

**МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ
ТА ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ**

УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ
НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
МОЛОДИХ УЧЕНИХ

Частина 2
Економічні та загальноосвітні науки



Умань – 2012

Тези наукової конференції / Редкол.: А.Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. — Уманський НУС: Редакційно-видавничий відділ, 2012. — Ч. 2.: Економічні та загальноосвітні науки. — 224 с.

У збірнику тез висвітлено результати наукових досліджень, проведених працівниками Уманського національного університету садівництва та інших навчальних закладів Міністерства аграрної політики України та науково-дослідних установ УААН.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А.Ф. Головчук — доктор техн. наук (відповідальний редактор),
В.В. Манзій — кандидат с.-г. наук (заступник відповідального редактора),
О.І. Здоровцов — доктор екон. наук, Т.Є. Кучеренко — доктор екон. наук,
А.С. Музиченко — доктор екон. наук, О.О. Непочатенко — доктор екон. наук,
Ю.О. Нестерчук — доктор екон. наук, О.М. Шестопись — доктор екон. наук,
О.О. Школьник — доктор екон. наук, В.С. Уланчук — доктор екон. наук,
С.П. Полторецький — кандидат с.-г. наук, І.В. Прокопчук — кандидат с.-г. наук (відповідальний секретар).

Рекомендовано до друку вченою радою УНУС, протокол №4 від 16 лютого 2012 року.

© Уманський НУС, 2012

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І ПІДПРИЄМНИЦТВО

<i>О.А. Авласенко</i>	ДЕЯКІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИНОГРАДНО-ВИНОРОБНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	11
<i>А.М. Андрющенко</i>	ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ОПТИМАЛЬНОЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	13
<i>Г. Ю. Аніщенко</i>	ОБЛІК ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ: ЇХ ЗМІСТ ТА СПЕЦИФІКА ВИКОРИСТАННЯ У САДІВНИЦТВІ.....	14
<i>А.І. Астахова</i>	КРЕДИТУВАННЯ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	16
<i>В. В. Асташова</i>	СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА КУКУРУДЗИ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	17
<i>С. А. Байдюк</i>	ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ..	19
<i>Л.В. Барабаш</i>	ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ МІЖ БЮДЖЕТАМИ РІЗНИХ РІВНІВ.....	20
<i>Н.В. Беляєва</i>	ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	22
<i>І.А. Бержанір</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	23
<i>Л. В. Білявська</i>	АУДИТУ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....	25
<i>Н.В. Бондаренко</i>	СКОРИНГОВИЙ МЕТОД ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА.....	26
<i>П.М. Боровик, І.М. Козлова, А.О. Афанасієва</i>	ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ.....	28
<i>І.О. Будько</i>	ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДП «УМАНСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО».....	30
<i>Л.В. Булавка</i>	РОЗВИТОК ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	31
<i>Г.Л. Бурляй</i>	НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	33

<i>В.О. Влощинська, В.Ю. Руснак</i>	МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	35
<i>Н.І. Гвоздеї</i>	ВАЖЛИВІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ТА ОСНОВНІ МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	37
<i>Я.В. Гонтарук</i>	РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	39
<i>Б.С. Гузар</i>	ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУ- ЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	41
<i>Р.Б. Гузар</i>	СКЛАДОВІ ЧИННИКИ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ВПРО- ВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПО- ДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	42
<i>Н.С. Гусак, А.М. Дудидра</i>	УПРАВЛІНСЬКІ ПІДХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА...	45
<i>О.В. Дармограй</i>	ПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	46
<i>Т.А. Дворська</i>	РИНОК ВОЛОСЬКИХ ГОРІХІВ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ..	48
<i>О.М. Демкова</i>	ВИКОРИСТАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР У ПРОВЕДЕННІ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ.....	50
<i>Х.З. Дронь, Ю.І. Дуда</i>	ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ.....	51
<i>М. В. Дубініна, О. В. Рафальська</i>	ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ПРАВОВИХ ЗАСАД РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКІВ.....	53
<i>О.В. Дудкевич</i>	ВПЛИВ П(С)БО ЗО «БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ» НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКО- ГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	54
<i>О.В. Дяченко</i>	СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ НАСІННЯ СОНЯШНИКУ ТА ПРОДУКЦІЇ ЙОГО ПЕРЕРОБКИ.....	56
<i>О.В. Жарун</i>	ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АПК УКРАЇНИ.....	57
<i>Д.Б. Жученко</i>	ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ БДЖІЛЬНИЦТВА.....	59
<i>Н.Б. Зеліско</i>	ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В АПК УКРАЇНИ.....	61

<i>В.Л. Коваленко</i>	ПРОБЛЕМАТИКА АГРОХОЛДИНГІВ У СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	62
<i>І.М.Козлова</i>	ПОТРЕБА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	64
<i>О.С. Колесов, О.А. Поліщук, О.М. Гавриш</i>	РОЛЬ ОСОБИСТИХ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ У РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА.....	65
<i>М.А. Коротєєв</i>	ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ.....	67
<i>О.М. Корунець</i>	МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ.....	69
<i>Н.Ф. Курдибанська</i>	ТУРИСТИЧНА ІНДУСТРІЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	71
<i>Л.О. Кустрич</i>	УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	73
<i>К.О. Латишев</i>	УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ЦІННОСТЕЙ.....	74
<i>О.П. Лобанова</i>	ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	76
<i>Л. М. Лояк</i>	СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ТУРИЗМІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	78
<i>М.І. Мальований</i>	МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФЕРТІВ.....	80
<i>О.П. Манзій</i>	ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ЯК СИСТЕМА КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	81
<i>О.М. Матрос</i>	ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	83
<i>Л.Ю. Мельник</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	84
<i>О.М. Московенко</i>	ІНВЕСТУВАННЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АПК.....	86
<i>В. Ф. Невлад</i>	НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	87
<i>О.О. Недбалюк</i>	СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	89

<i>О.М. Поліщук</i>	КЛЮЧОВІ ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ: ТЕОРІЯ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОТИРІЧЧЯ....	90
<i>О.Т. Прокопчук</i>	ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНOSTI ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ВІДНОСНО ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....	92
<i>О.Т. Прокопчук, О.В. Микитюк</i>	КЛЮЧОВІ ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ: ТЕОРІЯ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОТИРІЧЧЯ....	94
<i>О.П. Ратушина</i>	ВПЛИВ ПОЛОЖЕНЬ ОБЛКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ.....	95
<i>Т.П. Ревко</i>	АКЦИЗНИЙ ЗБІР У КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄС.....	97
<i>А.О. Ревуцька</i>	ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	99
<i>Т.В. Самойленко</i>	СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ, ЯК МОЖЛИВІСТЬ ЗАХИСТУ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ВІД ПОСЕРЕДНИЦТВА.....	100
<i>А.А.Славгородська</i>	ПОНЯТТЯ, ЗМІСТ ТА ВИДИ АУДИТОРСЬКОГО ВИСНОВКУ.....	101
<i>М. А. Слатвінський</i>	ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ЕФЕКТІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ.....	103
<i>Д.М. Соковніна</i>	ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	105
<i>С.Ю. Соколюк, А.О. Шевчук</i>	ВИРОБНИЦТВО ЦУКРУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДКОМПЛЕКСУ.....	106
<i>О.В. Стегній</i>	АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	108
<i>І.М. Телюк</i>	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	110
<i>С.М. Терещук</i>	НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	111

<i>І.Б. Тернавська</i>	ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ІНДИКАТОР РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	113
<i>І.В. Ткачук</i>	МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	114
<i>С.П. Ткачук</i>	СТАН ТА РОЗВИТОК РИНКУ МОЛОКА І МОЛОКОПРОДУКТІВ ПІСЛЯ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ.....	116
<i>О.М. Транченко, Л.В. Транченко</i>	МОТИВАЦІЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ.....	118
<i>О.В. Тур</i>	РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ ЕФЕКТИВНІСТЬ І ЕФЕККТ.....	120
<i>К.Ф. Улянич</i>	ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРОБІЗНЕСУ.....	121
<i>К.Ф. Улянич, Ю.В. Улянич</i>	УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
<i>Л.М. Федорець</i>	ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ.....	124
<i>А.О. Харенко, О.Л. Бурляй</i>	РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА М'ЯСА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	126
<i>О.С. Цикалюк</i>	РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОЇ СФЕРИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ.....	129
<i>С. Ю. Червонська</i>	ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ПЛОДІВ.....	130
<i>П.В. Шаповал</i>	ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	132
<i>Г. С. Швець</i>	ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИКІВ ЛІКАРСЬКИХ ТРАВ.....	133
<i>О.О. Шебанова</i>	РОЗКРИТТЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ГРУНТОВНИХ ПОНЯТЬ МАРКЕТИНГУ.....	135
<i>С.В. Шерстюк</i>	ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В АПК....	137
<i>М.А. Щетина</i>	ОРЕНДНІ ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	139
<i>Т.С. Якименко</i>	ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ АГРОФОРМУВАНЬ.....	140

ЗАГАЛЬНООСВІТНІ НАУКИ

<i>М.О.Гейко</i>	ВИДИ РЕЦЕПЦІЇ РИМСЬКОГО ПРИВАТНОГО ПРАВА.....	142
<i>М.Г. Гнатюк</i>	ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНІ ОБЛИВОСТІ ПРАЦІ ВОДІЯ ЇХ ВПЛИВ НА БЕЗПЕКУ РУХУ.....	143
<i>Г.М. Гордієнко</i>	РІВЕНЬ ЖИТТЯ МІСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ В ОКУПОВАНІЙ УКРАЇНІ.....	145
<i>С.А. Закорчевна</i>	АЛГОРИТМІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ЗАДАЧ...	147
<i>М.Ю. Замаховська</i>	ЕТАПИ РОБОТИ З ФАХОВИМ ТЕКСТОМ.....	149
<i>І.Ю. Калицінська, Р.Я. Лашко</i>	ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ В ТРУДОВОМУ КОЛЕКТИВІ.....	150
<i>А.В. Климюк, О.В. Лазарєв</i>	ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ.....	152
<i>В. О. Кобилянська</i>	ПРІОРИТЕТНІСТЬ АКТИВНИХ КОНСТРУКЦІЙ У ТЕКСТАХ НАУКОВОГО ТА ОФІЦІЙНО-ДІЛОВОГО СТИЛІВ.....	154
<i>Л. Є. Ковальов, М.Н. Миколайчук, І.І. Побережець</i>	САМОСТІЙНА РОБОТА З ФІЗИКИ І БІОФІЗИКИ.....	156
<i>Н.О. Комісаренко</i>	МІСЦЕ І РОЛЬ КУРАТОРА В НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОМУ ПРОЦЕСІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ.....	158
<i>М. В. Костюк</i>	ВИДАТНИЙ ВІТЧИЗНЯНИЙ ГЕОБОТАНІК, ГЕОГРАФ І ҐРУНТОЗНАВЕЦЬ – ТАНФІЛЬСВ ГРИГОРІЙ ІВАНОВИЧ....	160
<i>М. В. Костюк, В.І. Доморослий</i>	ЗНАЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ Л.П. СИМИРЕНКА, І.В. МІЧУ- РІНА, В.В. ПАШКЕВИЧА В СТАНОВЛЕННІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПОМОЛОГІЇ.....	162
<i>І.О. Кравчук</i>	ФОРМУВАННЯ АНГЛОМОВНОЇ ЛЕКСИЧНОЇ КОМ- ПЕТЕНЦІЇ У СТУДЕНТІВ НЕМОВНИХ ВНЗ.....	164
<i>Л.В. Лісова</i>	РОЛЬ РЕФЛЕКСИВНО-КОГНІТИВНОГО КОМПОНЕНТУ В СТРУКТУРІ ОСОБИСТОСТІ СТУДЕНТА.....	165
<i>Л.В. Машковська</i>	РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПЛОК В МЕХАНІЗМІ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	166
<i>О.Б. Мелентьєв</i>	ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМОВАНИХ ЗАВДАНЬ ДЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ Й УПРАВЛІННЯ САМОСТІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТУДЕНТІВ.....	168

<i>Г.В. Мельник</i>	НОВОТВОРИ ЯК РЕПРЕЗЕНТАНТИ СПЕЦИФІКИ МІЖНАЦІОНАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ.....	170
<i>Р.В. Ненька</i>	ДИДАКТИЧНІ КОМПОНЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖПРЕДМЕТНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ВИВЧЕННІ ВИЩОЇ МАТЕМАТИКИ.....	171
<i>О.А. Поліщук</i>	ОСОБЛИВОСТІ ТА ВИДИ ДЕФОРМАЦІЇ ПРАВОВОЇ СВІДОМОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ.....	172
<i>Т. В. Сольська, О. С. Сольський</i>	ПІДВИЩЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТІВ-МЕНЕДЖЕРІВ.....	174
<i>О.С. Сольський, Т.В. Сольська</i>	ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ – ШЛЯХ ДО СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАХИСТУ РОСЛИН.....	175
<i>І.І. Чучмій</i>	ДОСВІД НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ КАНАДИ ТА США У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ АГРАРНОГО ПРОФІЛЮ.....	177
<i>Т.О. Шевчук</i>	КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ.....	179
<i>А.В. Шендеровська</i>	ПРАВОВІ ПЕРЕДУМОВИ ВСТАНОВЛЕННЯ БЕЗВІЗОВОГО РЕЖИМУ ДЛЯ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС.....	181

МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Л.П. Альошкіна</i>	ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ, ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВИД ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	183
<i>І.В. Бурачек</i>	СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ.....	184
<i>Л.А. Головчук</i>	ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	186
<i>М.О. Гоменюк</i>	МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НАУКОВЦІВ.....	188
<i>В.О. Жмуденко</i>	КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	190
<i>І.С. Закушняк</i>	СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ЯК СПОСІБ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	191
<i>О.Д. Залізник</i>	ВИДИ ТА ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ.....	193

<i>О.В. Загороднюк</i>	ВИДИ І КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РИБНИЦЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	195
<i>Ю.Л. Зборовська</i>	ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	196
<i>М.В. Кіндер, Н.В. Прілепо</i>	ЗАДАЧІ І ПРИНЦИПИ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ «НАУКА – ФАХІВЕЦЬ – ВИРОБНИЦТВО».....	197
<i>О.А. Клименко</i>	РОЛЬ КООПЕРАТИВНИХ СТРУКТУР В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	200
<i>В. А. Лементовська</i>	МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФУНКЦІЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	201
<i>Л.М. Малюга</i>	ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	203
<i>Д. В. Нагернюк</i>	ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ.....	204
<i>І.М. Новак</i>	ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВА ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	206
<i>Н.О. Петренко</i>	ПОНЯТТЯ ЛОГІСТИКИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ.....	208
<i>Н.Я. Пітель</i>	УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....	209
<i>О. М. Саковська</i>	ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЗЕРНА.....	211
<i>О.М. Світовий</i>	УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНОЮ РЕНТОЮ.....	213
<i>Ю.Л. Соколова</i>	РОЛЬ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	214
<i>С.В. Тимчук</i>	ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОВОЧІВНИЦТВА ЗАХИЩЕНОГО ҐРУНТУ УКРАЇНИ.....	215
<i>С. В. Тимчук, М. Л. Стефко</i>	СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩІ.....	217
<i>М.В. Шкробот</i>	ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ГІДРОЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	218
<i>А.М. Ярова</i>	МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	220

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИНОГРАДНО-ВИНОРОБНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

О.А. АВЛАСЕНКО, аспірант*

Міжнародний гуманітарний університет

Аграрна сфера як і економіка України знаходиться в стані тривалої кризи, основною причиною є відсутністю реформ в кризисній ситуації, недостатньо ефективна система державного регулювання організаційно – економічних механізмів в агаровому секторі, дана проблема є багатогранною і складною і залежить від загальнодержавної економічної політики. Вітчизняне виробництво є не лише складовою економіки, а й елементом історії та культури. Далеко не кожна країна має потужну та розвинуту виноробну галузь. А Україна має. Тому слід не допустити втратити цієї галузі.

Економічні проблеми виноградарства та виноробства вивчалися у працях Б.В. Буркинського, І.М. Агеєвої, А.А.Бревнова, В.І.Іванченко, І.Г. Матчиної та інших вітчизняних науковців.

Для виноградно-виноробного комплексу і досягнення рівня світової конкурентоспроможності доцільними мають бути наступні заходи враховуючи результати аналізу та обстеження, які викладанні вище:

- Розробити науково обґрунтовану програму розвитку виноградно-виноробної галузі на 2008-2015 роки з чіткими орієнтирами та значними фінансовими ресурсами на розвиток галузі.

- Ввести жорсткий контроль та більш чіткі:

- правила вирощування винограду;
- способи та засоби виготовлення вина;
- оновлену класифікацію вин, категорії їх якості;
- умови виведення вина на ринок;
- захист найменувань вин;
- умови та нагляд за імпортом вина;
- державний та суспільний нагляд за товарообігом вина;
- стимулювання збуту, сприяння підвищення якості вина, державний контроль за його якістю та кількістю.

- В процесі розвитку галузі на окремих підприємствах врахувати глобальну тенденцію до зменшення попиту на дешеві сорти вин та збільшити виробництво якісних більш дорогих вин. Зростання рівня життя населення України формує зростаючий попит на більш дорогі та якісні вина.

- Зростання виробництва якісних вин має супроводжуватися прискореним розвитком високоякісної вітчизняної сировинної бази. Проаналізувати роль і місце науки в розробці нових сортів, не завозити сажанці із за кордону.

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Завієна Н.С.

- Внести виноградне вино до харчових продуктів, на які не поширюється акцизний збір, та вважати його не тільки складовою економіки, а й елементом історії та культури.

Виноградні виноробні підприємства не зуміли адаптуватися до ринкових умов господарювання. Вони вважають за краще займатися переробкою винограду на виноматеріали, таким чином різке привело до збільшення імпорту і необґрунтованою ціновою політикою. До поліпшення економічної ситуації, в галузях агропромислового комплексу робляться спроби стабілізувати виробничу діяльність. Лише окремі вузькоспеціалізовані виноградарські підприємства зуміли адаптуватися до нових ринкових стосунків і зберегли виробничий потенціал. В даний час багатьом регіонам перешкоджає цілий комплекс проблем (економічні, інституційні, соціальні, структурні і ін.), маючи міцний виробничий потенціал їх можна було б вирішити з меншими втратами. Максимальне використання територіальних переваг, скорочення втрат сировини, формування виноградно-виноробного ринку і його інфраструктури, в даний час перешкоджає розвитку багатьох регіонів. Виноградарські господарства останніми роками особливо гостро долають фазу кризи в галузі. Фінансовий стан сільськогосподарських підприємств погіршується з кожним роком, відбувається деградація матеріально-технічної бази, обсяги виробництва знижуються. Економічний стан винзаводів ускладнився із за браки вітчизняної сировини. Інтеграційними стосунками в агропромисловій сфері є процес відновлення виробничих зв'язків. Виноградарство і виноробство поза сумнівом є з одного боку суспільне розподіли праці, з іншою взаємодія між спеціалізованими галузями а саме з виноградарством, пітомниководством і промисловим виробництвом. Прагнучи понизити ризик виробництва і забезпечити стабільні доходи, виноградарські підприємства об'єднуються, оскільки виробництво залежить від кліматичних умов, стихійністю ринку і підвищення конкурентоспроможності виробництва. Для завоювання ринку більшість дрібних і середніх виробникам доводиться вибирати між дорогою якістю і дешевою кількістю. В результаті постраждають дрібні підприємства, виробництво вин однозначно скоротиться і на ринку виявиться порошок вино. Така продукція для виробників дуже вигідна, відпаде потреба вирощувати виноград, готувати якісні виноматеріали і нарешті витримувати вино. Ринок заповнили підсолоджені напої, які містять натуральні й ненатуральні компоненти, що в цивілізованому світі переслідуються законом. Це створює базу для недоброчесної конкуренції та ошукає споживача. Проблема тіньового алкоголю дуже гостра. Численні дегустації вино продукції та коньяків, проведенні в Україні протягом останніх п'яти років, що 70% червоних вин, вироблених у нашій державі, не відповідають стандартам виноградного вина. З кожним наступним роком в Україні загострюється проблема сировини для виробництва вина та виноматеріалів. Великі виробники купують виноградні плантації і стають більш стійкими в умовах загострення конкурентної боротьби та розширення тіньового ринку, а тому лише розширюють свою присутність на ньому.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ОПТИМАЛЬНОЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

А.М. АНДРЮЩЕНКО, асистент*

Одеський державний аграрний університет

Враховуючи трансформаційні процеси, з різними організаційно-правовими формами, втрату більшістю господарств стратегічних тваринницьких галузей, що призвело до розбалансованості сільського господарства, скорочення робочих місць, послабленню матеріально-технічної бази, поглибленню сезонності виробництва, зниженню продуктивності праці та її оплати. Тому досліджувати та виявляти причини розбалансованості сільського господарства, низької ефективності його виробництва, представляє як теоретичні так і практичне значення на даному етапі розвитку сектора аграрної економіки.

Одна з особливостей діяльності сучасних сільськогосподарських підприємств – це кількісна і якісна недосконалість галузевої структури виробництва в них, що спричинює випуск неконкурентоспроможної продукції. Означена проблема особливо актуальна в умовах зростання конкуренції на аграрному ринку, що ускладнює процес реалізації продукції для місцевого виробника та, відповідно, погіршує його фінансове становище. Тому важливого значення набуває розробка теоретичних засад удосконалення організаційно-виробничого механізму функціонування сільськогосподарських підприємств і практичних пропозицій щодо оптимізації галузевої структури виробництва з урахуванням комплексу економічних та організаційних чинників.

Економічні чинники включають в себе:

- підготовку і обґрунтування планів з асортименту і об'єму виробництва продукції;
- удосконалення цінового механізму, з урахуванням собівартості продукції, її якості попиту і пропозиції;
- підвищення впливу фінансово-кредитної системи з боку державних органів;
- покращення інфраструктури аграрного ринку;
- запровадження внутрішньогосподарського, виробничо-економічного механізму.
- Організаційні чинники:
- сформована та ефективна організаційно-виробнича структура та міжгалузеві виробничо-економічні зв'язки;
- галузева збалансованість підприємства;
- створення системи інформаційного забезпечення працівників у галузі знань та мотивації праці;
- впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій;
- налагодження тісних зв'язків з науковими установами;
- професійна підготовка та підвищення кваліфікації працівників та фахівців;
- забезпечення високого рівня продуктивності праці та її оплати.

В роботі досліджено сутність спеціалізації, як одного основних факторів розвитку крупнотоварного виробництва. Спеціалізація сільськогосподарського

* Науковий керівник – кандидат економічних наук, професор Мойса М.Я.

виробництва органічно поєднана з його розміщенням. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств визначається з урахуванням науково обгрунтованого розміщення сільського господарства на території країни. При встановленні спеціалізації господарств зважають насамперед на виконання договірних зобов'язань з продажу сільськогосподарських продуктів. На спеціалізацію виробництва в сільськогосподарських підприємствах впливає комплекс економічних і природних факторів. Серед них одним з основних є попит і рівень цін на сільськогосподарську продукцію, які можуть значно стимулювати виробництво тих чи інших видів продукції або стримувати розширення певних галузей.

Розвиток спеціалізації сільськогосподарського виробництва на основі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції має важливе економічне і соціальне значення. Економічне значення її в тому, що вона сприяє збільшенню обсягів виробництва валової і товарної продукції, підвищенню ефективності виробництва, а соціальне — у більш успішному вирішенні соціальних питань у спеціалізованих високорентабельних підприємствах. Раціональна спеціалізація сільськогосподарського виробництва передбачає встановлення певних пропорцій між його галузями. Найбільш економічно вигідна спеціалізація сільськогосподарського підприємства визначається інтересами його колективу, необхідністю найбільш повного і раціонального використання умов виробництва, відповідно до вимог ринку.

З метою забезпечення стабільної та ефективної діяльності аграрних підприємств доцільно добитися не однобокого їх розвитку (тільки рослинництво), а й забезпечити збалансованість шляхом розвитку тваринницьких галузей з таким розрахунком, щоб співвідношення між товарною продукцією рослинницьких і тваринницьких галузей в загальній сумі чистого доходу складало на першому етапі 70% до 30%, в послідуєчому 50% на 50%.

Враховуючи розробку правових документів відносно ринку землі рахуємо необхідним з метою раціонального ведення землеробства внести в закон України «Про ринок землі» (в другому читанні) норматив: кожний власник земельної ділянки повинен утримувати на кожні 100 гектар ріллі не менше 10 корів та 30 голів свиней (в окремих регіонах можливе вівчарство або птахівництво).

ОБЛІК ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ: ЇХ ЗМІСТ ТА СПЕЦИФІКА ВИКОРИСТАННЯ У САДІВНИЦТВІ

Г. Ю. АНЩЕНКО, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

У зв'язку із запровадженням у господарську практику сільського господарства України П(С)БО 30 «Біологічні активи» виникло багато дискусій у наукових колах щодо актуальних положень обліку таких активів, які активно досліджують С. Голов, В. Жук, Т. Кучеренко, П. Сук та інші. Специфіка функціонування окремих галузей сільського господарства накладає свій відбиток на визнання та порядок використання даних облікових категорій. У садівництві ми одночасно маємо справу з багаторічними насадженнями, які відносяться до складу необоротних активів, а також отриманою від них продукцією та додатковими біологічними активами. Сучасними проблемами обліку у плодоягідному виробництві серед вітчизняних вчених займаються В. Жук, В. Коміренко, І. Костирко, А. Харитонova. В той же час є ряд актуальних питань, які потребують вирішення. До них відносять наступні:

- в організації обліку – необхідність раціональної організації обліку витрат на створення багаторічних насаджень та догляд за ними (біологічні перетворення); виділення окремих центрів витрат, доходів та інвестицій;
- у фінансовому обліку – відображення інформації про зміну вартості довгострокових біологічних активів (результатів від переоцінки); застосування справедливої оцінки як до оприбуткованої продукції, так і самих насаджень;
- в управлінському обліку – потреба у виборі найбільш прийняттого методу обліку і калькулювання, необхідність перегляду складу витрат та застосування додаткових ознак їх класифікації для управлінських потреб.

Крім вказаних напрямів, на наш погляд, є ще ряд суттєвих виробничих ситуацій, які можуть бути властиві лише садівничим підприємствам, та які потребують особливо ретельного підходу до розуміння їх сутності та можливих альтернативних варіантів відображення їх в обліку. Діюча облікова практика не передбачає ситуацій, коли внаслідок явища періодичності плодоношення (властиве окремим видам та сортам зерняткових культур) підприємство втрачає можливість одержання врожаю у звітному періоді. У такому разі усі понесені витрати не можна відносити до групи витрат, які стались внаслідок надзвичайних подій, так як відсутність врожаю пояснюється не погодними умовами, а біологічними особливостями відповідних активів. Усі агротехнічні заходи проведені у звітному році – полив, застосування комплексного захисту насаджень від шкідників і хвороб, удобрення ґрунту, а головне – ліквідація наслідків активізації росту (додаткова обрізка), по суті, стосується операцій на поліпшення багаторічних насаджень, тобто відновлення їх корисності. У зв'язку з цим можливі різні варіанти відображення суми витрат в обліку. Згідно П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» витрати від зменшення корисності активу визнаються іншими витратами, а щодо активів, тобто самих насаджень, то на відповідну суму зменшується їх балансова (залишкова) вартість. Якщо ж у наступних звітних періодах ознаки зменшення корисності активу перестануть існувати, то вигоди від відновлення корисності активу визнаються іншим доходом, а самі насадження підлягають дооцінці.

Витрати на невід'ємне відновлення (поліпшення) належать до витрат капітального характеру, а тому підлягають віднесенню на капітальні інвестиції з наступною зміною облікової вартості довгострокових біологічних активів рослинництва.

Щодо першого положення, то дуже важко встановити міру втрат та вигод при погіршенні чи покращенні ефективності активу. Відносно другого, то відсутніми є чіткі сумові критерії, коли вартість «ремонтну» саду вважати капітальними інвестиціями. Жоден з перелічених способів не відповідає тим умовам, внаслідок яких у звітному році недодержано врожай.

У зв'язку з цим витрати, спрямовані на підтримання біологічної продуктивності за своїм економічним змістом та відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» є прямими витратами виробничого характеру, а значить – повинні бути віднесені до конкретного об'єкта витрат – на окремий аналітичний рахунок у складі синтетичного рахунку 23 «Виробництво». А тому виникають варіанти наступного їх відображення:

- списання всієї суми витрат на субрахунок 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю»;
- накопичення витрат на утримання саду цього року в якості незавершеного виробництва на кінець звітного періоду.

У такій ситуації за умови відсутності продукції результат від первісного визнання достовірно віднести неможливо, а наявність незавершеного виробництва для даної галузі є нетиповим. Крім того, у подібній ситуації можливе порушення одного з головних принципів – відповідності доходів і витрат, адже в одному році здійснюють витрати, а в наступному – оприбутковуватиметься врожай та нараховуватимуться пов'язані з цим доходи. Вважаємо, що виробничі витрати за подібними ситуаціями доцільно відносити до витрат майбутнього року, а рахунки з обліку виробничих витрат у садівництві звітного року підлягатимуть закриттю. У наступному операційному циклі такі витрати формуватимуть виробничу собівартість нового врожаю, на що, по суті, й були націлені усі технологічні операції попереднього року.

Отже, з метою удосконалення обліку витрат на утримання саду при неoderжанні врожаю у звітному періоді (за винятком ситуацій, пов'язаних з надзвичайними подіями) доцільно обліковувати окремо з наступним їх списанням на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів». Це дозволить уникнути нетипового для садівництва незавершеного виробництва у кінці року та обґрунтовано відображати витрати, понесені у звітному періоді, які фактично стосуються формування майбутнього врожаю. Для цього у Наказах про облікову політику садівничих підприємств необхідно окремим пунктом передбачити умови виникнення відповідних витрат, а до робочих планів рахунків додати аналітичні рахунки з обліку витрат майбутніх періодів.

КРЕДИТУВАННЯ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

А.І. АСТАХОВА, аспірант*

Одеський національний економічний університет

Нестабільний фінансовий стан та світова фінансова криза відобразилися негативно на секторі готельного бізнесу. На сучасному етапі стану економіки країни приватним підприємцям та середньому і малому бізнесу бракує власних коштів для забезпечення ефективної господарської діяльності. Необхідність запозичень зумовлена низкою причин і специфічних особливостей самого готельного бізнесу, а саме можна навести:

а) сезонність (це зумовлює розрив між надходженням коштів та їх витрачанням);

б) невідповідністю матеріально-технічних ресурсів готельного сектору (неможливість підприємців забезпечити себе сучасними технологіями, обладнанням, технікою для готельного підприємства

в) недосконалістю наявної системи фінансово-кредитного забезпечення готельного бізнесу (це не задовольняє потребу готельного сектору в кредитних коштах навіть на половину). Тому саме необхідність залучення фінансових ресурсів у значних об'ємах та на довгий період часу свідчить про кредитомісткість галузі, а низька віддача капіталу, вкладеного в готельний бізнес, порівняно із іншими середніми та малими підприємствами – про недостатню кредитоспроможність підприємців готельного бізнесу. Готельний бізнес повністю зорієнтований на споживача та залежить від його фінансової активності та ділової активності в країні.

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Завієна Н.С.

Тому Євро 2012 має стати відправною точкою відродження готельного бізнесу. Хоча виникає питання, а що буде з цим сектором економіки після завершення події?

Різні аспекти готельного господарства висвітлені у працях вітчизняних науковців: Л. Г. Агафонова, Т. Т. Дорошенко, Л. Г. Лук'янової, І. М. Мініч, Л. І. Нечаюк, Х. Й. Роглева, Н. О. Телеш та інших. Питання кредитування та пошуку джерел фінансування досліджувалися науковцями: В.Я. Месель-Веселяк, Ю.А. Лузан, О.Є. Гудзь, С.М. Кваша, О.О. Непочатенко, Ю.Л. Марцишевська та ін. Однак дослідження з кредитних взаємовідносин банківського сектору і готельного на даний час можна назвати незадовільними.

Аналізуючи стан вітчизняного сектору готельного господарства, необхідно зазначити, що на сьогодні Україна займає одне з останніх місць у списку європейських країн за кількістю готелів. У нашій країні на тисячу жителів припадає в середньому три з половиною готельних номерів, а в країнах Європи цей показник становить до двадцяти. Такий незадовільний стан готельного господарства існує через ряд негативних факторів, серед яких наведемо:

а) економічна та політична нестабільність у країні (що дуже відображається саме на готельному господарстві, тому що виявляється обмеженість інвестицій у цей сектор);

б) недосконалість нормативно-правової бази, що стосується середнього та малого бізнесу, зокрема готельного; відсутність легітимної стратегії розвитку галузі;

в) недосконалість світової маркетингової діяльності українських туристичних центрів та, відповідно, готелів за кордоном та ін.

Взагалі кредитів на готельні господарства України видано на суму 4 838 млн.грн., що є недостатньо для ефективного розвитку сектору

Найбільше кредитів надано в Київському (63% від загальної суми), Одеському (13%), Донецькому (8%) регіонах. На жаль, є такі регіони де зовсім маленька частка кредитування готельних господарств проходить, наприклад, Вінницька, Луганська, Полтавська, Черкаська, Житомирський, Херсонська.

На наш погляд, розвиток фінансово-кредитних відносин в готельному секторі регіонів України повинен базуватися на ринкових засадах, але з елементами державного регулювання. Подолання існуючих перешкод щодо поліпшення та розширення кредитного забезпечення готельних господарств потребує комплексного розв'язання проблеми і якісно нового підходу. Сучасна розбудова кредитної інфраструктури в регіонах України повинна відповідати вимогам часу.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА КУКУРУДЗИ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В. В. АСТАШОВА, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Сьогодні, потенціал сільського господарства України у вирішенні завдання подвоєння ВВП – обмежений, а розвиток АПК неможливий без відтворення нових економічних знань, наукових кадрів, тиражування досягнень аграрної науки, їх апробації та впровадження у виробництво, участі науки в розробці та експертизі прийнятих нормативно-правових актів.

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Уланчук В. С.

Наукові роботи як вітчизняних, так і зарубіжних вчених охоплюють широкий спектр проблем, що стосуються підвищення економічної, технологічної, соціальної, екологічної ефективності та конкурентоспроможності агропромислового комплексу.

На жаль, у вітчизняному сільському господарстві інноваційні процеси переживають серйозну кризу. Проте, останнім часом в Україні все більше починають використовувати нові технології вирощування сільськогосподарських культур (No-till), точне землеробство, нові сорти насіння, види мінеральних добрив, засобів захисту рослин.

Революційну роль відводять гібридизації у вирощуванні кукурудзи. Вже достеменно відомо, що 60% врожаю цієї рослини залежать від генетичного потенціалу і лише 40% – від технологій її вирощування. У світі спостерігається чітка тенденція до зростання виробництва кукурудзи. Якщо 20 років тому вирощування цієї культури розміщувалося на площі 133 млн. га., то у 2010 році задіяно вже на 34 млн. га. більше, а з урахуванням підвищення урожайності обсяги виробництва збільшились майже вдвічі. Так, у 2011-2012 маркетинговому році очікується зібрати 866 млн. т. кукурудзи, що на 46 млн. т. перевищить рівень минулих років. Найбільшими виробниками при цьому залишаться Сполучені Штати, які займатимуть 39% світового виробництва, Китай – 21% та країни ЄС – 27%.

В Україні прогнозується збільшення обсягів виробництва кукурудзи до 15 млн. т., що на 3 млн. т. перевищить рівень 2010 року. Це призведе до зростання експорту з 6 до 7,5 млн. т., але залишатиме Україну на четвертій сходинці світового рейтингу експортерів кукурудзи. При цьому її внутрішнє споживання зросте з 6,1 до 6,9 млн. т. – у новому 2012 році.

Перш за все, високій врожайності культури сприяють широкомасштабні інвестиції в селекцію плазми гібридів. Впровадження нових технологій вирощування кукурудзи потребує все більше інноваційних рішень і в захисті рослин цієї культури від бур'янів.

Починаючи з 2005 року в Україні спостерігається нарощування обсягів виробництва кукурудзи, яка має надзвичайно високий потенціал продуктивності, що може сягнути 200–250 ц/га зерна та 1500 ц/га зеленої маси. Саме тому вона значно ефективніше за інші культури реагує на впровадження рекомендованих наукою агротехнологічних заходів її вирощування. Основні посіви кукурудзи зосереджені в районах Степу та Лісостепу – Київська, Черкаська та Дніпропетровська області. Питома вага площ цієї культури в зоні Степу близько 43%, а в Лісостепу – 35%.

Певні позитивні тенденції у вирощуванні кукурудзи спостерігаються на підприємствах Черкаської області. Наприклад, у ПП «Хацьки-Агро» кукурудза вирощується за No-till, а у ФГ «Ладіс» застосовують звичайну технологію, проте основна увага надається використанню елітних сортів даної культури. В результаті, в середньому за 2006-2010 рр., урожайність кукурудзи в ПП «Хацьки-Агро» була дещо нижчою ніж в ФГ «Ладіс» (99,8 ц/га) і становила 77,1 ц/га, але порівняно із середніми показниками по сільськогосподарських підприємствах Черкаської області (59,9 ц/га), вона була на 17,2 ц/га вища.

Так, ФГ «Ладіс» використовує насіння кукурудзи компанії «Монсанто», що забезпечує високі урожаї даної культури. В 2011 році гібрид кукурудзи ДКС 3511 дав урожайність 170 ц/га. Такому результату сприяли також природно-кліматичні умови, дотримання технології вирощування та використання новітньої техніки. Проте, рівень рентабельності вирощування кукурудзи у ПП «Хацьки-Агро» (No-till) становить 82,6%, що на 17,1 в.п. вищий порівняно із передовим

господарством(65,5%) та на 53,3 в.п. порівняно із середнім значенням показника по Черкаській області(29,3%).

Аналізуючи структуру витрат господарств на вирощування кукурудзи, слід відмітити, що показники підприємства, яке використовує No-till технології, підтверджують її ресурсоощадність. Витрати на нафтопродукти у структурі займають всього лише 6,1%, тоді як у ФГ «Ладіс» – 20,7%, а в цілому у Черкаській області – 11,2%.

Певні позитивні тенденції, що спостерігаються в діяльності сільськогосподарських підприємств, а зокрема – у ПП «Хацьки-Агро» (No-till) та ФГ «Ладіс», їх інноваційна активність та зацікавленість в нових технологіях обробки ґрунту та вирощування рослин, нарощенні матеріальної бази, зумовлюють становлення вітчизняного сільського господарства як високоефективного та енергоощадного. Ці процеси стимулюються скороченням в цьому секторі сільського господарства робочої сили, прагненням аграріїв до нарощення обсягів виробництва якісної та конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції в наслідок зменшення витрат.

ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОЩУВАННЯ ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

С. А. БАЙДЮК, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Статистичні відомості 90-х років свідчать, що до 1992 р. Україна входила у число світових лідерів з виробництва льону. Валовий збір становив понад 100 тисяч тонн щорічно, або 13–16% від світового. Займаючи 7–12% посівних площ у господарствах, продукція льону олійного забезпечувала значну частину прибутків, отриманих у галузі рослинництва.

Нині льонопереробна промисловість нашої країни переживає не найкращі часи. Брак фінансування, застаріла матеріально-технічна база, низький рівень інвестиційних потоків, – все це ставить під сумнів розвиток галузі, і, як наслідок, зменшує шанси на повернення на світовий ринок України як одного з лідерів вирощування та переробки льону.

В результаті проведених нами досліджень було виділено три райони Черкаської області за найбільшими площами посівів протягом досліджуваного періоду: Катеринопільський, Уманський та Чорнобаївський. Розмір площі, відведеної під посіви льону олійного, зменшується швидкими темпами. Так, у 2010 р., порівняно з 2006 р. площа посіву льону олійного в Черкаській області скоротилася з 11644 га до 1037,2 га або на 91,1%. Аналогічна ситуація прослідковується і у розрізі районів: у Катеринопільському площа посівів льону олійного зменшилась на 89,4%, в Уманському – на 93,2%, в Чорнобаївському – на 79,1%. В Черкаській області врожайність льону в 2010 р. становила 12,9 ц/га, що на 1,1 ц/га менше, ніж у попередньому році та на 11,6% менше, порівняно з 2006 р. Лише в Уманському районі у 2010 р., порівняно з 2006 р., урожайність льону зросла на 0,7%. При різкому зменшенні розмірів посівних площ скоротилися і обсяги валового збору насіння льону олійного. В Черкаській області у 2010 р., порівняно з 2006 р. обсяг валового

* Науковий керівник – кандидат економічних наук, професор Семенда Д.К.

збору насіння льону зменшився на 99,9%, в Катеринопільському районі – на 91,9%, Уманському – на 93%, Чорнобаївському – на 85,4%.

В Черкаській області у 2010 р., порівняно з 2007 р. чистий прибуток від реалізації 1 ц насіння льону олійного підвищився на 68,09 грн, що відбулося за рахунок зростання реалізаційної ціни з 84,08 грн у 2007 р. до 280 грн у 2010 р. Відповідно збільшилася рентабельність з 2,3% у 2007 р. до 33,3% у 2010 р.

Збиток від реалізації льону олійного спостерігався в Катеринопільському районі, що пояснюється високою собівартістю вирощування насіння льону. Так, у 2007 р. чистий збиток від реалізації 1 ц склав 4,8 грн, у 2010 р. – 25 грн. В Уманському та Чорнобаївському районах в результаті реалізації льону олійного отримали прибуток.

Зниження собівартості шляхом економного використання матеріально-технічних ресурсів веде до збільшення рентабельності насіння льону олійного.

При середньореалізаційній ціні на насіння льону, що діє в Україні (430 грн/ц) та максимально збалансованій собівартості (2375 грн/га) чистий прибуток і рентабельність за 2010 рік мають надзвичайно високі значення. Зокрема, при умовному розрахунку рентабельність насіння льону по Черкаській області за 2010 р. вона складає 133% (фактична рентабельність 33,3%); в Катеринопільському районі – 117,3% (фактична -7,6%); в Уманському районі – 151,6% (фактична 23,1%); в Чорнобаївському районі – 101% (фактична 33,6%).

Отже, за умови дотримання всіх необхідних агротехнічних заходів при вирощуванні льону олійного, можна отримати високі економічні показники.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ МІЖ БЮДЖЕТАМИ РІЗНИХ РІВНІВ

Л.В. БАРАБАШ, викладач

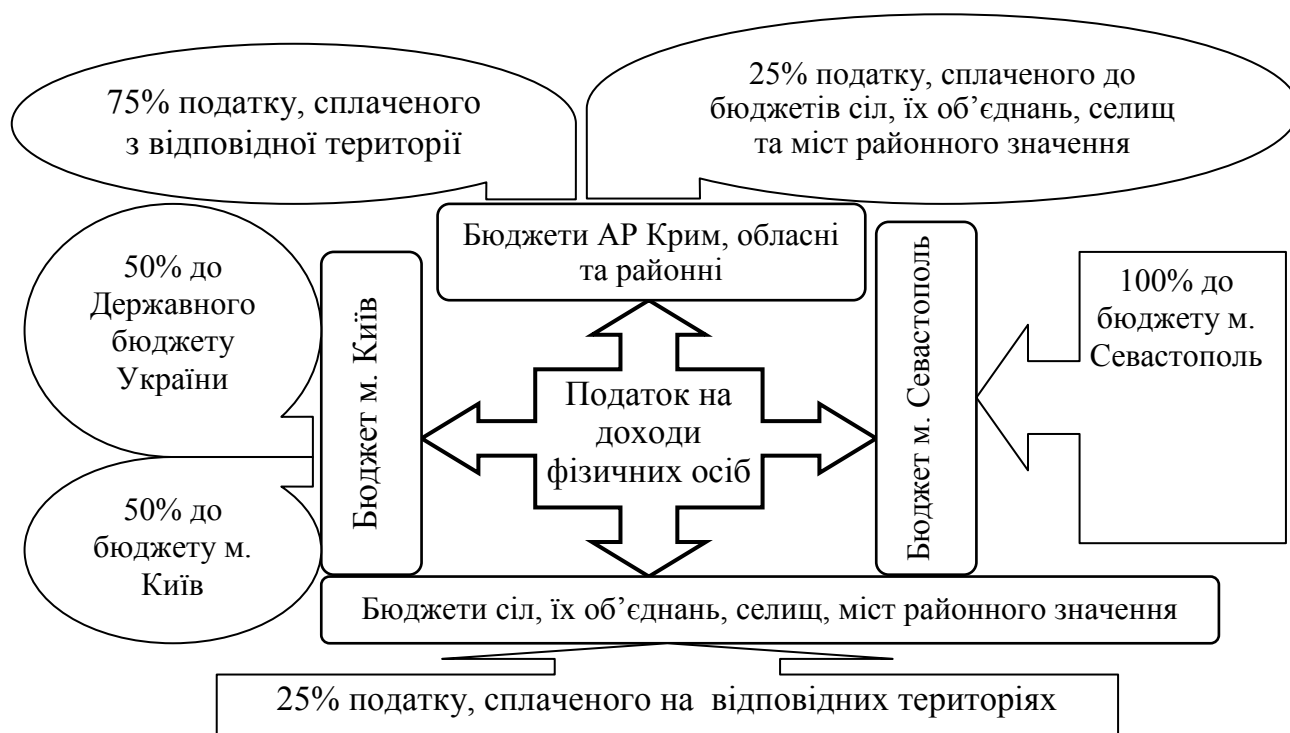
Уманський національний університет садівництва

Податок на доходи фізичних осіб є одним з основних та стабільних в податковій системі України. Перевагами даного податку є масштабність кількості його платників, вагоме соціально-економічне значення та висока частка у загальних доходах Зведеного бюджету. Однак, попри визначення згаданого податку як загальнодержавного, йому притаманні характеристики наповнення бюджетів різних рівнів: від найнижчого – місцевого, до найвищого – Зведеного.

Саме тому суперечливим є питання доречності вважати його загальнодержавним. Така тенденція притаманна бюджетним системам колишніх республік Радянського Союзу: податки, які стягуються з доходу фізичної особи, мають загальнодержавний характер з одночасним розщепленням суми платежів відповідно до встановлених законодавством відсотків між бюджетами різних рівнів.

В Україні на сьогодні кожна сплачена сума податку на доходи фізичних осіб формує одночасно доходи бюджетів різних рівнів (рис. 1).

Називаючи податок загальнодержавним, ми не тільки визначаємо сферу його дії, а й окреслюємо рівень бюджету, який він наповнює. У випадку з податком на доходи фізичних осіб можна погодитися, що його характеристики гарантують функціонування на території всієї країни. Однак стосовно наповнення податком Державного бюджету – дана вимога не виконується. Подібна ситуація властива не лише податку на доходи фізичних осіб, але й ряду інших.



Розподіл сум мобілізованого податку на доходи фізичних осіб між бюджетами різних рівнів

Досвід багатьох економічно розвинених країн демонструє більш виважений і справедливий підхід до вирішення даного питання. Так, система оподаткування доходів фізичних осіб в зарубіжних країнах переважно охоплює два рівні – федеральний (національний, державний) та місцевий (муніципальний, індивідуальний). Податки повноцінно й окремо функціонують на обох, єдиною відмінністю є лише бюджет, до якого надходять суми платежів. Проте спільною ознакою є те, що податки з доходів фізичних осіб є превалюючими за часткою доходів у місцевих бюджетах та одними з визначальних у доходах загальнодержавних.

Зокрема, система оподаткування доходів фізичних осіб з названими вище характеристиками функціонує в Японії, яка відома своїм високим економічним та соціальним розвитком. Так, в цій країні є чотири рівні оподаткування доходів фізичної особи: першим рівнем є місцевий прибутковий податок; на другому рівні знаходиться префектурний прибутковий податок, що має три ставки оподаткування – від 5 до 15%; третій рівень представлений державним податком, який стягується за п'ятьма ставками (від 10 до 50%); на четвертому рівні функціонує прибутковий податок, що один раз на рік стягується з кожного мешканця (особливістю даного рівня є встановлення високого неоподатковуваного мінімуму, який враховує особливості кожного платника).

Прибутковий податок у Данії, яка відома як країна з одним з найвищих рівнів життя населення, також складається з п'яти частин: державної, регіональної, муніципальної, церковної і зборів у фонд зайнятості.

Саме тому доцільним буде в Україні систему оподаткування доходів фізичних осіб також розділити на декілька рівнів, зокрема державний і місцевий. Такий поділ підвищить рівень забезпеченості місцевих бюджетів власними коштами та створить додаткове джерело доходів для державного бюджету. Крім того, встановлення ставки податку на доходи фізичних осіб місцевого рівня має враховувати особливості

податкоспроможності населення даної території чи регіону. Одночасно потребує перегляду і методичний підхід до встановлення податкових ставок: більшість країн використовують комплексну систему подвійного прибуткового оподаткування з одночасним використанням і пропорційних, і прогресивних ставок, які встановлюються залежно від виду доходу фізичної особи.

Також важливим фактором є включення до системи оподаткування доходів фізичних осіб і сум єдиного соціального внеску, оскільки це сприятиме детінізації трудових доходів населення і, як наслідок, розширенню бази оподаткування доходів фізичних осіб. Крім того, у такому випадку виникає можливість оптимізації податкового навантаження та підвищення функціональної ефективності системи оподаткування доходів населення у цілому.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧУВАННЯ В УКРАЇНІ

Н.В. БЕЛЯЄВА, здобувач*

Вінницький національний аграрний університет

Потенціал органічного землеробства, отже й перспективи виробництва органічної продукції харчування в Україні є одним із найбільших у світі. Передумовами є висока природна родючість ґрунтів, відносно не дуже високий рівень забруднення полів агрохімікатами, дешева робоча сила. Згідно з рішенням ФАО, Україну віднесено до числа держав, які в майбутньому можуть стати світовими донорами продовольства.

Останнім часом в Україні формується внутрішній попит на продукцію органічного землеробства. За результатами опитування щодо органічної продукції, 88% респондентів позитивно ставляться до неї, а 45% готові витратити на неї стільки коштів, скільки це буде потрібно для повноцінного харчування. Розрахунки професора Н.М. Сіренка свідчать про потенційну готовність українців споживати до 71 тис.т на рік екологічно чистого м'яса та м'ясних продуктів, 351 тис.т екологічно чистого молока й молочних продуктів, 68 тис. т фруктів, ягід й винограду.

Такі обсяги виробництва органічної продукції є на сьогодні недосяжними для українських виробників, хоча спостерігається очевидна тенденція до зростання цієї галузі сільськогосподарського виробництва. Так, якщо на початок 2004 року в Україні налічувалося 69 сертифікованих органічних господарств, на початок 2010 року був сертифікований 121 виробник органічної сільгосппродукції, а на кінець 2011 року вже нараховувалось 175 таких виробників.

Нині в Україні відчувається дефіцит професіоналів із ведення органічного господарства, яке передбачає максимально ефективне використання природного потенціалу ґрунтів, урахування взаємодії культур, застосування біологічних засобів захисту рослин тощо. Технологічна культура сільськогосподарського виробництва залишається низькою. Дрібнотоварна форма організації аграрного виробництва не сприяє розв'язанню цієї проблеми. Світовий досвід свідчить, що для розвитку органічного землеробства необхідна державна підтримка, розробка й реалізація спеціальних державних програм розвитку галузі. Досвід наших найближчих сусідів: Польщі, Чехії, Болгарії дає можливість скористатися вже готовими рецептами

*Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Прутська О.О.

прискорення розвитку органічного землеробства на основі державної підтримки.

На даному етапі розвитку нашої країни представляється пріоритетним експортоорієнтований розвиток органічного землеробства на базі великих сільськогосподарських підприємств. Орієнтація на великі аграрні підприємства зумовлена потенційною можливістю економії на масштабах виробництва, використання дозволеної техніки і добрив.

Серед основних проблем, що впливають на темпи розвитку органічного сільського господарства в Україні, фахівці зазначають відсутність відповідної законодавчої бази (базовий закон прийнято лише в першому читанні); відсутність системи та органу сертифікації органічної продукції; слабкий розвиток переробної промисловості даної продукції; низький рівень поінформованості та обізнаності сільськогосподарських виробників і населення щодо органічного землеробства; відсутність досвіду функціонування ринків збуту даної продукції та внутрішнього ринку. Одним із шляхів прискорення формування ринку органічної продукції може стати створення пілотних територіально-виробничих кластерів між виробниками органічної продукції на основі наукового системного інтегратора з поєднанням потенціалу університетів, науково-дослідних структур, товаровиробників та інфраструктурних організацій.

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

І.А. БЕРЖАНІР кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Проблема раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів підприємств особливо гостро постає в аграрній галузі, де нині спостерігаються негативні тенденції спаду виробництва та ефективності господарювання. Тому дослідження фінансового стану аграрних підприємств, а також чинників, що впливають на фінансові показники, є актуальною проблемою, вирішення якої дозволить більш кваліфіковано приймати рішення в управлінні фінансовою діяльністю підприємств.

Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що виражають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів та є синтетичним виразником операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єктів господарської діяльності. Він залежить не від одержаних доходів чи наявності активів, а від того, наскільки раціонально та ефективно використовуються засоби та предмети праці. Метою оцінки фінансового стану підприємства є визначення здатності підприємства продовжувати фінансово-господарську діяльність, можливостей подальшого розвитку, забезпечення прибутковості та збільшення виробничого потенціалу.

Аналіз сучасної економічної літератури свідчить, що на сучасному етапі відсутня ефективна методика оцінки фінансового стану підприємства. Більшість підприємств використовують застарілі методи діагностики фінансового стану, яким властива вибіркова оцінка результатів діяльності суб'єкта господарювання, великий обсяг розрахунків та вихідних параметрів оцінки, що ускладнює процес визначення фінансового стану підприємства.

Одним з найпоширеніших в практиці застосування методів оцінки фінансового стану підприємства є метод аналізу динаміки та структури показників фінансової звітності. Однак враховуючи те, що фінансова звітність являє собою сукупність абсолютних показників діяльності підприємства, аналіз цих даних призводить до нечіткості та можливої некоректної оцінки фінансового стану підприємства. Проте за допомогою цього методу можна сформулювати напрямки подальшого поглибленого аналізу фінансового стану підприємства за допомогою інших методів фінансового аналізу.

Ще одним методом оцінки фінансового стану підприємства, що використовується в практиці зарубіжних підприємств, є коефіцієнтний метод. В сучасній економічній літературі представлено багато показників, що використовуються для оцінки фінансового стану суб'єктів господарської діяльності. Не зважаючи на різноманітність поглядів щодо використання показників аналізу фінансового стану, фінансовий аналіз рекомендується здійснювати за такими напрямками: оцінка майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності. Проте незначний термін використання цього методу в умовах діяльності українських підприємств пояснює виникнення недоліків, пов'язаних з їх використанням, головним з яких є відсутність нормативних показників, які виступали б критерієм оцінки фінансового стану підприємства та відповідали б сучасним умовам функціонування національних підприємств.

Результати розробок нових методик зарубіжними економістами не можуть бути використані вітчизняними підприємствами, що зумовлено неспроможністю розроблених моделей дати адекватну оцінку фінансового стану підприємства, що функціонують в умовах, які відрізняються від умов, для яких були визначені параметри моделей. Тому цілком закономірною є спрямованість сучасних вітчизняних досліджень у сфері фінансового аналізу на пошук нових підходів щодо діагностики фінансового стану підприємств, які враховували б особливості їх функціонування.

Для уникнення труднощів тлумачення значення показників, які часто мають різні тенденції і свідчать про протилежне, що пов'язано з особливостями окремих галузей, різними підходами та стилями управління вищого складу менеджерів підприємства, рекомендується розраховувати узагальнюючий показник фінансового стану підприємства. При цьому важливо на його підставі не лише провести ранжування підприємств, а й оцінити рівень їх фінансового стану. На нашу думку, найбільш вдалою є представлена в російських джерелах інтегральна оцінка фінансового стану на підставі скоригованого аналізу. Сутність цієї методики полягає в класифікації підприємств за рівнем фінансового ризику залежно від кількості набраних балів на підставі фактичних значень їх фінансових коефіцієнтів: абсолютної та поточної ліквідності, критичної оцінки, забезпеченості власними оборотними коштами, капіталізації, фінансової незалежності та стійкості, частки оборотних засобів в активах.

Однак значною перешкодою у використанні цього методу є відсутність саме алгоритму побудови моделі інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, яка враховувала б умови функціонування об'єкта дослідження. Але вчені стверджують, що саме удосконалення методу оцінки фінансового стану за інтегральним показником є пріоритетним напрямком удосконалення методики аналізу фінансового стану підприємства.

Отже, на сучасному етапі відсутня ефективна методика діагностики фінансового

стану підприємства, яка б давала йому адекватну оцінку. Це зумовлено відсутністю досвіду вітчизняних підприємств у сфері здійснення фінансового аналізу діяльності підприємства, і як наслідок, відсутністю науково-практичних розробок щодо удосконалення методики аналізу фінансового стану підприємства. Тому перспективи подальших наукових досліджень у сфері оцінки фінансового стану підприємства полягають в узагальненні та удосконаленні аналізу за допомогою формування алгоритму розрахунку інтегрального показника фінансового стану підприємства.

АУДИТУ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Л. В. БІЛЯВСЬКА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Масштаби кризи в Україні свідчать про те, що економічні рішення, втілені в життя сьогодні, є неефективними, заснованими на традиціях та принципах минулих поколінь, що не є дієвим у наш час. Однією з причин, що тільки поглиблює проблеми, є небажання щось змінити у своїй діяльності та в своєму житті. Як наслідок – процвітання шахрайства, розвиток та розширення тіньового сектору, корупція. Для подолання цих проблем потрібні кардинально нові рішення, інший погляд, що зможуть припинити кризові явища та вивести економіку на новий рівень. На нашу думку, одним із інструментів, спроможних вплинути на прийняття економічних рішень для України, може стати аудит. Насамперед це стосується прозорості та достовірності відносин в економіці.

Проблеми розвитку аудиту висвітлені у працях таких вчених, як: Бутинець Ф. Ф., Білуха М. Т., Дорош Н. І., Давидов Г. М., І. В. П., Панков В. М. та ін.

Актуальною і найголовнішою проблемою є відсутність чіткого та однозначного термінологічного апарату, який є базою для розуміння сутності аудиту, призводить до того, що замість того, щоб спрямовувати аудиторську діяльність на дотримання чинного законодавства, зводить її аудиторську діяльність лише до висновків про достовірність фінансової звітності. Розвиток аудиторської практики значно випереджає її теоретичне обґрунтування. Поки що законодавча та нормативна неврегульованості окремих питань, суперечливість положень нормативних актів щодо аудиторської діяльності повністю не усунуті. Єдиних теоретико-методологічних та організаційних підходів до побудови цілісної концепції аудиту в Україні немає. Немає належних наукових досліджень та відповідних їм нормативно-правових актів, що розкривають сутність і зміст понять в аудиті. Найголовнішим чинником, що викликав цю проблему є прийняття МСА в якості національних. Українські стандарти аудиту повинні базуватись на чинному законодавстві, і це робить неприйнятним застосування у нас окремих положень МСА. В Україні ряд положень МСА базується на принципах світової практики, а це доволі часто суперечить діючим українським принципам обліку та аудиту. Такі тенденції призводять до зниження конкурентоспроможності українських аудиторів порівняно з іноземними, які пропонують значно ширший перелік послуг, крім підтвердження звітності. Для подальшого розвитку аудиту потрібно підсилити його теоретичну базу.

Надзвичайно важливим також є підвищення якості аудиту. Очевидно, що його якість прямо залежить від підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації.

Одним із реальних способів покращення якості аудиту є підвищення

відповідальності аудиторських фірм і аудиторів. За багаторазове некваліфіковане проведення аудиторських перевірок та здійснення аудиту без державної реєстрації або спеціального дозволу аудитор (аудиторська фірма) можуть бути виключені з Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності.

Тож, на нашу думку, треба внести такі доповнення до законодавчої бази у розділі про відповідальність, а також в удосконаленні системи страхування професійної відповідальності аудиторів.

Актуальною проблемою є ціноутворення. Вирішення її на основі співвідношення «ціна – якість» надасть конкуренції аудиторських фірм цивілізованих рис, забезпечить можливість залучення та збереження клієнтів за рахунок не зниження ціни обслуговування, а підвищення якості аудиту.

Аналізуючи практику аудиту можна зробити висновок, що спостерігається формальний підхід до аудиту. Не кожен керівник чи головний бухгалтер розуміє, для чого потрібен аудит на його підприємстві. Більшість замовників не мають уявлення про весь обсяг виконуваних робіт, тому вони не знають, що можна вимагати від аудитора, а що ні. Тому перед початком перевірки треба обов'язково узгодити із замовниками план проведення перевірки, що сприятиме підвищенню якості аудиту за рахунок визначення конкретних дій аудитора та замовника під час перевірки.

Важливою умовою вдосконалення методики та організації аудиту на сучасному етапі його розвитку є застосування інформаційних систем і комп'ютерних технологій.

Аудиторські комп'ютерні програми мають ґрунтуватись на використанні «відкритої технології», яка передбачає формування власної версії здійснення аудиторських процедур, використання будь-яких джерел вихідної інформації та даних інших електронних додатків, регулювання змісту і форми робочих документів аудитора, формування та удосконалення системи коментарів й оцінок щодо показників фінансової звітності.

Вирішення вище перерахованих сучасних проблем розвитку аудиту дасть можливість поліпшити становище країни, вивести її з кризового стану, підняти її авторитет на міжнародній арені. Ми вважаємо, що саме аудит має зберегти ключову роль в укріпленні суспільної довіри до країни в цілому. А для цього потрібне належне його регулювання та ставлення до цієї сфери діяльності.

СКОРИНГОВИЙ МЕТОД ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

Н.В. БОНДАРЕНКО, асистент

Уманський національний університет садівництва

Більш жорстка конкуренція на ринку банківських послуг спонукає фінансові установи до прийняття швидких кредитних рішень. Найбільш оптимальним важелем при оперативному та об'єктивному прийнятті рішення щодо кредитування є скоринг.

Вперше скоринг був запропонований Д. Дюраном як система оцінки кредитного ризику позичальника з боку банку в 40-х роках ХХ ст. в США. Скоринг (англ. «*scoring*» – підрахунок балів) – модель виражена зваженою сумою визначених характеристик на підставі якої, враховуючи минулий досвід, банк з'ясовує ймовірність вчасного повернення кредиту визначеним позичальником. За своєю

сутністю скоринг є методом класифікації сукупності позичальників на різні групи, коли необхідна характеристика не відома, проте відомі інші ознаки, які певним чином взаємодіють з превалуючою.

Для банків скоринг – це, передусім, метод оцінки ризиків та управління ними на основі прогнозу. Тобто визначається з якою ймовірністю конкретний позичальник може прострочити платежі по кредиту (статистичний метод оцінки кредитоспроможності позичальника), а в другу чергу – процес автоматизації прийняття рішення.

Ідея Д.Дюрана отримала продовження – незабаром в Сан-Франциско була створена перша консалтингова фірма, яка спеціалізувалася на скорингу «Fair Issac», а згодом до ідеї скорингу звернулися всі фінансові заклади США.

Головною перешкодою на шляху впровадження скорингу в Україні залишається відсутність накопиченої інформації. Адже лише за цієї умови доречно наголошувати на високому ступені достовірності отриманих в результаті даних. Використання ж комплексного скорингу на банківському ринку України є доцільним лише для великих системних банків.

Критерії вибору скорингу напряду залежать від поставлених завдань. Більшість українських банків сприймають скоринг доволі вузько як процес математичного розрахунку скорингового балу на підставі введених даних. При цьому досить часто роль скорингу нівелюється до рівня «скорингового калькулятора». Однак скоринговий комплекс можна використовувати не лише для повної автоматизації роботи інспекторів а й для вирішення інших важливих завдань: роботи з «поганими кредитами», оптимізація маркетингових кампаній, сегментація клієнтської бази, боротьба з шахрайством, аналіз технічних збоїв та управління ліквідністю.

Враховуючи обмеженість ринку кредитування в Україні, нині найпоширенішим видом скорингу є скоринг заявника. Поки що він застосовується в експрес-кредитуванні на невеликі суми, коли рішення приймається за короткий часовий лаг, і він є чи не єдиним інструментом оцінки кредитоспроможності позичальника.

Однак скоринг, як статистичний метод оцінки кредитоспроможності, не дає повної впевненості в прийнятому рішенні і не є на 100% гарантом благонадійності позичальника. Але як оперативна, статистично обґрунтована, а іноді просто попередня думка (рекомендаційний характер), цілком може бути використаний.

Для оцінки кредитного ризику здійснюється аналіз кредитоспроможності позичальника, тобто здатність юридичної особи повністю й у визначений строк виплатити боргові зобов'язання. У західній банківській практиці кредитоспроможність трактується як бажання, поєднане з можливістю, вчасно погасити боргове зобов'язання. Відповідно до такого трактування, основне завдання скорингу полягає не тільки в тому, щоб з'ясувати, чи спроможний клієнт виплатити кредит, а й визначити рівень його надійності. Інакше кажучи, скоринг оцінює, наскільки клієнт creditworthy, тобто наскільки він «гідний» кредиту.

Методологія рішення базується на аналізі специфіки діяльності банку. При цьому враховуються як групи клієнтів (галузєва та регіональна приналежність тощо), так і кредитні продукти банку для фізичних осіб. Виходячи з потреб банку у розвитку бізнесу і наявних даних, можуть бути побудовані скорингові моделі, засновані на експертних знаннях банківського менеджменту. Найбільш потужними по точності оцінки кредитного ризику є моделі, що використовують комплексний підхід, тобто облік всіх даних та експертних знань менеджменту банку.

Основними перевагами впровадження скорингових систем є:

- скорочення строків прийняття рішення про надання кредиту;
- забезпечення об'єктивності в оцінці заявок кредитними інспекторами у всіх філіях та відділеннях банку;
- облік, при визначенні параметрів нових кредитів, рівня прибутковості та ризику кредитного портфеля;
- збільшення числа і швидкості обробки заявок за рахунок мінімізації документообігу при видачі кредиту приватним клієнтам, як найважливіший засіб забезпечення прибутковості кредитування;
- ефективна оцінка і постійний контроль рівня ризиків конкретного позичальник;
- реалізація єдиного підходу при оцінці позичальників для різних типів кредитних продуктів банку;
- адаптація параметрів кредиту під можливості конкретного позичальника;
- контроль всіх кроків розгляду заявки;
- можливість вносити корективи в методологію оцінки централізовано і негайно вводити їх в дію у всіх відділеннях банку.

Система скорингу дозволяє різко збільшити обсяг продажів кредитних продуктів банку шляхом скорочення строків перевірки кредитної заявки та індивідуальної настройки параметрів кредиту під кожного позичальника. Система скорингу забезпечує швидку і об'єктивну оцінку рівня ризиків видаваних кредитів і прийняття таких рішень по позиках, які мінімізують кредитні ризики портфеля.

ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

П.М. БОРОВИК, кандидат економічних наук

І.М. КОЗЛОВА, викладач

А.О. АФНАСІЄВА, студентка

Уманський національний університет садівництва

Механізм державного пенсійного страхування, що функціонує в Україні не задовольняє ні державу ні страхувальників-роботодавців ні застрахованих осіб, адже Пенсійний фонд України на сучасному етапі функціонування системи пенсійного страхування без постійних бюджетних асигнувань не в змозі забезпечити належне фінансування пенсійних виплат громадянам, роботодавці змушені сплачувати єдиний соціальний внесок (ЄСВ) у суттєвих, як для періоду фінансової нестабільності, розмірах а громадяни, що є пенсіонерами, отримують пенсії у розмірах, недостатніх для їх нормального існування.

Поряд з цим, Україна взяла курс на реформування системи державного пенсійного страхування та пенсійного забезпечення.

Одним із кроків на шляху реформ було запровадження саме єдиного соціального внеску (ЄСВ). Цей платіж справляється відповідно до вимог Закону України від 8 липня 2010 року № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та замінив собою внески до чотирьох соціально-пенсійних фондів, що продовжують функціонувати в Україні не дивлячись на його запровадження.

При цьому, ключова роль в мобілізації та розподілі сум сплаченого ЄСВ

належить органам Пенсійного фонду України. Саме на них покладено завдання обліку платників єдиного соціального внеску, збору та обліку мобілізованих сум ЄСВ, контролю за повнотою та своєчасністю сплати внеску.

Практика справляння єдиного соціального внеску свідчить, що він спільно з бюджетними асигнуваннями забезпечує формування доходної бази як Пенсійного фонду України, так і цільових фондів, що функціонують у сфері державного соціального страхування. Варто відмітити, що запровадження цього платежу мало на меті скорочення витрат на справляння внесків до державних цільових фондів, що функціонують у сфері соціального страхування а також спрощення механізму нарахування і сплати зазначених платежів.

Поряд з цим, слід відзначити, що єдиний соціальний внесок є єдиним дещо умовно, адже в Україні до цього часу не функціонує система державного медичного страхування, про необхідність запровадження якої свідчить практика функціонування цієї галузі соціального захисту населення в розвинутих країнах. Тому, на нашу думку, в Україні необхідно спочатку запровадити обов'язкове державне медичне страхування з перспективою включення внесків до фонду загальнодержавного обов'язкового медичного страхування до складу єдиного соціального внеску.

Єдиним соціальний внесок, на наше переконання, можна назвати виключно у разі, якщо до сукупності платежів, які він замінить ввійдуть не лише внески до діючих в Україні але й збір на загальнообов'язкове державне медичне страхування та податок з доходів фізичних осіб, базою справляння якого також є заробітна плата та інші доходи громадян, а основним напрямом використання – фінансування витрат на потреби місцевих громад, в тому числі і на соціальний захист населення місцевих територій.

Крім того, введення ЄСВ якщо і дозволило на початковому етапі його функціонування скоротити затрати праці, пов'язані зі справлянням соціально-пенсійних внесків, то дещо пізніше зумовило потребу розширення штатів працівників базових підрозділів Пенсійного фонду України, адже саме на них Законом України № 2464-VI від 8 липня 2010 року «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» покладено обов'язки щодо контролю за нарахуванням і сплатою внеску та розподілу мобілізованих сум платежу між фондами, які також не змогли суттєво скоротити затрати праці, пов'язані зі справлянням внесків до соціальних фондів, оскільки самі змушені контролювати правильність розподілу мобілізованих сум ЄСВ. Тому спрощення механізмів справляння соціально-пенсійних внесків спричинило додаткові затрати праці органів Пенсійного фонду України та, як наслідок, додаткові витрати коштів бюджету Пенсійного фонду.

Перелічені проблеми суттєво заважають виконанню бюджету як Пенсійного фонду України, так і інших фондів, що функціонують у сфері соціального страхування та соціального забезпечення, а тому потребують термінового та невідкладного вирішення.

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДП «УМАНСЬКЕ ЛІСОВЕ ГОСПОДАРСТВО»

І.О. БУДЬКО, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним, адже інноваційна діяльність підприємства є основою забезпечення його конкурентоспроможності та оптимального використання наявного виробничого потенціалу.

Державне підприємство (далі ДП) «Уманське лісове господарство» Черкаського обласного управління лісового та мисливського господарства має великий асортимент продукції, який реалізує як на внутрішній ринок, так і закордон. Основними завданнями, що постають перед ДП «Уманське лісове господарство» є збереження, раціональне використання і примноження багатств лісової скарбниці. Першочерговим за своєю значимістю й актуальністю залишається питання лісовідновлення. Обсяги посадок лісу повинні з року в рік зростати – лише за цієї умови на Черкащині можна буде поступово досягнути оптимального рівня лісистості, який для лісостепової зони, згідно наукових обґрунтувань, повинен становити 18-20%.

Заготівля деревини в лісових господарствах області залишається одним з головних видів лісокористування. Тому й надалі слід впроваджувати сучасні машини і механізми, механізацію лісогосподарського та автоматизацію лісопромислового виробництва, застосовувати передові технології, що сприятимуть значному покращенню виробничих умов, забезпечуватимуть відповідність технології і технічної оснащеності обсягам виробництва та покращуватимуть якість продукції.

Важливим в усі часи було питання реалізації залишків чи побічних відходів від виробництва. Уманський лісгосп налагоджує співпрацю з ефективного використання лісосічних порубкових залишків. Виробництво пілетів з відходів деревини найближчим часом планують розпочати відразу два підприємства – у Христинівському та Тальнівському районах. Переробка лісосічних порубкових залишків на місці дозволить зекономити до 30% коштів, які нині лісгосп витрачає переважно на транспортування сировини, зокрема, на дорогі залізничні перевезення. Для роботи цеху необхідно буде від 50 до 70 м³ сировини на добу. Пілети, вироблені у Тальному, будуть експортувати, адже, на вітчизняному ринку надто низький попит – надзвичайно мало встановлено опалювальних систем, для яких потрібні пілети.

Актуальною на сьогодні для ДП «Уманське лісове господарство» є пропозиція закордонних партнерів щодо можливого придбання українських дров. Але за вимогою європейських споживачів – вологість продукції має бути не вище 20%. Тому, на початковому етапі необхідною є оренда сушильної камери. На перспективу, в разі успішної співпраці, за доцільне є побудова сушильної камери в лісгоспі.

Ефективними інвестиційними проектами на майбутнє для ДП «Уманське лісове господарство» є придбання машини для рубання дров та установки для брикетування тирси. Проведені маркетингові дослідження свідчать про те, що Palax Power 70s на сьогодні є найбільш безпечним і раціональним пристроєм для рубання дров. Більшість технологічних операцій управляються оператором за допомогою багатофункціонального важеля. Palax Power 70s надзвичайно мобільний і може використовуватися в різних місцях. На вибір машини виготовляються трьох типів: з приводом від трактора, від електродвигуна та від двигуна внутрішнього згорання.

Енергозберігаючі технології – це перспективний напрям розвитку для лісової галузі. Тому доцільним заходом для ДП «Уманське лісове господарство» є придбання установки для брикетування тирси, що дозволить мінімізувати витрати та відходи в переробних підрозділах підприємства, а відповідно і збільшити економічну ефективність господарства. Установкою для брикетування тирси, що гарно себе зарекомендувала серед споживачів на вітчизняному ринку є УБТ-300. Виробництво даної продукції по-перше допоможе перейти підприємству на енергозберігаючі системи опалення виробничих приміщень, а по-друге надлишки виробленої продукції можна буде пропонувати на регіональному та закордонному ринках.

Проявом диверсифікації та необхідним нині заходом для ДП «Уманське лісове господарство» є організація лісового туристичного бізнесу, оскільки даний вид діяльності буде користуватися великим попитом, зокрема зі сторони мешканців великих мегаполісів.

Цікавим заходом може стати співпраця ДП «Уманське лісове господарство» з населенням. Ліси Черкащини здавна славляться великою кількістю грибів, ягід та лікарських рослин. Відповідно доцільною є організація договірних відносин з бажаним населенням щодо заготівлі даної продукції у відповідні періоди часу.

Для боротьби з несанкціонованою вирубкою лісів доцільним заходом є переймати досвід закордонних колег в сфері лісового господарства, де на кожному деревині поміщається електронний чіп, що зазначає товарність продукції та її легітимність.

Отже, основні шляхи розвитку ДП «Уманське лісове господарство» криються в диверсифікаційному напрямку розвитку виробництва, відшуканні нових незаповнених сегментів ринку та вирощуванні екологічно чистих видів лісопродукції на основі інноваційних підходів. Для цього актуальними заходами для вітчизняної лісової сфери є:

- створення в Черкаському регіоні кластеру лісового сектора, який повинен бути орієнтований на комплексне раціональне використання всіх ресурсів лісу, глибоке перероблення сировини, виробництво біоенергії, розвиток туризму тощо;
- розроблення нових більш ефективних механізмів в першу чергу державного фінансування;
- використання в природоохоронній сфері спеціальних моніторингових інструментаріїв, які дають змогу системно відстежувати еколого-економічне становище в цілому та супроводжувати їх низкою природоохоронних заходів.

РОЗВИТОК ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Л.В. БУЛАВКА, аспірантка*

Уманський національний університет садівництва

В процесі здійснення глибоких ринкових перетворень на селі роль і місце особистих селянських господарств в економіці аграрного сектору суттєво змінилися. В сучасних умовах, при обмеженому ресурсному потенціалі, вони в значній мірі забезпечують продовольчу безпеку країни, зайнятість сільського населення, знижуючи соціальну напругу в суспільстві. На сьогодні особисті селянські

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Музиченко А.С.

господарства виробляють понад 70% продукції тваринництва, 98% картоплі і майже 90% овочів і ягід.

Збільшення виробництва продукції в особистих селянських господарствах відбувається в основному внаслідок розширення землекористування і збільшення поголів'я худоби та птиці, що утримується. А оскільки трудова діяльність в таких господарствах маломеханізована, основана переважно на річній праці, то все це вимагає додаткового залучення трудових і матеріальних ресурсів.

Проте, наявність трудових ресурсів в особистому селянському господарстві є фіксованою величиною, так як ґрунтується на особистій праці селянина і членів його родини. Тому, в умовах обмеженості резервів ручної праці в межах конкретного господарства збільшення обсягів виробництва відбувається за рахунок зростання праценавантаження на членів сім'ї. В результаті сукупне виробниче навантаження сільських жителів перевищує фізіологічно допустимі норми трудової діяльності, має місце самоексплуатація, що негативно позначається на соціальному становищі селян, призводить до передчасного їх старіння та втрати працездатності. Надмірне перевантаження негативно впливає на підвищення загальноосвітнього, культурного та інтелектуального рівня селян. З огляду на це, особливої актуальності набуває проблема зниження трудовитрат при виконанні робіт в особистому селянському господарстві.

Теоретико-методологічне дослідження умов і особливостей розвитку особистих селянських господарств показало, що в даний час відсутній єдиний підхід до визначення сутності особистих селянських господарств та їх юридичного і соціального статусу. Така ситуація пояснюється тим, що з приєднанням до особистих селянських господарств земельних часток (паїв) створюють господарства, землеволодіння яких перевищують їх розміри у фермерів. Особисті селянські господарства засновані на принципах економічної вигоди, передбачають товарний характер виробництва, націлений на одержання прибутку. Господарство такого типу наближається до фермерського і може тримати статус фермерського після реєстрації його як юридичної особи.

Самозайнятість в особистому господарстві – це вид трудової діяльності фізичних осіб (без залучення найманих працівників), які забезпечують себе роботою самостійно на власний ризик, використовуючи власні і позикові кошти і направлена на одержання доходу в натуральній і грошовій формах.

На основі проведеного соціологічного дослідження встановлено, що головний мотивуючий фактор розвитку особистих селянських господарств – це отримання грошового доходу, що в значній мірі пов'язано з тим, що працівники сільськогосподарських підприємств мають низьку оплату праці. Використання ручної праці залишається основним фактором, що обмежує розмір землекористування в особистих селянських господарствах.

Приєднуючи виділені в натурі земельні ділянки сільськогосподарського призначення до особистого селянського господарства, орендуючи їх у інших власників, купуючи патент на реалізацію продукції сім'я може вести особисте господарство як фізична особа. Але при цьому необхідно враховувати наявність виробничих фондів – землі, робочої сили і матеріальних ресурсів. Підбір комбінації видів виробничої діяльності і їхню оцінку пропонується здійснювати методом складання бюджету, що передбачає визначення доходів та витрат.

Складання виробничих бюджетів дозволяє власникам особистих селянських господарств визначити свої альтернативні витрати і вибрати найбільш оптимальний варіант використання виробничих ресурсів.

Водночас зазначаємо, що одним з резервів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу ОСГ є створення об'єднань (споживчо-збутових кооперативів, кооперативних переробних підприємств, оптових ринків, асоціацій тощо) з метою провадження діяльності в групах.

За рахунок об'єднання зусиль та капіталів ОСГ досягнуть конкурентних переваг, що дозволить їм брати активну участь у процесах становлення аграрного ринку та його інфраструктури. Це сприятиме налагодженню партнерських інтеграційних відносин з оптовими подавцями матеріально-технічних та оборотних засобів, покупцями сільськогосподарської продукції; здійснювати контроль якості та сертифікацію виробленої продукції, спільно закуповувати і використовувати виробничі ресурси, реалізовувати продукцію, що в цілому сприяє підвищенню ефективності використання ресурсного потенціалу.

Організація кооперативних оптових ринків аукціонного типу створить такі умови, в яких власники особистих селянських господарств виступатимуть повноцінними учасниками аграрного ринку. Це підвищить ефективність використання їх ресурсного потенціалу при виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції, створить конкурентне середовище, яке дозволить покупцеві отримувати необхідну кількість високоякісної сільськогосподарської продукції, а товаровиробникові – ціну, яка відповідає якості запропонованого товару. Результатами роботи стане підтримка цінового паритету на споживчому ринку та підвищення доходності діяльності ОСГ, що сприятиме підвищенню ефективності використання їх ресурсного потенціалу, отримання державою інформації про рух сільськогосподарської продукції, який зараз знаходиться у "тіньовому" стані.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Г.Л. БУРЛЯЙ, викладач

Уманський національний університет садівництва

Особливо важливим фактором для забезпечення конкурентоспроможності України є становлення суб'єктів господарювання з високим рівнем спеціалізації і концентрації виробництва. Досвід розвинених країн засвідчує, що поглиблення спеціалізації сільськогосподарського виробництва і зростаюче значення кооперації та агропромислової інтеграції об'єктивно вимагають відходу від вузькогалузевих і відомчих систем регулювання. Для цього повинна здійснюватися нова аграрна політика на основі земельної реформи, розвитку багатокладної економіки на селі, забезпечення пріоритету агропромислового комплексу в народному господарстві країни на основі поглиблення суспільного поділу праці.

Історичний шлях розвитку суспільства показує, що у міру розвитку продуктивних сил і виробничих відносин закономірно поглиблювався поділ праці, а на цій основі зростала його продуктивність. Починаючи з середини 1980-х років в Україні темпи розвитку спеціалізації та кооперування сільськогосподарського виробництва різко уповільнилися, а з початку 1990-х років розпочались деградація і розукрупнення спеціалізованих господарств. Реформування економіки протягом перших років звелось до деконцентрації виробництва, а також перебільшення ролі малих і середніх підприємств. За низького рівня концентрації (обмеженості

фінансових, матеріальних, технологічних, інформаційних ресурсів) неможливо досягти високої ефективності господарювання і сформувати потужний конкурентоспроможний сектор економіки.

Питання спеціалізації та концентрації сільськогосподарського виробництва на базі міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції випали з поля зору аграрної науки. Якщо раніше вивченням цієї проблеми в Україні займалося понад 30 науково-дослідних установ та сільськогосподарських вузів і їх структурних підрозділів, то сьогодні дослідження в цьому напрямку практично припинилися. Проте розвиток сучасної світової економіки характеризується безперервними процесами спеціалізації і концентрації виробництва, які дістають свій прояв у збільшенні розмірів господарських структур, поширенні злиттів і поглинань компаній, спрямуванні ключових ресурсів фірми на розширення масштабів виробництва. Концентрація виробництва дозволяє об'єднувати ресурси для реалізації сучасних інноваційних проектів та інтегрувати наукові, виробничі та збутові ланки.

Формування і функціонування аграрних підприємств з вертикально інтегрованою структурою управління (зокрема холдингів), коли виробництво сировини, її переробка і доведення продукції до кінцевого споживача, знаходяться в руках однієї компанії, робить досить тісним і прямим зв'язок виробництва і ринку. Моніторинг ринку дає змогу чітко визначитися з обсягами і асортиментом виготовлення продукції, для переробного підприємства визначається необхідна кількість сировини, а безпосередньо сільгоспвиробники опрацьовують оптимальну структуру і технологію її виробництва, що відповідно забезпечує високу ефективність на базі порівняно низької собівартості продукції (економія від масштабу).

За таких умов існує можливість розробки планів розвитку підприємства як мінімум на 5-10 років і залучення інвестиційних ресурсів для модернізації підприємства з метою отримання додаткового ефекту від поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва.

В аграрному секторі економіки України поглиблення спеціалізації сільськогосподарських підприємств на інтенсивній основі з підвищенням концентрації виробництва може відбуватися за наступних умов: 1) коли у підприємства є можливість реалізації "гарантовано" відповідного обсягу виготовленої продукції, що може бути підкріплено контрактами або домовленостями про довгострокову співпрацю; 2) через державне регулювання аграрного ринку, зокрема обмеженням імпорту продукції на внутрішній ринок і встановлення експортного мита на вивіз певних видів продукції.

Поглиблення спеціалізації сільськогосподарського виробництва може відбуватися через: посилення інтеграційних зв'язків між суб'єктами господарювання в аграрній сфері: коли переробні підприємства інтегруються з

сільгосппідприємствами як сировинними базами, або навпаки – сільгосппідприємства скуповують переробні підприємства чи створюють маркетингові кооперативи, що забезпечує поглиблення тісноти зв'язків між ринком і виробництвом; коли є можливість використання специфічного ресурсу або специфічних умов виробництва (в даному випадку природно-кліматичних, зональна спеціалізація); коли чітко окреслено відсутність на найближчу перспективу посилення конкуренції на відповідному сегменті ринку та ін.

В решті випадків поглиблення спеціалізації в своїй основі може мати погіршення результатів господарської діяльності. Єдиним виходом для цих

підприємств є або ж диверсифікація виробництва, або ж гонитва за виробництвом тих видів сільгосппродукції, які приносять максимум прибутку. За таких умов залучення інвестицій дуже ускладнюється, доводиться розраховувати лише на власні кошти, процес накопичення капіталу є нестабільним і може розтягнутися у часі. Та навіть при наявності джерел інвестиційних ресурсів суттєво збільшується ризик їх окупності. Такі підприємства частіше інвестують кошти у техніку і обладнання, яке є порівняно універсальним. Рівень витрат на одиницю продукції є вищим порівняно з підприємствами з поглибленою спеціалізацією на інтенсивній основі.

Отже, сучасна економіка може ефективно розвиватися тільки на основі висококонцентрованих виробництв, великих корпоративних компаній, що зовсім не означає повного заперечення існування малих і середніх підприємств. У світі поширення набули різні форми інтеграції малих і великих підприємств. Розвиток різноманітних форм господарювання слід спрямовувати в русло спеціалізації товарного виробництва.

МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

В.О. ВЛОЩИНСЬКА, студентка*

В.Ю. РУСНАК, студентка*

Львівський інститут банківської справи УБС НБУ

Проблема підвищення матеріальної мотивації трудової діяльності є однією з «одвічних» проблем, що їх мають розв'язувати економічна наука та господарська практика. Особливо актуальною є проблема матеріальної мотивації для країн з затяжними трансформаційними процесами у сфері соціально-трудових відносин, до яких належить і Україна.

Вивчення зарубіжної та вітчизняної літератури, присвяченої теорії й методології стимулювання персоналу, стратегічному менеджменту, практичним аспектам управління стимулюванням персоналу, свідчить про безсумнівний інтерес вчених до даної проблеми. Різні напрями за даним напрямом викладені в працях Д.А. Аширова, І.А. Баткаєвої, І.Ф. Беляєвої, А.М. Колода, А.А. Соболевської, В.П. Рожина, О.О. Русалинової, В.О. Розанової, Л.С. Ситника, Є.А. Токаревої, а також В. Врума, Ф. Герцберга, Е. Лоулера, Ф. Лютенса, Д. Макгрегора та інших. Проте проблема стимулювання персоналу потребує поглиблення досліджень в умовах розвитку ринкового середовища у зв'язку з актуалізацією питань стратегічного управління підприємством, що обґрунтовує актуальність теми даного дослідження.

Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без задоволення матеріальних потреб, орієнтації на матеріальний інтерес працівників. Під *матеріальною мотивацією* слід розуміти прагнення достатку, певного рівня добробуту, матеріального стандарту життя. Прагнення людини до поліпшення свого добробуту зумовлює необхідність збільшення трудового внеску, а отже, і збільшення кількості, якості та результативності праці.

Важливе місце в системі мотивації праці займають винагороди, які включають: 1) прямі виплати у вигляді заробітної плати, окладів, премії, комісійних і бонусів;

* Науковий керівник – Біль М. М.

2) непрямі у формі пільг, таких, як страхування за рахунок роботодавця або оплачена відпустка.

В Україні існують такі сучасні системи мотивації персоналу, що застосовуються на різних фірмах, тобто наступні матеріальні винагороди: ставка заробітної плати; додаткові виплати; участь в акціонерному капіталі; участь у прибутках; преміювання; додаткові стимули.

У сукупності видів стимулювання праці працівників особливе місце посідає заробітна плата. До основних недоліків систем оплати праці в Україні необхідно віднести наступні: зростання оплати праці не завжди пов'язано з ростом ефективності; негнучкість системи оплати праці; слабка розробленість критеріїв та показників індивідуальної праці окремого працівника.

Щодо зарубіжного досвіду формування та застосування багатоаспектної системи матеріального заохочення працівників, то її ключовими елементами є: використання тарифної системи; застосування прогресивних форм оплати праці; поширення оригінальних систем преміювання й стимулювання нововведень; вища оплата розумової праці; істотна індивідуалізація заробітної плати.

За рубежем досить широко застосовується *тарифна система оплати праці* в різноманітних її модифікаціях. Вона дозволяє диференціювати оплату праці залежно від складності, умов і важливості роботи. У країнах з розвинутою ринковою економікою переважно застосовуються єдині тарифні сітки для робітників, спеціалістів і службовців. Кожна галузь економіки, як правило, формує власні тарифні сітки, які, у свою чергу, модифікуються на рівні фірм. На зарубіжних підприємствах здебільшого запроваджується погодинна оплата праці працівників. Це зумовлено тим, що нині пріоритетного значення набуває не кількість, а якість товарів. Поширені також оригінальні системи преміювання та «відкладених премій».

Характерною особливістю сучасних систем стимулювання на є значне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Так, більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їх розмір співвідноситься з приростом обсягу продажу нової продукції та її часткою в загальному обсязі виробництва. У всіх країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається стала тенденція до *індивідуалізації заробітної плати* на підставі оцінки конкретних заслуг працівника. Механізм індивідуалізації заробітної плати включає як диференціацію умов найму, так і регулярну оцінку заслуг персоналу безпосередньо в процесі трудової діяльності. Наприклад, у США оцінюють особисті заслуги керівників і спеціалістів 80% підприємств, а робітників – приблизно 50%. У Франції індивідуалізована заробітна плата становить 3/4 від її приросту в керівників і спеціалістів, 2/3 – у майстрів і майже 1/2 – у робітників [3, с. 108-110].

Отже, незважаючи на суттєві зміни в мотиваційній установках сучасного працівника, матеріальне стимулювання залишається домінантним. Без його належної організації неможливе забезпечення достатнього рівня матеріального добробуту працівника, його прагнення подальшого розвитку і не лише в кар'єрному плані. Разом з тим, сучасний керівник повинен дуже гнучко та індивідуалізовано застосовувати інструментарій матеріального стимулювання персоналу з оптимальним співвідношенням до продуктивності праці. Лише за таких умов можлива відповідність комерційним інтересам роботодавця та меркантильним очікуванням найманого працівника.

ВАЖЛИВІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ТА ОСНОВНІ МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Н.І. ГВОЗДЄЙ, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

З переходом до ринкових відносин адміністративне планування покликано поступово замінюватись адаптивним та стратегічним, а традиційні територіальні рівні – доповнюватись галузевими та підприємницькими, зміст яких визначається маркетинговими підходами. Для забезпечення належної достовірності і дієвості різноманітних планів та прогнозів необхідно підвищувати кваліфікацію працівників.

Стратегія подальшого розвитку господарства повинна бути диференційованою в залежності від його економічного стану. У кожному господарстві необхідно створювати групи з планування розвитку рослинництва, тваринництва, допоміжних підприємств і обслуговуючих виробництв, які очолюють головні спеціалісти або керівники допоміжних формувань. Головний економіст при цьому повинен виконувати роль ланки зв'язку між окремими групами з планування.

Основними заходами, що забезпечують успішне перетворення сільськогосподарських підприємств, є наступні: використання переваг оптимальних розмірів господарств та їх підрозділів, спеціалізації і кооперації; гнучке пристосування до ринкових умов, створення власних потужностей з переробки сільгоспсировини та торгівлі готовою продукцією; залучення необхідних інвестицій і забезпечення найбільш ефективного їх використання; організація (на належному рівні) маркетингової діяльності, удосконалення системи ціноутворення; розробка науково – обґрунтованого механізму регулювання земельних відносин; опрацювання варіантів кооперації новостворених господарських формувань; вирішення питань щодо умов оренди землі і майна, працевлаштування і соціальної підтримки робітників новостворених формувань; проведення регулярної індексації майнових паїв працівників; аналіз і оцінка рівня фінансового стану підприємства.

Враховуючи, що практично кожна з поширених нині форм господарювання має свої переваги і недоліки, вибір тієї чи іншої з них повинні здійснювати самі учасники реформованих підприємств з урахуванням особливостей кожного з них. Відповідну нішу повинні зайняти і фермерські та підсобні особисті господарства населення, для розвитку яких держава покликана створювати висвітлені належні умови. Але основну увагу в найближчі роки все ж слід зосередити на розвиткові великого товарного виробництва. Тому подальшу реструктуризацію великих господарств слід здійснювати таким чином, щоб при цьому зберігались їх виробничо-технологічні комплекси і забезпечувалось їх ефективне використання. У формуванні виробництва суттєву роль покликана відігравати і оренда землі.

Важливе значення повинен мати і розвиток агропромислової інтеграції (насамперед – створення безпосередньо на території сільськогосподарських підприємств відповідних переробних цехів) та обслуговуючих формувань

(перш за все – тих, що функціонують на кооперативних засадах). Оптимальними повинні бути і організаційна побудова та розміри внутрішньогосподарських підрозділів. В аграрних підприємствах можуть застосовуватися досить різні внутрішньогосподарські організаційні виробничі структури і форми управління –

територіальна, галузева (цехова), бригадна, комбінована (змішана) та деякі інші. Перша з них є прийнятною лише для відносно великих господарств, що мають територіально розосереджені виробничі дільниці із задовільним технічним забезпеченням і власною виробничою інфраструктурою, друга – майже для всіх підприємств з високим рівнем концентрації виробництва, третя – для господарств з глибокою спеціалізацією і технологічною самостійністю підрозділів, четверта – для підприємств, виробничі структури яких територіально розосереджені і мають різні рівні спеціалізації виробництва. В умовах ринкових відносин значної уваги заслуговує товарна структуризація аграрних підприємств, яка передбачає формування підрозділів навколо кінцевої товарної продукції.

При фінансовому плануванні враховується ближня і далека перспектива розвитку підприємства. Точність планування можна істотно підвищити, якщо великі та середні підприємства почнуть заздалегідь (до випуску продукції) домовлятися між собою і укладати контракти. А в умовах ще більшого зростання складності економіки та посилення її динамічності, особливо за нерівномірного розвитку галузей (виробництва), підвищити точність планів допоможуть посередники (держава). Тоді, ідучи від кінцевого попиту населення, можна визначити обсяги виробництва проміжної продукції та узгодити їх із сировинними галузями. В окремих випадках шляхом відносно невеликої кількості послідовних узгоджень між підприємствами (об'єднаннями), укладаючи контракти, можна досягти прийнятого балансу продуктів та ресурсів.

У нашій країні близько 10 тис. великих та середніх підприємств, які виробляють величезну номенклатуру продукції (десятки мільйонів конкретних найменувань); прямі та зворотні зв'язки між ними часто дуже розгалужені і мають міжгалузевий та міжрегіональний характер. Складнішими є випадки, коли потрібно узгодити плани – прогнози не для окремих груп товарів, а для всієї номенклатури продукції, виробляється в країні, в умовах нарощування потужностей, з урахуванням експорту – імпорту і змін податкової політики. Виконати таке завдання під силу тільки державі з її наявною або навіть посиленою управлінською вертикаллю. Державне планування слід будувати на основі матеріальних і фінансових балансів щодо підприємств усіх форм власності, що дасть змогу визначити попит та пропозицію, експортні – імпортні квоти, мита, а саме цілеспрямовано проводити політику захисту вітчизняного виробника, ув'язати загальнодержавні програми з галузевими планами.

Слід визначити, що фінансове планування не ставить за мету обов'язково звести до мінімуму ризику. Навпаки, його зміст полягає в аналізі і виборі тих ризиків, які необхідно прийняти, і тих, яких можливо було б уникнути.

Сьогодні планування діяльності підприємства стало досить серйозною проблемою, що викликано рядом причин:

- по – перше, це відсутність зрозумілих цілей, задач діяльності підприємства керівництвом;
- по – друге, це складнощі, які виникають при визначенні потреб в поточних видатках (кількість працівників, потужності);
- по – третє, в сучасних умовах плани і кошти більше не спускаються зверху і підприємство повинно самостійно орієнтуватись на ринку;
- по – четверте, у багатьох підприємств немає системи надання достовірної інформації в необхідний час, в потрібному місці.

Із метою підвищення рівня аналітичної роботи створити як обов'язків підрозділів державного підприємства та господарського товариства із державною

формою власності відділ фінансового аналізу, який зобов'язати забезпечити ефективне його здійснення та подавати результати проведеного фінансового аналізу органам управління як додаток до фінансової звітності. Це сприятиме прийняттю обґрунтованіших фінансових рішень щодо відновлення платоспроможності підприємства і господарських товариств державного сектору.

Основними плановими документами що розробляються нині агроформуваннями, є перспективні, річні (як по господарству в цілому, так і по його підрозділах) бізнес – плани та оперативні плани. Складанням планів розвитку внутрішньогосподарських формувань в останні роки займаються, на жаль, лише окремі сільськогосподарські підприємства (у більшості господарств основним плановим документом для підрозділів є договір на продаж продукції). Внутрішньогосподарське планування потребує негайної перебудови, яка повинна здійснюватись насамперед шляхом складання їх бізнес – планів.

Обов'язковою умовою ефективного розвитку сільського господарства є суттєве (до розмірів заробітків працівників базових галузей промисловості) підвищення заробітної плати селян. В Україні слід прийняти закони щодо забезпечення мінімального рівня оплати праці та її своєчасної виплати. Оскільки у зв'язку зі слабким фінансовим станом значна частина господарств не в змозі здійснювати стимулювання своїх робітників за підсумками року у Положеннях про оплату праці необхідно передбачити належне авансування працюючих на протязі року. Досить перспективним є використання контрактної системи організації виробництва і оплати праці – як індивідуальної, так і колективної.

Реалізація цих позицій, на нашу думку, сприятиме підвищенню ефективності управління державним сектором економіки в Україні.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Я.В. ГОНТАРУК, здобувач

Вінницький національний аграрний університет

Реструктуризація підприємств АПК в сучасних умовах глобалізаційних процесів — багатопланове поняття, що включає в себе комплекс взаємопов'язаних реформ (організаційно-економічних, правових, технічних) в організації, спрямованих на структурну зміну підприємства, форми власності, організаційно-правових форм механізму господарювання, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, підвищити ефективність виробництва та підвищити конкурентоспроможність продукції на світових глобалізованих ринках.

Необхідність проведення реструктуризації підприємств АПК зумовлена низкою економічних проблем в даному секторі, серед яких можна відзначити наступні: технологічне відставання виробництва, неефективність системи управління, недостатність інвестиційних ресурсів, відсутність власних обігових коштів, низька конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств, втрата ділової репутації на міжнародному рівні та інші.

Існують такі форми реструктуризації підприємств агропромислового комплексу:

- трансформація – на базі існуючого підприємства створюється новий суб'єкт господарювання (ПАТ, ТОВ);
- відокремлення – існуюче підприємство залишається діючим, але формується

- нові АТ, ТОВ чи селянські (фермерські) господарства;
- закриття – існуючий суб'єкт господарювання ліквідується і виникає багато нових форм підприємств;
 - злиття (об'єднання) – об'єднуються два чи більше існуючих підприємства, або об'єднуються малі сільськогосподарські підприємства з більшими;
 - приєднання – сільськогосподарське підприємство приєднується до промислового (агрохолдинги тощо).

Суть реорганізації підприємств АПК полягає в їх перетворенні у виробничо-господарські формування ринкового типу, які були б найбільш ефективні на світових глобалізованих ринках.

Розглянемо проблеми реструктуризації формувань АПК виключно з позиції підготовчого етапу інтеграції України у світовий ринок. На сьогодні існує декілька цілеспрямованих заходів, які, можуть створити сприятливі умови економічного розвитку за рахунок проведення процесу реструктуризації.

Перший – це проведення всіх видів реструктуризації підприємств. З огляду на наявний досвід реформування відносин власності ця, схема може не лати потрібного ефекту, тому держава повинна підтримати бізнес за допомогою ведення класичної політики фінансової стабілізації виробничого сектора економіки.

Другий – активізація інвестиційної політики держави в напрямку підтримки інноваційно-інвестиційних пріоритетів розвитку АПК. Даний шлях за умов зменшення інвестування через наслідки світової фінансової кризи та в очікуванні її другої хвилі не дозволяє швидко розв'язати інноваційну кризу в агропромисловому секторі економіки проте зробити перші кроки необхідно.

Третій – глобалізована співпраця міжнародних організацій та державних органів України. В даному випадку проводиться реструктуризація фінансів підприємства, їх фізична реструктуризація, доступ до досвіду ноу-хау в маркетинговій та менеджментській діяльності, відбувається впровадження маркетингової стратегії розвитку виробництва.

Четвертий – здійснювати підтримку з боку держави підприємств, які реально здійснюють реструктуризацію. Такий шлях вимагає створення умов залучення, перш за все, вітчизняних інвесторів, які готові вкладати кошти у реструктуризацію інших підприємств.

Оцінюючи викладений матеріал, можна зробити висновки про те, що в Україні практично не використовується процес реструктуризації як ефективний засіб оздоровлення підприємств АПК, підготовки організацій до діяльності в умовах глобалізації економічних процесів у світі.

Кожен досліджених заходів, при своїх перевагах у здійсненні, не дасть цілковитого успіху, тому їх потрібно застосовувати комплексно, проявляючи ініціативу.

Отже, реструктуризація підприємства АПК – це процес комплексної зміни структури і функцій діяльності в цілях адаптації підприємства до зовнішнього глобалізованого середовища, що є досить нестійким, для досягнення стратегічної мети.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Б.С. ГУЗАР, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Процеси ринкової трансформації національної економіки потребують здійснення наукового дослідження економічних механізмів державного регулювання земельних відносин та розробки способів ефективного використання світового досвіду в удосконаленні механізмів державного управління земельними ресурсами.

Основний Закон України, яким закладено головні засади суспільно-правових відносин щодо набуття та реалізації права власності на землю, визначає прямим обов'язком держави функцію захисту усіх суб'єктів права власності на землю та забезпечення соціальної спрямованості економічних відносин.

Відповідно до статті 4 Земельного Кодексу України, регулювання земельних відносин є завданням земельного законодавства. Метою цього регулювання є забезпечення права на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад та держави, раціонального використання та охорони земель. Таким чином, слід виділити дві основоположні задачі регулювання земельних відносин: по-перше, гарантування прав на землю та, по-друге, забезпечення раціонального та ощадливого землекористування.

Таким чином, особливої актуальності в сучасних умовах стає розробка механізмів регулювання земельних відносин в Україні, які б не перешкождали ринковій саморегуляції економіки і дозволяли ефективно досягнути головної задачі регулювання – сформувати стале в екологічному та соціально-економічному відношеннях землекористування.

Попри те, що проблематика регулювання земельних відносин є предметом досліджень широкого кола вітчизняних науковців, таких як Д.І. Бабміндра, Д.С. Добряк, А.М. Мірошніченко, Л.Я. Новаковський, П.Т. Саблук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, А.Д. Юрченко та інших, теоретичні та методичні засади удосконалення економічного механізму регулювання земельних відносин залишаються значною мірою дискусійними.

Відповідно, на думку науковців, під поняттям «державне регулювання земельних відносин» слід розуміти цілеспрямований вплив держави на суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею, який здійснюється у відповідності із земельним законодавством.

В сучасних умовах будь-які регуляторні дії держави повинні базуватися на таких принципах як: доцільність, ефективність, збалансованість, передбачуваність, прозорість та врахування громадської думки.

В умовах ринкової економіки можна виділити три основоположних типи державного регулювання земельних відносин:

- «жорсткий» – використання адміністративних і фінансово-економічних інструментів примусу і придушення економічних свобод власників землі та землекористувачів за допомогою заборон щодо певних способів використання земельних ділянок або набуття прав на них;
- «м'який» – встановлення ліберальних обмежень, що опосередковано впливають на темпи та масштаби розвитку земельних відносин;
- «стимулюючий» – переважання ринкових інструментів та створення державою

сприятливого економічного середовища для власників землі та землекористувачів, діяльність яких відповідає суспільним інтересам.

Кожен із цих типів державного регулювання має свої переваги та недоліки: «жорсткий» є найменш затратним для держави, але істотно пригнічує ринкове саморегулювання; ефект «м'якого» регулювання проявляється тільки після значного проміжку часу; «стимулююче» регулювання є особливо привабливим для власників землі і землекористувачів, але є «найдорожчим», оскільки потребує найбільших витрат суспільних ресурсів. Ефективна система державного регулювання земельних відносин може бути вибудована лише у формі комбінації різних типів регулювання, але всі вони повинні мати глибоке теоретико-методологічне обґрунтування та базуватися на відповідних економіко-правових механізмах. Перевагу доцільно надавати методам ринкового (економічного), а не адміністративного регулювання, адже останні, за своєю сутністю, нівелюють такі фундаментальні основи ринкової економіки як свободу підприємництва та договірних відносин, перешкоджають повноцінній реалізації права власності тощо.

Аналіз та систематизація положень діючої нормативно-правової бази дає можливість виділити в Україні 20 окремих економічних регуляторів земельних відносин, які за спільністю предмету регулювання можуть бути об'єднані у сім груп: ціноутворення на первинному ринку земель; платежі фіскального характеру; позитивна економічна відповідальність при використанні земель; економічна відповідальність за порушення земельного законодавства; економічне стимулювання раціонального використання та охорони земель; інфраструктурні витрати та транзакційні платежі; бюджетування у сфері земельної реформи та охорони земель. Кожна зі складових існуючого економічного механізму регулювання земельних відносин заслуговує на вивчення та аналіз. В той же час, вивчення кожної групи економічних регуляторів дозволяє виділити «проблемні точки» державної політики у сфері управління землекористування.

З огляду на вище зазначене існує нагальна потреба у розробленні та прийнятті Державної цільової програми розвитку земельних відносин в Україні на період до 2020 року, метою якої є визначення та реалізація основних напрямів державної політики, спрямованих на удосконалення земельних відносин та створення сприятливих умов для сталого розвитку землекористування, сприяння розв'язанню екологічних та соціальних проблем, розвитку високоефективного конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, збереження природних цінностей агроландшафтів.

СКЛАДОВІ ЧИННИКИ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Р.Б. ГУЗАР, аспірант*

ННЦ “Інститут аграрної і економіки” НААН України

Розробники закону «Про ринок земель» спричинили дискусію, заявивши, що власниками земель сільгосппризначення мають бути тільки фізичні особи – громадяни України або ж держава – в особі Державного фонду земель. Вже зараз існують діаметрально протилежні оцінки: чи потрібен взагалі такий фонд.

Прихильники кажуть, що він допоможе раціонально використовувати

* Науковий керівник – доктор економічних наук, академік НААН Саблук П.Т.

земельний ресурс країни та стане інструментом сприяння розвитку аграрного сектору. Опоненти вважають, що це шлях до монополізації ринку орних земель групою осіб, наближених до влади. На думку ж експертів, автори законопроекту не розкрили суті, мети створення та принципів діяльності фонду. А брак інформації породжує домисли і довільні трактування.

У світі (зокрема, в Європі) є приклади функціонування Державних земельних фондів. Зокрема, в Угорщині йому належить близько 40% усіх земель. Фонд викупує заставлені сільськогосподарські угіддя або ж ділянки у громадян, які отримали їх від держави під час приватизації і не бажають на них працювати. Фонд має право продавати чи здавати в оренду землі особам, які вестимуть ефективне товарне виробництво сільгосппродукції.

У Польщі Державний земельний фонд реформували в Агентство сільськогосподарської власності державної скарбниці (АСВДС). Воно викупує в індивідуальних господарств землю та нерухомість і продає перспективним власникам. Із фонду АСВДС одержують наділи сільськогосподарські переселенці: малоземельні селяни; молодь, яка бажає створити велике господарство; колишні працівники держгосподарств.

У США 40% земельного фонду належать федеральному уряду. Проте орних земель у його власності немає, а більшу частину складають парки, військові полігони та землі, на які ніхто не претендує.

У Франції існує інститут територіальних земельних фондів, створених власниками землі. Там власник ділянки не має права продавати землю на вільному ринку. Спершу він зобов'язаний звернутися до цього фонду. Проте, у французькому варіанті – це радше громадська організація власників земель, а не державна структура. Мета її діяльності – збереження родючості земель, забезпечення прозорості операцій із землею, тощо. Цей фонд встановлює правила, які діють на окремих територіях Франції: як продавати землю, коли, за яких умов та. ін.

Ідея створення Державного фонду земель не нова. Так, у 2007 році до Верховної Ради було подано проект закону «Про Фонд земель державної власності та управління землями державної власності». На той час йшлося про оптимізацію використання земель державної власності та участь цього фонду в процесі консолідації земель, здачі їх в оренду. Але йшлося тільки про землі державної власності (зокрема, конфісковані за рішенням суду, викуплені державою для суспільних потреб, передані у державну власність із комунальної власності та землі запасу). Участі цього фонду на ринку земель приватної власності не передбачалося. Того ж року проект віддали розробникам на доопрацювання.

Із наближенням перспективи скасування мораторію на продаж земель сільгосппризначення, ідея створення Державного фонду земель отримала друге дихання. Український уряд посилаються на світову практику скуповування сільськогосподарських земель державою. «Це не наше ноу-хау. Такі Земельні фонди є в усіх європейських країнах. В Угорщині 1 млн. 800 тис. га з 10 млн. орної землі є під контролем їхнього фонду землі. І чітко прописано, що жоден гектар не повинен відчужуватись з фонду. А діє він на основі самоокупності, за рахунок цих земель, які він здає в оренду».

Серед причин, які, на думку представників влади, зумовлюють потребу в створенні такого фонду, неефективне використання ріллі та потреби продовольчої безпеки країни.

Враховуючи те, що близько 6 млн. га зі 30 млн. га ріллі в Україні

використовуються неефективно або зовсім не використовуються тому саме ці землі планується передати Державному фонду земель сільськогосподарського призначення. У проекті закону «Про ринок земель» передбачено, що Фонд має переважне право викупувати землі сільгосппризначення після скасування мораторію на їх продаж.

Хоча на сьогодні концепція Державного земельного фонду прописана як частина закону «Про ринок земель», є пропозиція депутатів створити окремий закон.

Поки цю концепцію підтримують окремі депутати з бюджетного комітету ВР. Вони стверджують, що «створення Державного земельного фонду дозволить капіталізувати, тобто визначити реальну вартість, державних активів у вигляді землі та забезпечити їх ефективне використання, залучити інвестиції в аграрний сектор, захистити права власників».

Цю думку також підтримують правники, які відмічають, що усі запропоновані форми законодавчих актів мають право на життя. Та головне, щоби вони несли в собі не просто раціональне зерно, а були якісними документами прямої дії.

Як відмічає директор Проекту Світового банку Сергій Курбас «Видача державних актів на право власності на землю в сільській місцевості та розвиток системи кадастру», переконаний – законом потрібно дуже чітко визначити мету і сенс діяльності такої структури. Насамперед, на його думку, не вистачає чіткого формулювання: в чиїх інтересах працюватиме фонд – держави чи власників землі? Адже в них можуть бути різні цілі: у держави – наповнити бюджет, а у власників – якомога дорожче, вигідніше продати свою землю.

У контексті фінансових взаємин між державою-покупцем та власником-продавцем, окремі експерти зазначають: якщо метою фонду є унеможливити скуповування землі за безцінь, тоді треба внормувати, як визначається ціна, за якою фонд купує землю, або хто інший, окрім фонду, це може зробити і за яких умов. Нинішня редакція проекту закону передбачає, що Земельний фонд має пріоритетне право на купівлю землі, і лише якщо він не купує, власник може продати землю комусь іншому. А як бути в ситуації, якщо власник запропонує фонду таку ціну, за яку той не спроможний її купити?

Ще одне надважливе питання, пов'язане з метою створення фонду, яке ставляться експертами, – «що з цією землею робитиме Земельний фонд – перепродасть, «законсервує» або що». На наше переконання, «ринок повинен бути прозорим», тому вже в законі потрібно визначити, «як фонд продаватиме цю землю, за якою ціною, за якою процедурою, чи проводитимуться торги, хто прийматиме рішення про продаж землі чи здачу в оренду і за якими правилами».

Тому діяльність фонду потребує врегулювання в законі, оскільки він «визначає лише деякі окремі правила». А непрописаність важливих питань неодмінно стане «лазіркою» для зловживань.

Земельний фонд дійсно може контролювати ефективність використання земель, вирішувати, чи купити землю й здати її в оренду, чи продати ефективному власнику. Проте питання в іншому – чи буде ефективною така система взаємодії на ринку землі. «Якщо державний фонд земель повинен бути учасником ринку землі, то – рівноправним, і якщо серед його завдань є ефективно використання земель, то очевидно, він має працювати на ринку не як адміністратор, а як модератор». Адже державне адміністрування, покликане мінімізувати загрози, викликані впровадженням вільного ринку землі, може матеріалізувати інші небажані явища, – як-от тінізація цін, неможливість банків мати прямі відносини з власниками землі тощо.

Проте актуальним залишається питання, що лежить на поверхні: чи дійсно потрібна державна структура на ринку землі приватних власників? Адже у розпорядженні держави вже сьогодні є близько 7 млн. га резервних земель. З них 3,1 млн. – це рілля, яка здається в оренду, але не використовується так прибутково, як цього хотілося б. Також близько 1 млн. га землі не використовується взагалі. І ще 1 млн. 400 тис. га – це невитребувані паї. Тому необхідно спершу державі дати раду цим землям, а тоді вже виходити на ринок земель приватної власності?

Тож яким буде в Україні Державний фонд земель – стане зрозумілим після прийняття Закону про ринок земель.

УПРАВЛІНСЬКІ ПІДХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Н.С. ГУСАК, студентка*

А.М. ДУДИДРА, студентка*

Львівський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

Сучасні умови інформаційного суспільства, загострення конкурентної боротьби вимагають в управлінні персоналом не лише формування конкурентоспроможного штату працівників, але й забезпечення постійного їх розвитку й удосконалення. Для підприємства це дасть змогу, з однієї сторони, постійно підвищувати професійну компетентність своїх працівників, не залучаючи для цього «дорогих» фахівців ззовні, та з іншої сторони – мотивувати працівників продовжувати свою трудову діяльність на підприємстві, що суттєво понижуватиме надмірну плінність кадрів. За таких умов актуалізується необхідність неперервного навчання як способу життєдіяльності людини, процесу надбання нею необхідних знань, умінь, навиків і якостей у міру виникнення в них потреби, що відбувається протягом усього життя.

Концепція неперервної освіти досліджується багатьма науковцями, зокрема вагомим дослідженням здійснені у працях С. Архипової, С. Болтвіця, В. Булгакової, С. Гончаренка, Е. Киричка, Л. Лук'янової, Л. Сігаєвої, С. Сухобської, Н. Федорової, М. Ноулз та інших. Разом з тим, сучасні тенденції старіння знань зумовлюють необхідність розвитку персоналу та впровадження нових напрямів навчання працівників.

Метою нашого дослідження є аналіз актуальних питань щодо вдосконалення навчання працівників у системі неперервної освіти.

Характерною ознакою сучасності є зростання темпів розвитку науки, техніки й суспільства загалом. Сучасна людина стикається із необхідністю рахуватися із соціальними стандартами, залучатися до різних видів діяльності. Однією з основних вимог є здійснення радикальних змін в освіті, вибір нових пріоритетів навчання й виховання особистості протягом усього життя, які б сприяли формуванню готовності фахівців до постійного підвищення свого професійного рівня.

За умов неперервної освіти і підвищення кваліфікації найманих працівників підприємства не мають необхідності звільняти працівників і витрачати кошти на підбір, навчання та підготовку нового персоналу. До напрямів професійного розвитку персоналу підприємства відносять первинне професійне навчання (згідно специфіки

* Науковий керівник – Біль М. М.

діяльності підприємства), навчання з метою наближення знань і якостей найманого працівника до вимог посади, яку він займає, навчання з урахуванням нових напрямів розвитку підприємства, а також навчання для підвищення загального рівня кваліфікації найманого працівника.

Наявність найманих працівників, кваліфікація яких відповідає вимогам сучасного ринку праці є необхідною для виготовлення конкурентоспроможної продукції. Тобто одним із факторів підвищення конкурентоспроможності і закріплення ринкових позицій підприємства є висококваліфіковані працівники, рівень знань яких зростає відповідно до існуючих вимог ринку.

Навчання персоналу передусім потрібне в тих випадках, коли працівник приходить на підприємство, його призначають на нову посаду або доручають нову роботу, у працівника не вистачає навичок для виконання своєї роботи, а також якщо відбуваються серйозні зміни в діяльності підприємства. При цьому навчання і розвиток персоналу включає: навчання, що у формі отримання загальної і фахової освіти дає необхідні знання, навички і досвід; підвищення кваліфікації, завданням якого є поліпшення фахових знань і навичок; навчання в школі управління і керівництва, що дає потрібні знання і підготовку при вступі на керівну посаду і формує рівень керівника; перекваліфікація, що по суті дає другу освіту.

Для розвитку персоналу потрібно підтримувати здібних до навчання працівників, поширювати знання і передовий досвід, навчати молодих кваліфікованих співробітників, усвідомлення управлінським персоналом важливості розвитку співробітників, знижувати плинність персоналу. Керівнику потрібно не тільки раціонально використовувати фаховий потенціал своїх працівників, але й сприяти його зростанню.

Отже, освіта протягом життя покликана підвищувати рівень загальних знань і повинна внести вклад у подальшу демократизацію суспільства, сприяти посиленню позиції людини в професійній діяльності. Система неперервної освіти повинна бути передусім засобом підвищення як матеріального, так і духовного добробуту населення. Її особливості мають визначатися насамперед не завданнями розвитку країни загалом чи окремих підприємств зокрема, а формуванням конкурентоспроможних працівників і здатністю кваліфікованих спеціалістів мати право на гідну працю, заробітну плату, а також на отримання відповідного соціального статусу в суспільстві.

ПРОДОВОЛЬЧИЙ РИНОК: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

О.В. ДАРМОГРАЙ, асистент

Вінницький національний аграрний університет

В умовах глобалізації світової та регіональних економік, глибокої участі окремих країн у поділі праці, відкритості та доступності ринків споживчих товарів більшості країн значно зростає значення механізму регулювання та коригування розвитку регіональних продовольчих ринків.

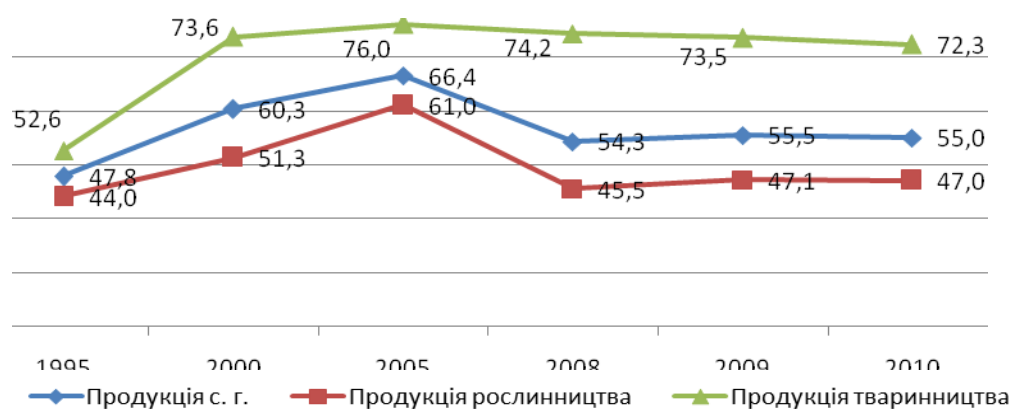
Згідно бачення П.Т. Саблука, продовольчий ринок – найважливіший серед усіх споживчих ринків, оскільки лише продукція, що на ньому обертається, дозволяє підтримувати існування людського суспільства. "В економічному відношенні аграрний ринок – це сфера взаємодії суб'єктів ринку по забезпеченню виробництва і

вільного руху сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, технологій, засобів виробництва і послуг для агропромислового комплексу, аграрної науково-технічної продукції. Продовольчий ринок є частиною національного ринку, на якому предметом купівлі-продажу виступають сільськогосподарська продукція та продовольство. Кінцевою метою і завданням функціонування продовольчого ринку є забезпечення продовольчої безпеки держави".

У багатьох країнах з ринковою економікою ринки продукції сільського господарства та продовольства є сферами активного регулювання та протекціоністської політики, хоча згідно принципів економічної теорії втручання у ринкові механізми вважаються небажаними. Державне втручання в діяльність продовольчих ринків обґрунтовується політичними цілями, системними характеристиками цих ринків, результатами їх прямого та опосередкованого впливу на виробництво сільськогосподарської продукції та переробну галузь, взаємним вплив демографічної ситуації тощо.

Ринки сільськогосподарської продукції та продовольчі ринки мають як спільні характеристики, так і специфічні особливості. Так, аграрні ринки характеризуються нестабільною пропозицією, яка часто залежить від поточних умов урожаю, низькою еластичністю попиту і темпами росту товарообороту, значними ціновими (сезонними) коливаннями, різкими змінами обсягів експорту та імпорту тощо. Тому вони належать до немобільних, ризикових і слабо прогнозованих ринків. Ринок продовольчих товарів є залежним від змін на ринку сільськогосподарської продукції, але за рахунок можливості формування страхових запасів сировини та матеріальних ресурсів існує можливість зменшити вплив фактору сезонності, і в результаті підвищити еластичність пропозиції, зменшити цінові коливання, забезпечити ритмічність експортно-імпортних операцій тощо.

Оскільки після отримання Україною незалежності почалося активне реформування економічної системи і на початку 90-х рр. продовольче забезпечення було практично повністю централізованим, формування продовольчого ринку в державі повинно було здійснюватися під впливом економічних реформ. Але практично увесь період економічні реформи в АПК здійснювалися без огляду на процес розвитку ринків, який відбувався повністю стихійно. У 90-х роках сутність аграрних реформ полягала у приватизації та реструктуризації державних та колективних сільськогосподарських підприємств, питання створення та розвитку ринкових можливостей та стимулів були на периферії уваги. Це послаблювало економічні мотивації і посилювало трансформаційний спад в аграрному секторі.



Частка домогосподарств населення у виробництві продукції сільського господарства у Вінницькій області, %

На нашу думку, однією із найважливіших проблем розвитку продовольчого ринку в Україні є пасивна участь у його діяльності колишніх працівників реформованих сільськогосподарських підприємств. Отримавши у приватну власність земельні наділи та частину майнового фонду, більшість із них не приймають участі у діяльності та розподілі доходів новостворених господарських суб'єктів у сільській місцевості. Переважна маса жителів сільської місцевості зосереджені у діяльності особистих підсобних господарств, в результаті чого часта їх у створенні валової продукції сільського господарства стала перевищувати питому вагу господарств суспільного сектору.

Така деформація має позитивні сторони, такі як забезпечення часткової зайнятості, задоволення продовольчих потреб сільського населення, підвищення його сукупних доходів. Але існують й істотні вади такої системи. Відсутнє централізоване планування, контроль за виробництвом та якістю кінцевої продукції, ускладнений збут та постачання якісними посадковим, племінним матеріалом, практично недотримуються такі обов'язкові технологічні елементи як сівозміни, відновлення поживності ґрунту, засоби захисту рослин тощо. В результаті рівень якості продукції особистих селянських господарств має неоднорідний характер (від високоякісної органічної продукції до відверто шкідливої), а ритмічність постачання цієї продукції взагалі непередбачувана і часто залежить від кліматичних умов та кон'юнктури ринку у минулі періоди.

Варіантом вирішення цієї ситуації та послаблення її негативних впливів є створення постачальницько-збутових кооперативів та невеликих складських господарств в сільській місцевості, що дасть можливість поліпшити постачання та збут продукції домогосподарств, посилити контроль за її якістю тощо.

РИНОК ВОЛОСЬКИХ ГОРІХІВ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Т.А. ДВОРСЬКА, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Вчені визнали волоський (або грецький) горіх одним з найбільш цінних культур, вирощуваних людиною. Ядро горіха містить в середньому 65% жиру, 17% білків, 16% вуглеводів, невелика кількість води, 0,3% вітаміну В₁. Калорійність ядра горіха в сім разів вища від такої самої ваги яловичини. За цими показниками волоські горіхи випереджають арахіс, мигдаль, фісташки, горіхи пекан та інших "членів горіхового сімейства".

Сприятливі ґрунтово – кліматичні умови України, позитивний досвід країн Європи у промисловому виробництві горіхів, успіхи господарств населення, значна ємність внутрішнього ринку і динамізм попиту на зовнішньому ринку сприяють розвитку виробництва горіхів.

Аспекти цієї проблеми висвітлені в роботах: В.І. Кунівець, Г.М. Сатіна, А.Н. Шестопаль, А.І. Шумейко. Технологічні особливості вирощування волоських горіхів розкривається в наукових працях Ф.Т. Затоковий, Т.Е.Стрілою, А.А Ядровим.

На ефективність вирощування горіхів в першу чергу впливають ціни їх реалізації, які формуються під впливом багатьох факторів.

Ціна на волоські горіхи в Україні формується залежно від співвідношення попиту і пропозиції, якості продукції, строку й місця продажу, наявності

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Уланчук В. С.

конкурентних переваг, рівня податків і ринкових зборів, собівартості виробництва та обсягів реалізації продукції. Розмір і структура виробничих витрат зумовлюється природними, організаційно-економічними чинниками та технологією виробництва, відповідно кількістю й вартістю залучених ресурсів.

Черкащина по валовому виробництві горіхів займає провідне місце в Лісостеповій зоні України. Нами досліджувався рівень цін горіхів на основних ринках регіону. В Черкаській області за останні три роки було виявлено, що найвищі ціни на волоські горіхи були на ринках міст: Черкаси, Умань, Сміла, Золотоноша, Звенигородка, Канів, Корсунь-Шевченків. Це обумовлюється не тільки природно-економічними, а демографічними і соціальними факторами. Ціни на волоські горіхи в регіоні постійно зростають. На міському ринку Умані та Черкасах ціни в 2012 році зросли в порівнянні з 2010 роком на 24%, та становили за лущений волоський горіх 55 грн./ кг.

В останні роки у містах Черкаської області створились оптові ринки волоських горіхів, попит на лущені та не лущені горіхи забезпечується достатньою кількістю на цих ринках споживачів, які купують продукцію різної кількості та якості й за різною ціною.

В порівнянні цін Черкаської області з іншими регіонами України видно, що вони значною мірою коливається. Зокрема, максимальні ціни на не лущені волоські горіхи перевищили мінімальні в 2009 році в 3 раз, а у 2011 році в 2,6 рази. Наприклад, якщо господарства Донецької області продавали в 2011 році на міських ринках і через власні магазини не лущені волоські горіхи за ціною 8,75 грн., то в Київській області відповідно за 23,75 грн. за 1 кг.

Найдешевший ринок не лущених волоських горіхів склався у Житомирській, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській областях. Високі ціни на горіхи сформувались у Київській, АР Крим, Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Кіровоградській, Одеській областях. В даних регіонах велика чисельність населення і його відносно більша купівельна спроможність зумовлює підвищений попит на волоські горіхи.

Поширеною формою оптової торгівлі є горіхові оптові ринки. Оптові регіональні ринки є не тільки регулятором внутрішніх ринкових цін, а й беруть на себе функцію інформаційної служби з питань дослідження кон'юнктури ринку. Такі ринки функціонують в містах Черкасах, Умані, Звенигородці.

Підвищення ефективності виробництва горіхів пов'язано з вирішенням ряду проблем. Крім несприятливих економічних умов до їх числа можна віднести подорожчання ресурсів, звуження ринку через самозабезпечення населення продукцією.

Проведені дослідження свідчать про динамічність цін Черкаської області на внутрішньому ринках волоських горіхів. Рівень цін на волоські горіхи залежить від якості, розфасовки, реклами, місця вирощування продукції і помологічних сортів, розміщення торгового місця.

В цілому цінова ситуація в Черкаській області залишається несприятливою для ефективного функціонування і подальшого розвитку ринку волоських горіхів. Для її поліпшення, перш за все, необхідно при встановленні цін узгоджувати інтереси всіх операторів ринку – виробників, торговельної сфери, споживачів. Основним фактором зваженої регуляторної політики та вдосконалення цінової політики на внутрішньому ринку має стати державний протекціонізм. Особливо він необхідний для захисту товаровиробників, посилення антимонопольного контролю за цінами на ресурси та захисту вітчизняного виробництва.

ВИКОРИСТАННЯ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР У ПРОВЕДЕННІ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ

О.М. ДЕМКОВА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Фундаментальним принципом сталого економічного розвитку є проведення виваженої еколого-орієнтованої політики. Екосистемний підхід характерний для всіх сторін господарського життя суспільства, у тому числі у веденні бухгалтерського обліку і аудиту. Поняття екологічного аудиту широко обговорюється в економічних колах в останні роки. Над цим питанням працюють В. Борисов, Т. Галушкін, А. Гетьман, В. Крутякова, О. Чигрин, Т. Пимоненко, Ю. Сагайдак, Т. Харченко та інші вчені, як в Україні, так і за кордоном. Методичні прийоми проведення аудиту викладені в працях Ф.Ф. Бутинця, Л.В. Дікань, М.Д. Корінька, В.О. Шевчука, Б.Ф. Усача, Л.К. Сука та інших.

Починаючи із 70-х років ХХ століття екологічний аудит розвивається у країнах Європи – Німеччині, Великобританії, Росії, а також у Канаді, США. Міжнародна спільнота визнала офіційно його існування у 90-х роках після прийняття міжнародних стандартів ISO 14000. Саме у цих стандартах зазначено принципи і процедури екологічного аудиту. Приєднання України до світової економічної системи викликає необхідність застосування визнаних практикою аудиторських принципів і процедур.

Як зазначають Чигрин О.Ю. та Пимоненко Т.В., основними принципами екологічного аудиту є достовірність, незалежність, об'єктивність, конфіденційність, законність, комплексність, збалансованість економічних, соціальних і екологічних інтересів. Саме їх має дотримуватися аудитор, здійснюючи ряд процедур при аудиторській перевірці певного об'єкта. Основними об'єктами екологічного аудиту, згідно законодавства України, є наступні: сировина; продукти харчування, харчоблоки; технологічні процеси; продукція; викиди в атмосферу; стічні води; відходи; засоби індивідуального і колективного захисту; техніка безпеки; положення про політику Компанії в області охорони праці і навколишнього середовища; екологічний паспорт підприємства й ін.

Процес здійснення екологічного аудиту повинен бути розроблений таким чином, щоб замовник і аудитор могли бути впевненими в досягненні очікуваного рівня довіри до достовірності даних аудиту і будь-яких висновків аудиту. Докази, зібрані під час екологічного аудиту, неминуче становитимуть лише частину наявної інформації частково через те, що екологічний аудит виконується протягом обмеженого періоду часу і з обмеженими ресурсами. Тому всім екологічним аудитам притаманний елемент невизначеності, і всі користувачі результатів екологічних аудитів повинні це усвідомлювати.

Закон України «Про екологічний аудит» розрізняє внутрішній та зовнішній; обов'язковий та добровільний екологічний аудит. Проте більшість українських підприємств не мають достатньо ресурсів для регулярного залучення аудиторських фірм чи аудиторів. Обов'язковому аудиту підлягає тільки невелика кількість підприємств. Тому вважаємо за доцільне орієнтувати українських підприємців на внутрішній екологічний аудит. Він включає: аналіз внутрішнього контролю керування виробничим процесом, оцінку слабких сторін і неполадок контрольного устаткування, облік ризику для навколишнього середовища обстежуваного об'єкта, збір доказів практичної ефективності внутрішнього екологічного контролю, оцінку

зібраних матеріалів для визначення недоліків системи заходів, що перевіряється, по охороні навколишнього середовища, представлення звіту про результати екологічного аудиту. На основі висновків екологічного аудиту розробляється план дій, що уточнює сукупність коригувальних заходів.

Для одержання достовірних доказів аудитор повинен виконати ряд процедур. Як зазначає Сук Л.К., термін «аудиторські докази» є неоднозначним у трактуваннях різних вчених. Однак доцільно погодитися із визначенням доказів як сукупністю дій аудиторів, операцій, етапів зі збору і обробки даних з метою отримання необхідної інформації для підтвердження достовірності фінансової звітності. Міжнародні стандарти аудиту виділяють п'ять аудиторських процедур: перевірка, спостереження, запит і підтвердження, підрахунок, аналітичні процедури. Саме аналітичні процедури в аудиті дозволяють аудитору з'ясувати особливості діяльності суб'єкта господарювання – замовника аудиту, сфери потенційного ризику, аудиторський ризик та рівень суттєвості, виявити наявність перекручень у фінансовій звітності, проаналізувати фінансовий стан замовника та оцінити вірогідність його безперервної діяльності, визначити необхідність проведення додаткових аудиторських процедур та розробити рекомендації щодо покращення фінансового стану замовника, що є важливим в сучасних умовах розвитку економіки України. Проте не слід залишати без уваги і використання інших процедур. Зокрема спостереження, запит і підтвердження мають стати обов'язковою частиною роботи менеджерів, дати підґрунтя для виважених рішень.

Екологічний аудит повинний бути орієнтований на внутрішні індивідуальні потреби підприємства відповідно до його політики і встановлених цілей. Алгоритм здійснення процедур внутрішнього екологічного аудиту, на наш погляд, може бути таким. На початковому засіданні аудиторська група на чолі з головним аудитором ознайомлює працівників підрозділу, в якому проходить перевірка, з її планом і методами. Потім проводиться збирання і аналіз інформації. Для фіксації зібраної інформації внутрішнім екологічним аудиторам слід вести журнал. Записи журналу є основою для прийняття відповідних рішень. Результатом проведення процедур внутрішнього екологічного аудиту є звіт, під час підготовки якого аудитори повинні дати відповіді на питання щодо ефективності виробничо-господарської діяльності і її відповідності критеріям екологічної безпеки.

Таким чином, слід максимально наблизити структуру і зміст екологічного аудиту в Україні до міжнародних стандартів, змінюючи законодавство на вимогу практики.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Х.З. ДРОНЬ, студентка*

Ю.І. ДУДА, студентка*

Львівський інститут банківської справи УБС НБУ (м. Київ)

Сучасні умови інформаційного суспільства висувають людський фактор на домінуючі позиції. Саме працівники нині визначають успішність підприємства, будучи рушійною силою бізнесу. Для того, щоб їх робота в організації була

* Науковий керівник – Біль М. М.

ефективною, потрібно постійно стежити за їх мотивацією, постійно диференціювати методи стимулювання, адже стандартні премії не завжди являються достатніми для забезпечення необхідного рівня мотивації, тому працедавцям слід впроваджувати прогресивні та інноваційні засоби заохочення.

Метою дослідження є аналіз інноваційних методів мотивації та визначення найбільш дієвого підходу до вибору мотивуючих чинників для кожного співробітника. Проблемі мотивації праці приділяється значна увага вже тривалий час. Дослідження в галузі мотивації праці проводилися Г. Зараковським, В. Тарасовим, Ю. Нерповим, Є. Климовим, Б. Смирновим, Б. Леоновим, Ю. Забродімом, Б. Ломовим та іншими. Разом з тим, трансформація умов життєдіяльності, потреб та менталітету спричиняє необхідність розробки все нових мотиваційних підходів.

Мотивація – це процес спонукання індивіда чи групи людей до діяльності та вибору поведінки, спрямованої на досягнення цілей організації. На сьогоднішній день більшість вітчизняних працедавців використовують традиційні методи мотивації. Як правило, це надбавки до заробітної плати, премії й соціальні пакети. Але є і такі компанії, в яких менеджери практикують досить ефективні нововведення в методах стимулювання трудової діяльності. При цьому такі методи дуже часто стають більш ефективними, ніж традиційні.

Інноваційні методами мотивації персоналу знаходять своє впровадження поряд з традиційними. Як інноваційні технології мотивації персоналу розглядаються такі способи мотивації, як управління цілями, управління ефективністю, система збалансованих показників, грейдинг, делегування повноважень, управління кар'єрою тощо. При впровадженні цих методів необхідно забезпечувати їх системність, а не поодинокі заходи, при яких витрати будуть просто економічно необґрунтованими.

Впровадження інноваційних методів мотивації персоналу має забезпечити підвищення ефективності системи мотивації в організації, збільшення інтересу працівників до результатів своєї діяльності, отримання максимального ефекту від використання всіх ресурсів, що в свою чергу призведе до збільшення конкурентоспроможності організації.

Особливе місце займає проблема мотивації керівників. Основною сучасною формою стимулювання менеджерів вищої управлінської ланки являється компенсаційний пакет, який складається з постійної (фіксована заробітна плата) і змінної (виплати, прив'язані до результатів діяльності керівника, бонус, опціон, участь у прибутку) частин. Фіксована частина стимулює розвиток якості особистих та професійно-кваліфікаційних характеристик менеджера, змінна стимулює зацікавленість у результатах праці.

Інноваційні методи мотивації персоналу дієві практично завжди. Заохочення персоналу оригінальним способом в українських компаніях стає все більш поширеною практикою, зокрема з метою залучення молодих талановитих фахівців. Недостатній інноваційних розвиток, непривабливі умови зайнятості, низький рівень заробітної плати спричиняє ситуацію, коли значна частка вільних робочих місць не може зацікавити молодих людей, що вимагає від підприємств з далекоглядними стратегічними орієнтирами активнішої кадрової політики в частині мотивації персоналу. Тут важливо розрізняти, що молоді фахівці характеризуються різними мотиваційними установками, а це вимагає індивідуалізованого підходу до кожного з них. Так, є молоді фахівці, для яких інтерес є основним мотиваційним фактором. Такі працівники залюбки беруться за нові завдання, знаходять нові варіанти рішень, легко встановлюють нові контакти. Окрема категорія фахівців потребує роботу для

самореалізації. Для них головною є можливість кар'єрного зростання, навчання та самовдосконалення. Для окремих фахівців робота сприймається як творчість. Для молоді такого типу особливо важливо, щоб робота розвивала їхні здібності, давала самостійність і простір для творчості. Досить поширена категорія працівників, які роботу сприймають суто як форму заробітку або ж як спосіб одержання високого соціального статусу й доступу влади. Для багатьох фахівців робота сприймається як можливість спілкування, налагодження контактів. Молоді люди з таким типом мотивації високо цінують роботу в дружньому колективі. Вони не прагнуть до високих заробітків, однак для них дуже важливе прихильне ставлення з боку керівництва і колег.

Таким чином, при побудові ефективної системи мотивації персоналу необхідно враховувати, наскільки робота відповідає цінностям, бажанням і здібностям працівників. Нестандартний, інноваційний підхід є бажаним в усіх галузях. Проте передусім важливо обрати правильні мотиваційні заходи з базуванням на індивідуалізованому підході. Це дуже важливо, адже впровадження ефективної індивідуальної системи допоможе перейти на абсолютно новий якісний рівень та забезпечить гармонійний і продуктивний професійний розвиток персоналу з задоволенням комерційних інтересів підприємства.

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ПРАВОВИХ ЗАСАД РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКІВ

М. В. ДУБІНІНА, кандидат економічних наук

О. В. РАФАЛЬСЬКА, студентка

Миколаївський державний аграрний університет

Формування інституціонально-правових засад регулювання обліку розрахунків за виплатами працівників ґрунтується на законодавчо нормативній базі, оскільки через нормативно – правові акти на практиці реалізуються основні науково теоретичні положення організації обліку розрахунків за виплатами працівників. Їх ефективність залежить від якості законодавчо нормативного регулювання, яке є невід'ємною складовою механізму обліку.

Правове регулювання оплати праці працівників підприємств, установ та організацій всіх форм власності й видів господарювання здійснюється Законом України «Про оплату праці» (із змінами і доповненнями), Кодексом законів про працю України главами II, VI, VII, VIII, Законом України «Про підприємства в Україні» (із змінами і доповненнями), Законом України «Про колективні договори і угоди», а також іншими численними нормативно правовими актами, колективними договорами й положеннями конкретних підприємств. Вказані документи регулюють оплату праці тільки найманих працівників, діяльність яких охоплена трудовим договором. Оплата праці інших визначається угодою між роботодавцем і працівником (стаття 19 Закону України «Про підприємства в Україні»), особливою формою якої є контракт.

Розкриваючи правовий аспект оплати праці, буде за до цільне зосередити увагу на кількох важливих проблемах.

Слід відмітити, що залишається дискусійним питання співвідношення термінів

«оплата праці» і «заробітна плата». З погляду прав та обов'язків сторін вони є синонімами. Виходячи з того, що з юридичної точки зору основною ознакою оплати праці є нормативна урегульованість, то, на думку правознавців, Кодекс законів про працю (КЗпП) або Трудовий кодекс (остаточно він ще не прийнятий) потрібно доповнити статтею, яка б розкривала суть зазначеного поняття.

Наступна проблема — відсутність повної правової визначеності поняття «заробітна плата». Хоча КЗпП (стаття 94) і Закон «Про оплату праці» (стаття 1) однаково тлумачать даний термін, однак в ряді положень цих, а також інших законодавчих актів є істотні особливості у трактуванні заробітної плати.

Таким чином, суперечності в нормативних актах щодо визначення заробітної плати призводять до того, що на практиці нерідко вважається за доцільне корегувати це визначення нормами й інших законів.

Складним питанням залишається відсутність правового механізму, який би забезпечував зв'язок оплати праці з певними критеріями. Правило про залежність розміру заробітної плати від складності, умов виконуваних робіт, професійно ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Розрахунок заробітної плати є дуже відповідальною і трудомісткою роботою, яку потрібно виконувати за короткий термін між наданням інформації і виплатою робітнику. Останнім часом законодавчі і нормативні документи, що регламентують процес обліку розрахунків за виплатами працівників досить часто і кардинально змінюються, що впливає на роботу бухгалтера і автоматично призводить до помилок і порушень при нарахуванні заробітної плати. Як результат, національне трудове законодавство не спроможне в повній мірі захищати інтереси роботодавців і працівників у вирішенні проблем у організації та оплати праці.

ВПЛИВ П(С)БО ЗО «БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ» НА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.В. ДУДКЕВИЧ, викладач

Уманський національний університет садівництва

Розвиток ринкових відносин і глобалізація економіки України зумовили необхідність реформування вітчизняного бухгалтерського обліку. Організація обліку сільськогосподарських підприємств базується на загальних правилах та принципах бухгалтерського обліку держави, які закріплено законодавчо. Однак сільськогосподарська діяльність пов'язана з низкою факторів (природних, виробничих, нормативних), які зумовлюють відмінності у веденні обліку. Виокремлення біологічних активів в окрему обліково-аналітичну групу та впровадження принципово нового порядку їх бухгалтерського обліку обумовили необхідність внесення змін в організацію всіх етапів облікового процесу та облікову політику сільськогосподарських підприємств.

Облік є однією із функцій управління, оскільки він забезпечує достовірною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень зовнішніх та внутрішніх користувачів. Облікова політика виступає інструментом бухгалтерського обліку, який розробляється підприємством самостійно, виходячи із чинних нормативно-правових документів. Облікова політика має довгостроковий характер і не підлягає змінам протягом звітного року.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» з одного боку, встановив жорсткі правила організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, з іншого – надав можливість підприємствам самостійно приймати рішення про встановлення облікової політики виходячи з особливостей своєї господарської діяльності, керуючись основними принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Згідно із вітчизняним законодавством облікова політика підприємства визначається як сукупність принципів, методів і процедур, що виконуються підприємством для складання й подання фінансової звітності.

Основним призначенням облікової політики є задоволення інформаційних потреб власника підприємства й зовнішніх користувачів з метою прийняття відповідних рішень.

Відповідно до п. 3 Методичних рекомендацій щодо складання наказу про облікову політику сільськогосподарського підприємства, обов'язковими елементами облікової політики є: поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку, вибір із множини рекомендованих методів обліку необоротних активів, запасів, витрат, біологічних активів, робочого Плану рахунків бухгалтерського обліку, організації внутрішньогосподарського обліку й контролю, проведення інвентаризації, цільового фінансування, методів визначення величини резерву сумнівних боргів, переліку створюваних резервів, сегментів діяльності, порядку визначення ступеня завершеності робіт за будівельними контрактами, дати визначення.

Незважаючи на те, що в самому П(С)БО 30 не має таких елементів облікової політики, які передбачали б вибір методичних підходів, (як наприклад у П(С)БО 7 «Основні засоби», щодо методів нарахування амортизації, у П(С)БО 9 «Запаси», щодо методів оцінки запасів при їх списанні), його положення стосовно оцінки сільськогосподарської продукції, визначення фінансових результатів мають вплив на ряд складових облікової політики підприємства.

Основні елементи облікової політики сільськогосподарського підприємства та їх зміна у зв'язку із запровадженням П(С)БО 30 розкрито у навчальному посібнику «Облік сільськогосподарської діяльності».

На нашу думку, зміни і доповнення необхідно внести в такі розділи наказу про облікову політику: визначення об'єктів обліку біологічних активів; робочий план рахунків; методи оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції; амортизація довгострокових активів; витрат сільськогосподарської діяльності; документообіг.

Наступним важливим елементом методології бухгалтерського обліку та складовою облікової політики є рахунки. В бухгалтерському обліку й обліковій політиці підприємства має місце розробка та використання робочого плану рахунків, який є дещо деталізованим порівняно із загальноприйнятим Планом рахунків.

В частині обліку сільськогосподарської діяльності за П(С)БО 30 «Біологічні активи» робочий план рахунків має враховувати зміни, що внесені до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій.

Таким чином, робочий план рахунків сільськогосподарських підприємств має відображати інформацію по всіх об'єктах обліку, а саме: біологічні активи, виробництво, сільськогосподарська продукція, доходи і витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю». Робочий план рахунків є додатком до Наказу про облікову політику підприємства і затверджується керівником у встановленому порядку.

Облікова політика повинна враховувати наявність на підприємстві біологічних активів, порядок їх оцінки при оприбуткуванні та на дату балансу, відображення інформації про них в первинних документах, з метою узагальнення інформації про наявність і рух біологічних активів та сільськогосподарської продукції на бухгалтерських рахунках, а потім і на статтях фінансової звітності.

Таким чином, впровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» та внесення, в зв'язку з цим, змін у деякі нормативно-правові акти Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку потребує внесення змін в облікову політику сільськогосподарських підприємств, яку вони у відповідності до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначають самостійно.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ НАСІННЯ СОНЯШНИКУ ТА ПРОДУКЦІЇ ЙОГО ПЕРЕРОБКИ

О.В. ДЯЧЕНКО, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Аграрний сектор України є важливою складовою економіки нашої держави та головним чинником подальшого розвитку трансформаційних та інтеграційних процесів, що відбуваються на етапі входження у світовий економічний простір.

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки потребують подальшого і більш глибокого дослідження проблеми розвитку ринку насіння соняшнику та його перспективи. Насіння соняшнику має важливе народногосподарське значення та є одним із економічно привабливих видів продукції на аграрно-продовольчому ринку. Попит на нього необмежений і випереджає пропозицію, а його виробництво є найменш затратним і найприбутковішим для сільськогосподарських товаровиробників.

Згідно з даними Державної служби статистики України, на 1 червня 2011 р. посівні площі під соняшником в Україні становили 4,4 млн. га, що на 6,7% більше, ніж у 2010 році. Це обумовлено зростанням переробних потужностей у країні, що стимулює попит на соняшник і забезпечує зростання рентабельності його вирощування. За останні десятиріччя частка виробництва соняшнику в Україні відносно до світового зростала від 12,3% (1991 рік) до 27,9% (2011 рік).

На Україну припадає 25% світового ринку виробництва соняшникової олії, і це є лідируючою позицією на сьогодні. Незважаючи це Україна продовжує активно шукати виходи на зовнішні ринки збуту, країні потрібно мати стабільні ринки споживання. За даними Державної служби статистики України за січень-липень 2011 року 52% експорту соняшникової олії припадає на Азію, 25% на Європу, 12% на країни СНД, 10% на Африку. Найбільше імпортували (в тис. дол. США): Індія – 483401,28 (трохи менше, ніж вся Європа); Туреччина – 292969,39; Нідерланди – 162938,78; Іспанія – 118869,76; Російська Федерація – 108343,85; Єгипет – 101294,46.

Кон'юнктурність насіння соняшнику на світовому ринку, активна участь України на ньому та порівняно вищий рівень рентабельності й прибутковості товарної продукції галузі призвели до необмеженого розширення посівів соняшнику. Разом з тим, фінансова неспроможність матеріально-технічного забезпечення

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор В.С. Уланчук

більшості сільськогосподарських підприємств, неналежний рівень професійної підготовки нових землевласників та безвідповідальність за раціональне використання і збереження родючості орендованих земель зумовили порушення правил агротехніки, недотримання чергування культур у сівозміні, виснаження ґрунтів, зниження врожайності не тільки соняшнику, а й інших сільськогосподарських культур.

Раціонально реорганізована інфраструктура ринку соняшникового підкомплексу повинна сприяти виробництву якісного насіння для переробки, посівного матеріалу та реалізації соняшникової продукції. На ринку олійних культур важливим фактором успіху є досягнення високої якості, що гарантуватиме стабільні прибутки, достатні для відтворення і удосконалення виробництва.

Для підвищення ефективності каналів реалізації насіння соняшнику основними заходами господарств мають бути: орієнтація на найбільш ефективні канали збуту насіння на основі аналізу маркетингової інформації внутрішнього і зовнішнього ринків; активізація участі в біржовій торгівлі. Пріоритетними напрямками подальшого реформування ринку соняшнику та олійної продукції є: розвиток сільськогосподарської кооперації, реалізація цінової політики шляхом поєднання вільного ціноутворення з елементами державного регулювання; розширення зовнішніх ринків збуту через підвищення конкурентоспроможності насіння соняшнику та вітчизняних продуктів його переробки та оперативне формування відповідної митної політики в залежності від кон'юнктури світового ринку.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АПК УКРАЇНИ

О.В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

В сучасних умовах розвитку конкурентоспроможної економіки формування інноваційної моделі розвитку сільського господарства відіграє дуже важливу роль. На сьогоднішній день, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції визначається не розмірами трудових, природних чи фінансових ресурсів, а використанням сучасних інноваційних технологій. Найімовірніше що в найближчі роки будуть підвищувати рівень свого життя ті країни, котрі забезпечать всебічний розвиток професійних навичок та талантів своїх громадян, зможуть краще за інших впроваджувати інноваційну продукцію, використовувати нові знання, практичні досягнення та сучасні технології.

Україна за своїм природно-ресурсним потенціалом, історично сформованим образом світового сприйняття та особливостями ментальності є Аграрною країною. Це – головний орієнтир, без усвідомлення та прийняття якого на державному рівні дії по реформуванню галузі сільського господарства неможливі. В аграрній країні інші галузі та політики підпорядковуються основній галузі. В сільгоспвиробництві є великий перелік проблем, які протягом значного часу вирішувались прямим шляхом «є проблема – є варіант її вирішення». Це звичний підхід до вирішення проблем. Але локальне рішення не може покращити функціонування системи в цілому. Необхідна комплексна система реформ: «є проблеми – є комплекс дій по реалізації системи реформ». Визначення орієнтирів для реформ та розвитку сільського господарства України базується на розумінні можливих варіантів шляхів подальшого розвитку

сільського господарства та усвідомленні причин саме таких підходів до подальших дій.

Характеризуючи особливості формування інноваційної моделі розвитку аграрного виробництва слід визначитися щодо сутності поняття «модель».

Інноваційна модель розвитку економіки – це концепція, в якій визначені пріоритети та обґрунтовані якісні і кількісні критерії інноваційного напрямку розвитку економіки, що покладені в основу стратегічної інноваційної політики держави. Пріоритетом у формуванні інноваційної моделі сільського господарства повинні стати розвиток освіти й науки, науково-технічний прогрес та фінансування інноваційних проектів.

В сучасній економіці вирішальну роль у формуванні національної інноваційної моделі розвитку сільського господарства, повинна відігравати цілеспрямована державна інноваційна політика. Для вирішення цієї проблеми необхідно створити таку інноваційну модель що забезпечить економічне зростання на основі нововведень науково-технічного прогресу. Суть полягає в створенні інноваційного рівноправного партнерства державної влади та бізнесу. Державна влада буде підтримувати систему освіти та науки, забезпечить вільний доступ до результатів наукових досліджень, створить умови для їх використання на платній основі, необхідну інноваційну інфраструктуру, систему підготовки кваліфікованого персоналу та нормативно-правову базу для стимулювання інноваційної діяльності. А суб'єкти бізнесу візьмуть на себе фінансовий ризик на ринку інноваційної продукції. Особливістю даного партнерства має бути взаємна довіра та надійні гарантії, що закріплюються законодавчо. Метою формування інноваційної моделі розвитку сільського господарства є забезпечення стійкого економічного розвитку держави на базі ефективного використання інноваційної продукції та поширення й реалізація нових знань.

Джерелами формування інноваційної моделі є обмін інноваційною діяльністю, інноваційні інтереси, що направлені на покращення соціально-економічного стану за рахунок інновацій та потягу до новизни, інноваційні цінності, що знаходять практичне застосування в інноваційних стратегіях суб'єктів підприємницької діяльності.

Основні проблеми щодо впровадження в Україні інноваційної моделі розвитку сільського господарства, пов'язані з відсутністю належного ринкового і державного регулювання:

1. Підтримка надається переважно галузям нижчих технологічних укладів, які можуть бути конкурентоспроможними на зовнішньому ринку винятково за рахунок дешевої робочої сили.

2. Відсутність попиту на високотехнологічну вітчизняну продукцію на внутрішньому і особливо зовнішньому ринках. Існуюча система організації виробництва і ефективність менеджменту підприємств неадекватні завданням інноваційного розвитку.

3. Відсутні ефективна система підвищення кваліфікації і досвід організації роботи працівників в умовах інноваційного розвитку.

4. Стан виробничої бази більшості галузей народного господарства є незадовільним, що зумовлено критичною фізичною та моральною зношеністю основних фондів.

5. Вітчизняні підприємства не надають уваги формуванню ефективних структур, що спеціалізуються на зборі, зберіганні та обробці науково-технологічної та

економічної інформації з метою її оперативного використання.

6. Терміни патентування нововведень залишаються надто тривалими.

7. Скорочення наукового кадрового потенціалу в поєднанні з обмеженням доступності якісної освіти.

8. Відсутній законодавчий механізм дієвого захисту інтелектуальної власності, а також об'єктивної інформації про наявний інтелектуальний потенціал країни.

9. У своєму інноваційному розвитку вітчизняні підприємства вимушені розраховувати в основному на власні фінансові ресурси. Як державні, так і недержавні фінансові інституції в Україні дуже слабо орієнтовані на інвестування інновацій.

ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ БДЖІЛЬНИЦТВА

Д.Б. ЖУЧЕНКО, асистент

Уманський національний університет садівництва

Для оцінки ефективності пасічних господарств слід використовувати комплекс показників котрі характеризують не лише економічну ефективність галузі бджільництва, але й дають характеристику технологічної, соціальної та агроекологічної ефективності.

Технологічну ефективність слід визначати такими показниками як продуктивністю бджолосімей, зокрема, виходом товарного меду в розрахунку на бджолосім'ю та іншої продукції: прополісу, воску, бджолиного обніжжя; кількістю використаного меду та перги для зимівлі; породною продуктивністю бджолосімей.

Економічна ефективність галузі бджільництва характеризується вартісними показниками собівартості, доходу від реалізації продукції та прибутку, що в кінцевому результаті визначає рівень рентабельності. Економічна ефективність формує кінцевий результативний показник ефекту від вкладень. Бджільництво є складною системою котра складається з різних об'єктів пов'язаних між собою.

На нашу думку також доцільним є визначення агроекологічної ефективності галузі бджільництва, оскільки бджолозапилення забезпечує збереження рослинного світу та є індикатором екологічної рівноваги в природі.

”Через 4 роки після загибелі останньої бджоли на Земній кулі, загинуть і люди”. Дане передбачення приписують А. Ейнштейнові. За 2007 – 2008 рр. в США і в країнах Європи загинуло від 20 до 80% бджолиних сімей. Сьогодні дана проблема торкнулася Росії і країн Азії. На думку учених гаданими причинами трагедії можуть бути погана екологічна ситуація, скорочення кількості медоносів, вживання хімікатів при виробництві продуктів харчування, хвороби бджіл і загальне ослаблення імунітету бджолиних сімей. Для об'єднання зусиль небайдужої громадськості в справі захисту бджіл, в червні 2009 року в Германії був зареєстрований Усесвітній Фонд захисту бджіл – World Save Bee Fund e.v., метою якого є запобігання загибелі бджіл і збереження світового екологічного балансу природи.

Основним завданням галузі бджільництва на сучасному етапі є впровадження досягнень науково-технічного прогресу, роль якого в системі агропромислового комплексу полягає в забезпеченні ефективного бджолозапилення ентомофільних культур з метою одержання високих урожаїв; зростання обсягів виробництва меду і воску за рахунок підвищення продуктивності бджолиних сімей і збільшення їх

кількості; комплексного використання сімей бджіл для виробництва біологічно активних продуктів (пилку, прополісу, маточного молочка, бджолої отрути); зниження собівартості виробництва і підвищення рентабельності галузі.

Розвиток галузі бджільництва залежить від виконання заходів щодо підвищення ефективності виробництва. Усі заходи по ефективному розвитку бджільництва можна згрупувати:

1. Стосуються підвищення ефективності виробництва та становлять основу розвитку галузі, об'єднують в собі основні заходи технологічного та організаційно – економічного характеру. До технологічних слід віднести – утримання бджолосімей в двохкорпусних стандартних вуликах, виготовлених за новітніми технологіями; формування сильних сімей з високими породними задатками та продуктивністю; заміна бджолиних маток молодими з високопродуктивними задатками та чистотою батьківської лінії; груповий метод догляду; кочівля пасік на період медозбору. Організаційні в свою чергу передбачають утримання пасік на промисловій основі; оновлення матеріально-технічної бази; створення умов для підвищення продуктивності праці пасічників; механізація виробничих процесів; прискорення терміну окупності інвестованого капіталу.

2. Передбачають поліпшення медоносної бази та підтримання кормового конвеєру для забезпечення стабільного розвитку галузі бджільництва за рахунок поєднання з іншими галузями АПК. Вони передбачають створення достатньої кормової бази для бджіл, що в поєднанні з галуззю рослинництва забезпечує підвищення врожайності ентомофільних сільськогосподарських культур за рахунок якісного запилення та створення додаткового резерву кормових запасів для тварин. Це зумовлене тим, що особливе значення в забезпеченні та підвищенні продуктивності бджільництва є багата і стала медоносна база. Основним джерелом медозборів в Україні є сільськогосподарські медоносні рослини і плодово-ягідні насадження, які забезпечують головний взяток. Значне місце в балансі медоносної бази бджільництва займають медоноси лісових угідь, парків, лісосмуг, лук.

Загальносвітова тенденція зменшення кількості бджолосімей та недооцінка ролі бджіл у формуванні врожаю призвела в останні роки до значного зниження врожайності ентомофільних сільськогосподарських культур в США, Канаді та ряді країн Західної Європи. Це характерно і для нашої держави. Запилення культур бджолами є важливим резервом підвищення рівня рентабельності рослинництва, яке не потребує суттєвих додаткових витрат, що особливо важливо за умов існуючої в Україні економічної ситуації.

3. Залежать від дієвого регулювання та формування ринку бджолопродукції, через недорозвинену свою структуру та низький рівень споживання продукції бджільництва на внутрішньому ринку.

4. Здійснюються за допомогою державного регулювання розвитку галузі та достатнього фінансування на дотаційних умовах.

Отже, заходи для ефективного розвитку галузі бджільництва слід розглядати комплексно, не відокремлюючи один від одного, вважаючи те що ефективність галузі визначається не одним показником, а їх комплексом, що характеризує різні вити ефективності.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В АПК УКРАЇНИ

Н.Б. ЗЕЛІСКО, кандидат економічних наук
Львівський національний аграрний університет

У сучасному економічному становищі важливе значення має питання залучення інвестицій у АПК України. Однак їх обсяг і рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки чинників: нестабільність політичної ситуації, специфіка правової діяльності, низька інвестиційна привабливість українського агропромислового комплексу для іноземних інвесторів, недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури та ін. Проблематика національного регулювання іноземного інвестування була й залишається ключовою з точки зору створення інвестиційного клімату, а також забезпечення ефективності функціонування капіталу. Необхідність і важливість цього процесу зумовлена також і процесами глобалізації, яка зумовила значне зростання обсягів торгівлі загалом і сільськогосподарськими товарами зокрема. Так, за останні 25 років минулого століття обсяги торгівлі агропродовольчими товарами у світі зросли від 220 до 604 млрд. дол. США, або майже у три рази. Доля України в світовому експорті продукції АПК порівняно з основними країнами-експортерами невелика і дорівнювала у 2009 р. 0,6%.

В сучасних умовах процес створення конкурентоспроможного експортоорієнтованого АПК відбувається складно і нестабільно. Причиною цього є ряд факторів, що негативно впливають на розвиток АПК України: кризовий стан вітчизняного АПК; недостатній рівень інвестиційних ресурсів; нестабільність законодавчої бази; недостатній рівень державної політики підтримки та формування експортоорієнтованого АПК та ін. Україна повинна, з одного боку, зберігати традиційні ринки збуту продукції, з другого – цілеспрямовано залучати нові потенційні та перспективні ринки. Особливу увагу необхідно приділити розвитку взаємовідносин в агропродовольчій сфері з країнами, що є найбільшими імпортерами продукції АПК у світі. До потенційних споживачів українського експорту продукції АПК слід віднести країни, які, по-перше, залежать від імпорту продовольчих та сільськогосподарських товарів, а по-друге, мають тенденцію до підвищення попиту на дану продукцію завдяки високим темпам економічного розвитку.

Станом на 1 січня 2009 року іноземними інвесторами було вкладено в аграрний сектор країни близько 90 млн. дол. США, або приблизно 2% від загального обсягу іноземних інвестицій в економіку країни. Це – незначна сума і частка іноземних капіталів. Для порівняння слід зазначити, що частка сільського населення становить 32%, сільськогосподарських працівників — 12%, основних фондів — 11, валової доданої вартості — 17% у відповідних загальноекономічних показниках. Тільки 173 підприємства скористались можливостями залучення іноземних інвестицій, або трохи більше 1% від загальної кількості великих підприємств, що обробляють більше тисячі гектарів сільськогосподарських угідь.

Нинішня інвестиційна ситуація, яка склалася в Україні розвивається в умовах скорочення об'ємів накопичення, суттєвого спаду його частки ВВП, скорочення бюджетних капіталовкладень слабкої інвестиційної мотивації підприємницької діяльності. Лідерами за обсягами зростання освоєних інвестицій в 2010 році порівняно з відповідним періодом минулого року є лише: Сумська область (збільшення на 31,5%) та м. Севастополь (більше на 19,4%); майже на рівні минулого

року спрацювали Миколаївська, Закарпатська та Одеська області (відповідно 99,8%, 95,9% та 91,3%). Слід зауважити, що питома вага освоєних інвестицій в основний капітал у сільське господарство України складає 5,9%, що є дуже низьким показником. Тому для залучення в галузь АПК відповідного обсягу інвестицій необхідне сприятливе інвестиційне середовище – як внутрішнє, так і зовнішнє.

Основними інвесторами в АПК України є країни: Кіпр (131,9 млн. дол.), США (50,7 млн. дол.), Великобританія (45,7 млн. дол.), Данія (33,5 млн. дол.).

У вирішенні проблем залучення і раціонального використання інвестицій певне місце належить виробничо-фінансовій інтеграції у формі агропромислово-фінансових груп (АПФГ). Необхідно зазначити, що організаційна структура АПФГ створює сприятливі умови для інноваційної діяльності. У складі АПФГ може бути декілька інноваційних організацій, які розробляють різні напрями науково-технічних програм та ініціюють технічне й технологічне оновлення АПК регіону.

На сьогодні найбільш пріоритетними та одночасно прибутковими сферами для інвестування є:

- оновлення та модернізація на базі нових технологій підприємств переробної і харчової промисловості, а також тих, що займаються заготівлею та зберіганням зерна та іншої сільськогосподарської продукції;
- створення інфраструктури з реалізації продукції агропромислового комплексу;
- надання виробничих послуг сільськогосподарським та іншим агропромисловим формуванням.

Отже, існують шляхи поліпшення інвестиційного забезпечення розвитку агропромислового комплексу України. А саме: державі слід створити дієву систему інвестиційної політики в аграрному виробництві, що не призведе до відтоку інвестиційних ресурсів із галузі, створити відповідну фінансову підтримку, розширити застосування фінансово-кредитних і небанківських інвестицій, розвивати ринок страхових послуг, створити належну систему захисту прав інвесторів, тобто формувати сприятливий інвестиційний клімат, сприяти збільшенню вкладень в основний капітал, для його відновлення.

ПРОБЛЕМАТИКА АГРОХОЛДИНГІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

В.Л. КОВАЛЕНКО, пошукач

Вінницький національний аграрний університет

Агрохолдинг – це сукупність материнської компанії та контрольованих нею дочірніх компаній, що здійснюють господарську діяльність у сфері виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. Їх виникнення слід віднести до існування невирішених економіко-правових відносин щодо володіння і користування землями сільськогосподарського призначення. На сьогодні в Україні нараховується понад 50 агрохолдингів. Найбільшими із них є ТОВ “Українські аграрні інвестиції” (330 тис. га), ВАТ “ММК ім. Ілліча” (225 тис. га), ДП “Нарком-Агро” (200 тис. га), ВАТ “Миронівський хлібопродукт” (180 тис. га), ЗАТ “Райз-Максимко” (160 тис. га), “Агрохолдинг Мрія” (158 тис. га) ВАТ “Приват-Агрохолдинг” (150 тис. га), “Агротон” (150 тис. га), “Лоутре-Агро” (150 тис. га), “Райз-Агро” (130 тис. га), “Дакор Агрозолдинг” (106 тис. га), “Укррос” (105 тис. га), “Укрзернопром-Агро” (100 тис. га), АПК “Шахтар”, Шахта ім. Засядьмо (100 тис. га) та інші. Загалом

агрохолдинги контролюють близько 5 млн. га, або майже 15% площі ріллі в Україні.

Слід також підкреслити, що агрохолдинги в Україні – це виключно бізнес-проекти, основною метою яких є отримання прибутку та примноження капіталів їх засновників. Підтримка і розвиток сільської інфраструктури ніколи не була функцією агрохолдингу, адже засновники чи власники агрохолдингу, як правило, не проживають в місцях ведення агро бізнесу і у них не існує потреби в користуванні сільською інфраструктурою.

Основною формою заснування агрохолдингів виступає оренда земельних ділянок. За даними Держкомзему, власниками права на земельну частку (пай), засвідченого сертифікатом на право власності, або державним актом на право власності на земельну ділянку вже укладень 4614 тис. договорів оренди, що складає 67% від отриманих сертифікатів та державних актів. За терміном дії договори укладено на: 1-3 роки 490 тис. (10%); 4-5 років – 2258 тис. (48,9%); 6-10 років – 1414 тис. (30,6%); 10 і більше років – 489 тис. (10,3%).

Таким чином, агрохолдинги не зацікавлені у довгострокових капітальних інвестиціях у розвиток сільськогосподарської інфраструктури навіть у тих випадках, коли такі інвестиції спроможні істотно підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва, адже холдинг не має достатньо надійних гарантій збереження у користуванні взятих в оренду земельних ділянок.

Феномен розвитку агрохолдингів в Україні пояснюється зростанням вартості їх капіталів за рахунок наступних чинників:

- сприятливої ринкової кон'юнктури світових і внутрішніх ринків продукції сільського господарства і харчових продуктів;
- можливостями збільшення прибутків від діяльності за рахунок отримання дешевої сировини через інтеграцію сільського господарства і переробки продукції;
- доступу до дешевих трудових ресурсів (середня заробітна плата в аграрній галузі України в два рази нижча порівняно з аналогічним показником в цілому по економіці);
- доступу до дешевих земельних ресурсів (орендна плата за землі сільськогосподарського призначення в Україні є досить низькою – приблизно у 10 разів нижча, ніж у Європейському Союзі).
- мінімізації податкових платежів (податкове законодавство України забезпечує аграрним підприємствам податкове навантаження приблизно у три рази нижче, ніж у інших галузях економіки);
- можливості акумуляції значних земельних масивів (у даний час оренда дає дешевий доступ до землі без значних затрат на її придбання у власності);
- можливості перепродажу бізнесу за значного здорожчання землі в майбутньому.

Вище наведенні чинники стали тим сприятливим фоном, на базі якого розвиваються сьгоднішні агрохолдинги в Україні. Тому ситуацію слід розглядати як пряму загрозу для економічної конкуренції в аграрній сфері оскільки агрохолдинг може повністю сконцентрувати земельні ресурси в межах окремих сільських територій і, навіть, адміністративних районів.

Вирішення проблеми агрохолдингів, на наш погляд, можливе перш за все через прийняття Закону “Про ринок землі”, яким автоматично знімається мараторій на продаж земель сільськогосподарського призначення та створюються передумови захисту майнових інтересів селян.

ПОТРЕБА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

І.М.КОЗЛОВА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Становлення України як самостійної, незалежної, демократичної і економічно розвинутої держави зумовило необхідність побудови національної страхової системи, як необхідного атрибуту ринкової економіки. На сьогодні в Україні існують наукові фундаментальні розробки, що розвивають ефективні принципи побудови системи страхування. В них першочергове місце відводиться державному регулюванню страхової діяльності. Актуальність державного регулювання системи страхування в Україні можна визначити необхідністю вирішення таких практичних завдань:

- залучення значних інвестиційних ресурсів у економіку країни;
- удосконалення системи проведення класичного страхування, зокрема, шляхом оптимізації податкової політики;
- формування і всебічне культивування на нашому страховому ринку механізму саморозвитку на основі прискореного розвитку головних продуктивних та рушійних сил вітчизняного страхового ринку: страховика, страхувальника, держави;
- проведення організаційної інтеграції національного страхового ринку у глобальний ринок страхових послуг.

Слід зазначити, що на процеси планомірного розвитку страхування як у регіонах, так і в Україні в цілому впливають проблеми різного характеру, більшість яких знаходиться поза площиною страхового ринку, зокрема: повільні темпи ринкової трансформації та реструктуризації реального сектора економіки; значна частка тіньової економіки; приховані монополні утворення.

Незважаючи на значні темпи приросту, страховий ринок України має ряд проблем, а саме низьку зацікавленість у страхуванні через недостатню платоспроможність населення, значну кількість економічно недоцільних видів обов'язкового страхування та відсутність необхідного контролю з боку держави.

Основним завданням у сфері страхування є відновлення довіри населення до страхових компаній. Для цього необхідно забезпечити надійний захист інтересів споживачів страхових послуг та ефективний нагляд за діяльністю страхових організацій, розробити стандарти і вимоги щодо діяльності страхових посередників, законодавчо врегулювати процедури вирішення спорів між споживачами послуг та страховиками.

Передусім, потребують удосконалення правила та механізми функціонування та розвитку страхового ринку в Україні: приведення національного законодавства, що регулює відносини на ринку страхових послуг, у відповідність із стандартами Європейського Союзу; забезпечення максимального захисту страхових резервів шляхом впровадження спеціальних державних інвестиційних програм; усунення адміністративних бар'єрів для розширення кількості пропонованих страхових послуг.

Зокрема, питання обов'язкового страхування потребують виваженого політичного та економічного підходу з урахуванням як зарубіжного досвіду, так і економічної доцільності його здійснення в Україні. При цьому слід врахувати, що система обов'язкового страхування повинна бути спрямована на захист найбільш значущих майнових та соціальних інтересів як держави, так і передусім, її громадян. Крім цього, при розгляді питань щодо запровадження обов'язкових видів

страхування мають враховуватися такі фактори, як дійсна ємність вітчизняного страхового ринку, можливості перестраховування, здатність здійснювати ефективний контроль з боку держави, особливості оподаткування тощо.

Страховий ринок України розвивається відповідно до міжнародних процесів глобалізації та інтеграції. У зв'язку з цим виникає необхідність вивчення досвіду інших країн щодо проблем впливу соціально-економічних факторів на розвиток страхового ринку, адаптації національного страхового законодавства до вимог європейського права, практики діяльності іноземних страховиків на ринку країни з розвинутою ринковою економікою, залученням іноземних інвестицій, співробітництва з іноземними перестраховиками, діяльності посередників у розвитку страхового ринку та законодавчих вимог щодо неї, формування інфраструктуру страхового ринку.

З огляду на міжнародний досвід українську пріоритети в області страхового регулювання могли б містити в собі:

- формування стабільного законодавства, що містить чіткі процедури регулювання, які відповідають інтересам і страховиків і страхувальників;
- систему ліцензування, що застосовується однаково до всіх страховиків;
- забезпечення регулярної звітності страховиків і посередників;
- участь на ринку іноземних страховиків з метою забезпечення максимального набору страхових послуг;
- вироблення довгострокових стратегій розвитку ринку страхування.

Одним з найважливіших питань розвитку страхового ринку України є його ефективне регулювання та державна підтримка страхової діяльності. Основними напрямками такої підтримки мають стати:

- формування нормативно-правової бази страхування;
- фінансово-кредитна підтримка страхової діяльності;
- інформаційне, методичне і кадрове забезпечення страхової справи;
- формування інфраструктури страхового ринку.

Вирішення даних стратегічних завдань обумовить перспективи росту динаміки не тільки кількісних показників страхової діяльності, але і якісну її трансформацію.

РОЛЬ ОСОБИСТИХ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ У РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА

О.С. КОЛЕСОВ, кандидат економічних наук

Вінницький національний аграрний університет

О.А. ПОЛЩУК, кандидат економічних наук

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

О.М. ГАВРИШ, директор

Вінницький регіональний центр з інвестицій та розвитку

Продовольчий ринок має системне значення у формуванні економічної безпеки країни, забезпеченні споживчих потреб населення у продуктах харчування. Експортний потенціал держави значною мірою формується за рахунок продукції сільського господарства та переробної промисловості.

Розвиток продовольчого ринку в Україні має особливі характеристики,

основною з яких є надзвичайно висока питома вага особистих домогосподарств населення в структурі забезпечення споживчих потреб. Процес реформування сільськогосподарського виробництва не призвів до бажаних наслідків – частка аграрних підприємств в забезпеченні пропозиції на ринку продовольства значно скоротилась у порівнянні з періодом початку ринкових перетворень в державі.

Економічні проблеми, зростання прихованого безробіття зумовили підвищення рівня активності домогосподарств як учасників продовольчого ринку. Проблеми із забезпеченням споживчих потреб у продовольстві, особливо у сільській місцевості, а також наявність стабільного попиту на продукцію підсобного господарства сприяли тому, що для сільських жителів, і в окремих випадках для міського населення, власне виробництво стало не лише джерелом продуктів харчування, а й додатковим способом заробітку. Особисті підсобні господарства протягом років ринкових перетворень стали основним джерелом надходження продовольства на переробні підприємства та у вільний обмін на ринку.

Згідно статистичних досліджень, в Україні в 2010р. налічувалося понад 17,1 мільйона домогосподарств, у користуванні і володінні яких знаходилося 37,7% сільськогосподарських угідь країни, а вклад у сільськогосподарське виробництво за результатами 2009 року становив понад 55% [1].

За період 1990-2010рр. в Україні відбулися істотні трансформації у частці домогосподарств населення у виробництві продукції сільського господарства. В 1990-2000рр. частка особистих господарств населення у сільськогосподарському виробництві зростала, у 2001-2007рр. – скорочувалась і стабілізувалась у 2008-2010рр. на рівні 54-55%.

Вінницька область має свої особливості у веденні сільськогосподарського виробництва домогосподарствами населення. Переважаюча частка сільських жителів у структурі населення регіону робить підсобне господарство важливим чинником у забезпеченні продовольчих потреб, формуванні пропозиції на ринку продовольства та вагомої частки сукупних доходів домогосподарств.

Починаючи з 1995р. частка домогосподарств населення у виробництві продукції сільського господарства Вінницької області непинно зростала, особливо в галузях тваринництва. В 2005р. частка підсобних господарств у виробництві тваринницької продукції досягла максимуму – 76% від загальнообласного рівня. До 2010р. цей показник дещо зменшився, що пов'язано з деяким поживленням тваринницької галузі в регіоні, в основному в птахівництві.

В домогосподарствах населення зосереджено виробництво працемістких, "нетехнологічних" видів сільськогосподарської продукції. Населення виробляє практично усю картоплю та овочі у Вінницькій області. Ці види продукції вимагають значних затрат ручної праці та вирощуються без дотримання мінімальних вимог до технології виробництва. При цьому застосовується незначна кількість органічних та мінеральних добрив, практично не використовуються сівозміни та наймана праця. Це підтверджується дослідженнями.

Головними проблемами у функціонуванні особистих підсобних господарств в Україні в цілому та у Вінницькій області зокрема є низький рівень використання техніки та важливих елементів технологій виробництва продовольчої продукції, переважаюча частка ручної праці у виконанні технологічних процесів, граничні навантаження на членів сімей в пікові періоди (посіву, збирання врожаю тощо). Лише 7% домогосподарств у Вінницькій області мають техніку, тоді як в середньому по Україні цей показник становить 13%. Дещо кращий стан у забезпеченні

домогосподарств Вінницької області господарськими приміщеннями. Так, 77% володіють приміщеннями для зберігання врожаю, 62% – для утримання худоби, 38,7% – для зберігання кормів. В середньому в Україні ці показники становили відповідно 62,4%, 49,2% та 31,7%.

Більшість особистих домогосподарств населення здійснюють окремі заходи з ефективного ведення господарства.

Рівень застосування агротехнічних та ветеринарних заходів у домогосподарств області у більшості випадків є вищим, ніж в цілому в державі. Найбільш істотне відхилення спостерігається у використанні мінеральних добрив, районуваних сортів сільськогосподарських культур, застосуванні сівозмін та окремих ветеринарних процедур. Із наведених даних важко оцінити якість і доцільність проведення зазначених технологічних процесів та заходів, але розуміння їх важливості та необхідності їх здійснення є важливим у виробництві якісної та конкурентоздатної сільськогосподарської продукції, яка буде користуватися попитом на продовольчих та сировинних ринках.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

М.А. КОРОТЄЄВ, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Трудовий потенціал виступає провідним елементом, що визначає перспективи соціально-економічного розвитку аграрного сектора. Умови відтворення трудового потенціалу, його кількісні та якісні характеристики і продуктивне використання вирішальним чином зумовлюють ефективність функціонування підприємства, галузі, території та економіки країни в цілому.

Трудовий потенціал слід розуміти як сукупні трудові можливості (країни, галузі, території, підприємства, працівника), наявні нині й передбачувані на перспективу, що сформовані і формуються у певних виробничих відносинах і умовах відтворення.

Процес відтворення трудового потенціалу розглядається як безперервне поновлення у нерозривному взаємозв'язку кількісних та якісних його характеристик, що відображають сукупні можливості населення до трудової діяльності. В процесі відтворення трудовий потенціал проходить ряд фаз: формування, розподіл та використання.

Початковою фазою відтворення трудового потенціалу виступає його формування як у кількісному так і якісному відношенні. Воно здійснюється в процесі послідовної зміни поколінь економічно активного населення та етапів життєвого циклу людини як носія трудового потенціалу. Дана фаза включає в себе етапи первинного та вторинного формування. Первинне формування передбачає заміщення природних втрат робочої сили шляхом демографічного відтворення населення, формування фізичних, психофізіологічних, освітньо-кваліфікаційних здатностей до праці, розвитку соціальних, культурних, мотиваційних та ціннісних орієнтирів носіїв трудового потенціалу. Етап вторинного формування покликаний забезпечити відновлення і подальший розвиток здатностей до праці у вже функціонуючого трудового потенціалу у результаті споживання матеріальних і духовних життєвих засобів та постійного підвищення рівня освіти, кваліфікації та ін.

Сформований трудовий потенціал на наступній фазі відтворення підлягає розподілу за видами економічної діяльності, а також за окремими територіями. Дана фаза передбачає адаптацію сформованого трудового потенціалу до конкретних видів діяльності та конкретного робочого місця. У межах одного відтворювального циклу можливий також і перерозподіл економічно активного населення, як в середині підприємства, так і за його межами – за видами діяльності, регіонами, країнами та ін. У системі ринкової економіки ця фаза забезпечується функціонуванням ринку робочої сили. Рациональний розподіл і перерозподіл робочої сили є одним із головних факторів нарощування трудового потенціалу та важливою умовою ефективного використання економічного потенціалу галузі або території.

Вирішальне значення у процесі відтворення трудового потенціалу має заключна фаза – використання. Від умов використання трудового потенціалу залежить ефективність функціонування як окремих підприємств, галузей, регіонів так і економіки країни в цілому. Використання являє собою сам процес праці у ході якого реалізуються на практиці попередньо сформовані здатності працівника до праці. З одного боку дана фаза є передумовою для нового відтворювального циклу, а з іншого – лише у процесі споживання проявляються як позитивні так і негативні результати перших двох фаз відтворення трудового потенціалу – формування та розподілу. На цій фазі основна проблема полягає у забезпеченні продуктивної зайнятості населення і в ефективному використанні працівників.

Трудовий потенціал у ході процесу відтворення постійно зазнає кількісних та якісних змін, що впливають на його розмір. Це вимагає уточнення методичних підходів щодо оцінки кількісних і якісних параметрів трудового потенціалу з врахуванням фаз відтворювального процесу на якій він досліджується (рис.1).



Схема відтворення трудового потенціалу

В залежності від того на якій фазі відтворення розглядається трудовий потенціал аграрного сектора, його конкретними носіями виступають: на фазі формування – сільське населення; на фазі розподілу – економічно активне населення; на фазі використання – працівники сільськогосподарських підприємств різних форм власності та господарювання, працівники фермерських господарств та зайняті в особистому селянському господарстві, тобто робоча сила, яка реально функціонує у аграрному секторі.

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

О.М. КОРУНЕЦЬ, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Основою фінансів підприємств є фінансові ресурси – грошові доходи і нагромадження, які формуються у суб'єктів господарювання в процесі їх господарської діяльності за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, грошових резервів, виконання фінансових зобов'язань, а також для здійснення інших заходів з метою забезпечення ефективності розвитку підприємства.

В ринкових умовах питанням удосконалення управління фінансовими ресурсами приділяється значна увага. Проблемні питання полягають у тому, що на сьогоднішній день в наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється питанням взаємоузв'язки фінансового механізму та вибору фінансової стратегії із завданнями управління фінансовими ресурсами, не систематизовано чинники кількісних і якісних змін у структурі фінансових ресурсів підприємств, не використовуються аналітичні та прогностичні функції управління фінансовими ресурсами.

Розвиток підприємств аграрної сфери та ефективність їх функціонування прямо залежать від того, наскільки раціонально вони розпоряджається своїми фінансовими ресурсами. Від того, наскільки підприємство забезпечено необхідними ресурсами, залежить його платоспроможність, що значною мірою визначає фінансовий стан підприємства. Саме тому одним із головних завдань є розробка та здійснення ефективної системи управління фінансовими ресурсами.

Дослідженню питань формування і використання та управління фінансовими ресурсами присвячуються праці вітчизняних та зарубіжних науковців Г.Азаренкової, В.Алексійчука, В.Андрійчука, М.Білика, В.Борисової І.Бланка, О.Василика, О.Гудзь, М. Дем'яненка, Л.Дробозиної, Г.Кірейцева, М.Коденської, М.Кропивка, Ю.Лупенка, М.Маліка, В.Міщенко, О.Непочатенко, С.Науменкової, В.Опаріна, Б.Пасхавера, Г.Підлісецького, А.Поддєрьогіна, П. Саблука, П.Самуельсона, В.Ситника, П.Стецюка, В.Суторміної, Є.Стоянової, О.Ульянченка, В.Федосова, Л.Худолій, А. Чупіса, А. Шеремета та ін.

Метою нашого дослідження є удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств, визначення місця системи управління у фінансовому механізмі підприємств та її завдань в процесі

* Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент Гузар Б.С.

реалізації фінансової стратегії. Успішна діяльність аграрних підприємств неможлива без ефективного управління фінансовими ресурсами. Воно спрямовується на досягнення наступних цілей: виживання в умовах конкурентної боротьби, уникнення банкрутства і великих фінансових невдач, лідерство в боротьбі з конкурентами, збільшення ринкової вартості підприємства, прийнятних темпів зростання його економічного потенціалу, зростання обсягів виробництва та реалізації, збільшення прибутку, зменшення витрат, забезпечення рентабельної діяльності і т.д.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства є складовою фінансового механізму підприємства. Як відмічає І.О.Бланк «механізм фінансового менеджменту представляє собою систему основних елементів, регулюючих процес прийняття і реалізації управлінських рішень в області фінансової діяльності підприємства». І.О. Бланк розглядає його як сукупність фінансового забезпечення, фінансового регулювання, управління фінансовими ресурсами та управління фінансовими потоками, системи конкретних методів та прийомів здійснення управління фінансовою діяльністю підприємства.

На нашу думку, в широкому розумінні управління фінансовими ресурсами можна визначити не лише як процеси розподілу і використання фінансових ресурсів, але і діяльність, пов'язану із впливом на формування фінансових ресурсів, управління грошовими потоками підприємства. Забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів є однією з найважливіших умов досягнення цілей та завдань, передбачених фінансовою стратегією підприємства. Конкретні шляхи досягнення відповідних цілей визначає державна фінансова політика, яка охоплює політику управління структурою капіталу, цінову політику, податкову політику, бюджетну, митну, валютну, страхову, амортизаційну, політику управління доходами, політику управління витратами, політику управління формуванням і використанням прибутку, дивідендну політику, інвестиційну політику тощо.

Головне призначення фінансової політики — забезпечення відповідними фінансовими ресурсами реалізації тієї чи іншої державної програми соціально-економічного розвитку, зовнішньоекономічної діяльності.

Фінансова політика держави як макроекономічний механізм управління включає в себе стратегію й тактику управління.

Фінансова стратегія — дії держави щодо стратегічного розвитку її фінансової системи; загальний напрям і методи досягнення поставленої мети, спрямована на вироблення цільових програм, для реалізації яких потрібні час і значні фінансові ресурси. Це політика, розрахована на довготермінову перспективу і вирішення глобальних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Фінансова тактика — поточна політика, спрямована на розв'язання конкретних завдань відповідного періоду, що впливають із розробленої фінансової стратегії. Вона включає конкретні методи та засоби досягнення поставленої мети за конкретних умов, що дають змогу зосередити зусилля на варіантах рішення, котрі не суперечать прийнятій стратегії.

Фінансова політика реалізовується за допомогою фінансового механізму, що є складною системою впливу на різні аспекти фінансової діяльності окремих суб'єктів. Головний вектор цього впливу — взаємовідносини держави, котра виробляє та реалізує фінансову політику, із суб'єктами господарювання, що забезпечують виробництво ВВП. Державна фінансова політика реалізується через фінансовий механізм, який являє собою сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

Структура фінансового механізму досить складна. До неї належать різні елементи, що відповідають різноманітності фінансових відносин. У структурі фінансового механізму вирізняють п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове забезпечення, нормативне забезпечення, інформаційне забезпечення. Кожна сфера та ланка такого механізму є складовою єдиного цілого, але разом із тим, вони функціонують самостійно. Ця обставина зумовлює потребу постійного узгодження складових фінансового механізму.

Кожен суб'єкт господарювання має свої особливості, тому визначити єдиний підхід до вибору фінансової політики чи фінансової стратегії неможливо. Кожне підприємство повинне самостійно визначати, які чинники і яким чином впливатимуть на його діяльність, та формувати таку фінансову стратегію, яка б мінімізувала ризики і сприяла збільшенню його прибутковості, підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості на ринку.

Управління фінансовими ресурсами представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів – суб'єкта (фінансові менеджери), об'єкта (фінансові потоки), мети (створення ресурсної бази з відповідних джерел та забезпечення ефективного використання сформованих ресурсів) і методів та інструментів її реалізації. Побудова ефективної системи управління фінансовими ресурсами неможлива без розробки фінансової стратегії та її адаптації відповідно до змін зовнішнього середовища. Шляхи реалізації завдань управління фінансовими ресурсами мають визначатися фінансовою політикою підприємства залежно від конкретних умов та особливостей діяльності кожного суб'єкта господарювання.

ТУРИСТИЧНА ІНДУСТРІЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА СКЛADOVA ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Н.Ф. КУРДИБАНСЬКА, аспірант*

Міжнародний гуманітарний університет

Процес реформування економіки нашої країни почався з перших років існування України як нової, незалежної, суверенної держави. І з кожним роком питання стабілізації економіки, підвищення її ефективності та конкурентоспроможності стають дедалі актуальнішими. Наразі, не зважаючи на те, що найбільша частка ВВП країни створюється в сфері послуг, цей сектор економіки залишається не достатньо захищеним збоку державного регулювання. Сучасний стан економіки країни характеризується наявністю великої кількості соціальних та екологічних кризових явищ поряд із слабкою законодавчою базою. Отже, враховувати існуючі істотні проблеми із високим рівнем безробіття в країні та кризовий стан промислового сектору, актуальним постає питання про розвиток туристично-рекреаційної галузі, яка може стати альтернативою аграрному шляху розвитку економіки та створить нові стимули для підприємницької активності громадян.

Саме туристичний сектор лідирує в світі за кількістю новостворених робочих місць. А також, у порівнянні із металургійною промисловістю, яка є однією з найрозвиненіших галузей національної економіки, туризм менш негативно впливає

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Завізна Н.С.

на природні ресурси й навколишнє середовище, що може послугувати причиною вирішення деяких екологічних проблем сучасної України.

Сучасні вітчизняні і зарубіжні дослідження в області впливу розвитку рекреації на економіку регіону підтверджують, що туризм впливає як на економічні, так і соціальні процеси життя населення, призводячи в них в загалом позитивні зміни. Це можна побачити також із світової статистики, так більше ніж у 40 державах світу туризм є головним джерелом надходжень до бюджету, а ще у 70 – однією з трьох основних статей.

О. Любіцева вважає, що туризм як явище суспільного життя є похідною суспільного розвитку. Він є однією з найбільш сталих складових світової економіки, яка за останні десятиріччя має стабільні (в середньому 5% на рік) темпи зростання і не зазнає коливань попиту та пропозиції, тому вважається одним з найперспективніших напрямків соціально-економічного розвитку.

І. Валентюк відносить туристичну галузь до господарського комплексу України. На його думку, «туризм стає дієвим засобом формування ринкового механізму господарювання, надходження значних коштів до бюджету, однією з форм раціонального використання вільного часу, проведення змістовного дозвілля, залучення широких верств населення до пізнання історико-культурної спадщини».

На основі аналізу історії та сучасних тенденцій розвитку визначено, що туристична галузь України, маючи потужний туристично-рекреаційний потенціал, розвивалася без урахування особливостей її функціонування, глибокого проникнення в суть проблем та за відсутності цілеспрямованої, комплексної туристичної політики держави й відпрацьованих механізмів управління. Це призвело до переорієнтації туризму на виїзний, руйнування системи соціального туризму, важливих складових інфраструктури галузі. Реформування системи державного регулювання галузі висвітлює низку проблем, що потребують вирішення. Це, насамперед, невідповідність чинної нормативно-правової бази потребам та тенденціям розвитку туристичної галузі. Незважаючи на прийняття нової редакції Закону України «Про туризм», який, безперечно, став кроком вперед, існує нагальна потреба у вдосконаленні правового забезпечення галузі і приведення його у відповідність зі світовими стандартами. Крім того, перешкодою на шляху ефективного розвитку туристичної галузі стала відсутність протягом тривалого часу виваженої регіональної політики, що зумовило потребу у створенні структури державного регулювання туризму в Україні з урахуванням сучасних реалій та досвіду країн з високорозвиненою туристичною індустрією.

Україна має дуже високий рекреаційно-туристичний потенціал, завдяки своїй багатій культурно-історичній спадщині, географічному положенню, природно-кліматичним умовам та ін., але для розвитку рекреаційної галузі в країні та отримання бажаних результатів лише цього замало. Туристична галузь потребує систематичних та фундаментальних зрушень з боку нашої держави. Це модернізація законодавчої бази, створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій, стабілізація політичної ситуації в країні, розбудова та оновлення інфраструктури туризму за рахунок банківських та бюджетних кредитів.

Науковці та спеціалісти у своїх доповідях та виступах однозначно підкреслюють, що тільки комплексне розв'язання всіх проблем пов'язаних із розвитком міжнародного туризму в Україні дасть змогу активізувати діяльність такої важливої галузі народного господарства. Так, зокрема, Л.С. Гринів та О.М. Чабанюк у виступі «Фінансова та інвестиційна політика в рекреаційній індустрії»

стверджують, що «фінансування за рахунок власних коштів представляється найбільш доцільним у фінансовому забезпеченні галузі. Однак на сьогоднішній день самофінансування суб'єктів господарювання не має перспективи у зв'язку з недосконалою податковою політикою та діючим механізмом ціноутворення».

Отже однією із найважливіших проблем розвитку туристичної галузі України є відсутність суттєвої державної підтримки місцевих ініціатив щодо розвитку туризму. Проте зарубіжний, зокрема французький, досвід свідчить, що максимального ефекту в розвитку туризму можна досягти лише за умов співпраці органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, громадських і професійних організацій та підприємницьких структур.

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Л.О. КУСТРІЧ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

В останні роки у зв'язку з уповільненням платіжного обороту між підприємствами загострилася проблема управління дебіторською заборгованістю, яка займає вагому частку в оборотних активах. Нестача оборотного капіталу викликає необхідність додаткового фінансування, а відповідно і додаткових витрат на його забезпечення.

Саме тому одним із шляхів вирішення нагальної проблеми є розробка дієвого алгоритму щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю, яке повинно передбачати:

- вироблення політики управління та принципів формування;
- планування дебіторської заборгованості, її лімітів і нормативів, а в разі необхідності планування її зниження як в цілому, так і окремо по товарних кредитах, споживчих кредитах, виданих авансах і в розрізі окремих груп дебіторів і на цій основі формування оптимальних розмірів дебіторської заборгованості;
- формування оптимальних форм розрахунків з покупцями, максимальне використання передоплати (навіть часткової), акредитивів;
- більш тонке, ніж в балансі, ранжування заборгованості за термінами, наприклад по декадах і місяцях;
- формування взаємоприйнятних строків розрахунків; постійний контроль за практикою розрахунків з контрагентами;
- диверсифікація дебіторської заборгованості (з метою зниження відповідних ризиків);
- постійний моніторинг впливу дебіторської заборгованості на фінансову стійкість господарюючого суб'єкта; контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, за часткою оборотних коштів, що відволікаються в заборгованість;
- стимулювання дострокової оплати за продукцію (послуги);
- стимулювання своєчасної оплати продукції (робіт, послуг) через введення системи заохочень та системи санкцій за несвоєчасну виплату дебіторської заборгованості;

- коригування виробничої програми з метою збільшення випуску продукції з низькою ймовірністю формування дебіторської заборгованості в ході її реалізації і, навпаки, зменшення випуску продукції, що супроводжується високою заборгованістю;
- коригування складу контрагентів з метою мінімізації частки і виявлення фінансово несприятливих контрагентів;
- диверсифікацію складу клієнтів як форму зниження ризику появи дебіторської заборгованості;
- оперативний аналіз управління поточною дебіторською заборгованістю;
- складання документації та проведення інших заходів з метою врахування та недопущення утворення сумнівної дебіторської заборгованості;
- здійснення комплексу заходів з метою недопущення невикористаного зростання дебіторської заборгованості;
- повне використання правових заходів для стягнення дебіторської заборгованості;
- контроль за ефективністю власне кредитної політики.

Управління дебіторською заборгованістю повинно входити складовим елементом в загальну політику управління оборотними коштами підприємства і кореспондувати з іншими її елементами. Крім того, управління дебіторською заборгованістю має бути тісно пов'язане з маркетинговою політикою підприємства.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ЦІННОСТЕЙ

К.О. ЛАТИШЕВ, викладач

*Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського*

За наявності потужних конкурентів, високих вимог до якості автомобільної продукції, що постачається на експорт, динамічної мінливості кон'юнктури зарубіжного ринку, інтегруватися у світове економічне співтовариство надзвичайно складно. Сучасні промислові підприємства намагаються розробляти напрямки щодо скорочення життєвих циклів продукції, підвищеного використання аутсорсингу, масового задоволення попиту, більшого ускладнення продукції, географічного розподілення проектних груп, прискореного списання матеріальних цінностей та швидкого задоволення потреб споживачів.

Досягнення конкурентоспроможності автомобілебудівної продукції визначається ефективністю управління ланцюговими процесами на всіх етапах життєвого циклу продукції: починаючи від виробництва і закінчуючи після продажним обслуговуванням та ремонтом в гарантійний та післягарантійний періоди. Застосування ціннісноорієнтованого підходу до підвищення надійності бізнес-процесів дозволяє оцінити конкурентні позиції продукції в точках приросту доданої цінності відповідно до вимог та запитів споживачів.

Усі етапи процесу створення продукту – від пошуку сировини до продажу кінцевому споживачу – утворюють ланцюг, ланки якого, взаємодіючи між собою, перетворюють вихідні ресурси у кінцевий продукт. При цьому необхідно

враховувати логістичний характер ланцюга, який передбачає використання сучасних технологій управління фізичним просуванням продукту. З огляду на напрям дослідження, варто приділити більше уваги цінності продукту як акумулятивному об'єкту, що мігрує від однієї до іншої ланки ланцюга. Акумулятивна особливість передбачає виділення доданої цінності як частини цінності кінцевого продукту (сукупної цінності), яка створюється на певному етапі його просування через ланцюг бізнес-процесів. Коли продукція, завдяки діяльності компанії, перетворюється із сировини на готовий виріб, з її цінністю відбувається наступне:

1. У процесі виробництва до вартості продукції додається вартість сировини, матеріалів, праці, енергії тощо. Проте додана цінність продукції не залежить від цих витрат.

2. При додаванні до продукту таких якостей як функціональність, естетичність, престижність, цінність продукції збільшується. Це дає можливість продавати її за вищою ціною, аніж сумарні витрати на виробництво. Проблема є в тому, що цінність продукції, виражена у ціні, за якою ринок згоден її придбати, має бути вища за виробничі витрати.

Цінність є результатом сукупної дії значної кількості суб'єктивних факторів, таких як функціональність, престижність, сумісність з іншими продуктами тощо. Більш того, цінність для споживача не залежить від того, чи буде виробництво збитковим або прибутковим. Наприклад, якщо б можливо було витратити на виробництво автомобілів КраЗ лише половину з того, що витрачається зараз, цінність для споживача при цьому залишилася б незмінною.

Отже, можна побачити, що додана цінність продукції компанії є різницею між його цінністю на виході та вході бізнес-процесу. Аналіз доданої цінності включає аналіз кожної окремої дії бізнес-процесу для визначення його цінності для кінцевого споживача. При цьому у кожній компанії є частина бізнес-процесів, які не створюють доданої цінності, і одним із ключових завдань є виявлення таких бізнес-процесів та їх ліквідація. Оскільки споживач готовий сплатити справедливую ціну лише за сукупність тих якостей, які йому дійсно потрібні.

Перша складова “Зони цінності” – реалізація продукту – охоплює три блоки: якість, інновацію та індивідуалізацію. Сучасне розуміння якості, окрім якості продукту, включає доставку, порядок розрахунків, технічний супровід тощо. Пропагуючи підвищення якості продукту та внутрішніх бізнес-процесів, варто не забувати про ціль бізнесу – цінність для споживача. Якщо якісні бізнес-процеси не створюють цінності продукту – цілі підприємства не досягнуто. Метою інновації у цій концепції є підвищення рівня функціональності продукції, що означає, що інновації створюють частину цінності для споживача.

Друга складова “Зони цінності” – ціна, яка є грошовим виразом цінності. Єдиною концептуальною базою для формування ринкової ціни є цінність продукції, а не вартісна (витратна) концепція ціноутворення: чим більше корисних якостей у потрібному співвідношенні побачить споживач у товарі, тим вищу ціну він готовий сплатити за володіння цінністю, яку цей товар містить.

Третя складова “Зони цінності” – персоніфікація – поділяється на три блоки: доступність, швидка реакція на запит, налагодження стосунків. При цьому відмова партнера від виконання взятих на себе контрактних зобов'язань, створення негативного іміджу продукту, відсутність у партнера матеріальних, фінансових або людських ресурсів можуть значно ускладнити створення третього блоку цінностей.

Основну мету досліджень цієї роботи вбачаємо у пошуку умов та рішень щодо

розвитку конкурентоспроможності промислової продукції через виконання вимог до надійності бізнес-процесів. Саме початкове включення надійних партнерів, працівників, постачальників, споживачів продукції у бізнес-процеси створення цінності має забезпечити прискорений розвиток якості продукції за найменших витрат, підвищення ступеня інноваційного розвитку продукції, зростання рівня дохідності та ефективності бізнесу загалом.

ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

О.П. ЛОБАНОВА, аспірант*

Львівський національний аграрний університет

Трансформаційні процеси характерні для будь-якого суспільства в різні періоди його еволюції, не стали винятком і для українського суспільства, яке нині перебуває в динамічному розвитку, що супроводжується виникненням цілого спектра проблемних питань.

Перш ніж перейти до етапу дослідження особливостей сучасного трансформаційного періоду розглянемо історію виникнення та значення такого періоду для нашої держави. Отже, з проголошенням політичної незалежності, у 1991р Україна стала на шлях радикальних соціально-економічних і політичних змін з урахуванням досвіду і досягнень розвинутих країн світу, тим самим розпочавши трансформаційний період, що торкався ледь не всіх сфер суспільного життя і який триває до теперішнього часу. Однак у результаті відсутності в нашій державі національної трансформаційної моделі і невдалого запозичення чужих моделей економічного розвитку, на жаль, перехід України у нову якість придбав руйнівний характер. Замість прогресивних економічних і науково-технологічних зрушень, побудови соціально орієнтованої демократичної держави, підвищення матеріального добробуту і духовного рівня життя народу, міста України опинилися в глибокому занепаді. В загальному за період кризи 1991-2001 р. Україна втратила 75% ВВП і близько 15 млн. робочих місць.

Розглянемо детальніше, що ж означає термін «трансформація»? З точки зору науковця З.Т. Голенкової поняття «трансформація» досить часто вживається для позначення тих процесів, що сьогодні відбуваються в колишніх соціалістичних країнах. Цим терміном, як і терміном «модернізація», прагнуть підкреслити не ідеологічний характер змін, що відбуваються, але в реальності ці поняття несуть у собі різну базу ідеології. Якщо для одних трансформація – це позитивний процес, який варто всіляко підтримувати, у результаті якого вчорашні країни соціалізму повинні повернутися до числа нормальних, демократичних цивільних суспільств, що ефективно розвиваються. То для інших трансформація – це процес негативний, руйнівний, нав'язаний ззовні, що привів до невідповідності економіки, суспільного порядку і духовних основ цих суспільств.

На думку С.П. Катаєва, «трансформація – визначає новий вимір світу, а не підкоряється канонам. У стабільному суспільстві зміни мають передбачувані результати. У суспільстві, що трансформується, немає сталих зв'язків між

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Ступень М.Г.

елементами, тому наслідки змін передбачити практично неможливо, а отже, росте ризик помилок». Таку ж оцінку явищу трансформації дає Н.І. Михальченко: «...трансформація, зміна, розвиток можуть бути орієнтовані на зміну реалій у будь-якому напрямку: уперед, назад, убік, по колу, тощо...».

За словами академіка НАН України І.І. Лукінова в кінці ХХ сторіччя Україна змінила свої напрямки майбутнього соціально-економічного розвитку та стала на шлях радикальних соціально-економічних і політичних змін з урахуванням досвіду і досягнень розвинутих країн світу.

Часто трансформаційний період порівнюють з перехідним, але це неправильно тому, що поняття «трансформація» і «перехід» є відмінними. Поняття «перехідний» передбачає, що існує прямий шлях від якогось одного стану до якоїсь певної стадії. Поняття переходу передбачає чіткий кінцевий пункт економічного розвитку. Цей статичний спосіб бачення не застосовують у трансформаційному підході, що розглядає різноманітні економічні, політичні, соціокультурні зміни. Результат цих трансформацій відкритий і не задається на початку або під час змін, вони відбуваються постійно і не мають обмежень у просторово-часовому вимірі.

Специфіка трансформаційних процесів в економіці України полягає в тому, що вони відбуваються в умовах непогодженості різних варіантів їх інтерпретації різними соціокультурними групами. Зрозуміло, такі явища можна констатувати в будь-якому суспільстві, що стало на шлях трансформаційних змін. У тих суспільствах, де зберігається можливість діалогу, можна вести прийнятний варіант трансформації, адже він сприяє підвищенню ефективності найважливіших форм діяльності.

Однак слід зазначити, що в українському суспільстві трансформаційний період лише зумовив ряд соціально-економічних проблем:

- економічні проблеми (зменшення кількості робітників і службовців, зайнятих в економіці міст, зростання безробіття, висока частка працівників змушених перебувати в тривалих неоплачуваних відпустках);
- соціальні проблеми (надзвичайно низький рівень доходів населення, зокрема низький рівень заробітної плати, пенсій, стипендій, соціальна незахищеність населення, катастрофічна ситуація із забезпеченням житлом сімей з низьким рівнем доходів, недосконалість забезпечення населення об'єктами соціальної інфраструктури).

Отже, можна зробити такий висновок, що сучасні трансформаційні процеси, які проходять в українському суспільстві призвели до затяжної економічної кризи, притуплення соціально-економічного розвитку нашої країни, а також зумовили ряд проблемних питань, що потребують нагального вирішення. Тому нині головним завданням нашої держави є: по-перше, пошук альтернативних шляхів подолання такої системної кризи; по-друге забезпечити повноцінний перехід українського суспільства у трансформаційний період ринкової економіки. Тільки за таких умов Україна може досягти високого рівня соціально-економічного розвитку.

СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ТУРИЗМІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Л. М. ЛОЯК, старший викладач

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Формування сприятливого середовища для розвитку малого та середнього підприємництва на регіональному рівні – завдання виняткового значення в умовах світової кризи. Тому, воно потребує системної підтримки всіх владних рівнів, яка включає заходи сприяння доступності до ринків ресурсів, у першу чергу фінансових, покращення інфраструктурного забезпечення, організаційно-методичної підтримки, підготовки підприємницьких кадрів тощо.

Державна політика щодо розвитку малого підприємництва має стати поштовхом до реальної децентралізації та деконцентрації влади, передачі повноважень з національного на рівень органів місцевого самоврядування. Розвиток економічної самостійності окремих суб'єктів через стимулювання відповідальності регіональної влади щодо використання інструмента малого підприємництва в забезпеченості місцевого населення робочими місцями та наповнення місцевих бюджетів стає інструментом забезпечення та гарантування стандартів життя

Туристично-рекреаційна галузь має виключно важливе значення для соціально-економічного розвитку Івано-Франківської області. Вона є важливим фактором підвищення зайнятості населення, розвитку виробництва послуг, інфраструктури та комунікацій в регіоні. Сьогодні у туристичній інфраструктурі, як і у всіх інших сферах національної економіки, відбувається становлення конкурентних відносин. З огляду на це, важливим є пошук методів підвищення конкурентоспроможності підприємств туристичної інфраструктури. Саме розвиток малого підприємництва є одним з основних критеріїв розвитку туристичного регіону. Тому органи місцевого самоврядування зацікавлені у сприянні розвитку малого підприємництва та застосовують дієві заходи.

Відповідно до вимог законів України “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні” і “Про державну підтримку малого підприємництва”, завдань Стратегії економічного та соціального розвитку територій Івано-Франківської області до 2015 року, а також з врахуванням відповідних рекомендацій Держкомпідприємництва України та інших нормативно-правових актів, розроблено Регіональну програму підтримки малого підприємництва в області на 2011-2012 роки.

Однак, залишаються проблеми, які сповільнюють розвиток підприємництва, а саме:

- незначна кількість об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва у малих містах і сільській місцевості;
- брак кваліфікованих кадрів та недостатня інформованість з питань підприємництва;
- невідповідне (менше 0,5 відс. доходної частини) виділення у бюджетах районів і міст коштів на підтримку підприємництва;
- недостатній розвиток кооперації між малими та великими підприємствами;
- недостатня кількість земельних ділянок, що пропонуються органами місцевого самоврядування для впровадження інвестиційних проектів із відповідними пакетами документів;

- недостатнє використання механізмів надання пільг для місцевих підприємців органами місцевого самоврядування;
- незначна кількість малих підприємств, продукція яких відповідає міжнародним стандартам ISO;
- відсутність реальної застави та високі відсоткові ставки для отримання кредитів у банках;
- нестабільність законодавчої та нормативної бази,
- відсутність дієвої системи мікrokредитування спеціалізованими установами.

Враховуючи зазначене пріоритетними завданнями Програми є: надання пільгових кредитів суб'єктам малого підприємництва, які працюють в пріоритетних галузях економіки, реалізація програми часткової компенсації відсотків за кредитами, отриманими суб'єктами малого підприємництва, які працюють в пріоритетних галузях економіки, надання дотації роботодавцям на повне або часткове покриття витрат на заробітну плату осіб, працевлаштованих службою зайнятості, надання одноразової виплати допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності, забезпечення участі суб'єктів підприємницької діяльності в тендерах для отримання підрядів на виконання робіт, які фінансуються за рахунок бюджету, реалізація Програми перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва, проведення навчання підприємців за різноманітними програмами, забезпечення діяльності інформаційної служби з питань підприємництва “Гаряча лінія”, сприяння організації підготовки кваліфікованих кадрів для туристичної та оздоровчо – відпочинкової галузі, забезпечення надання якісних послуг в сфері сільського зеленого туризму. На фінансування цієї Програми у 2011-2012 роках передбачається щорічно виділяти з обласного бюджету не менше 3 млн. грн., а із врахуванням коштів районних і міських бюджетів – 4 млн. грн.

Аналіз кращого світового досвіду дозволяє виділити спеціальні організації для підтримки підприємництва: асоціації муніципалітетів, регіональні фінансові компанії, приватні консультанти та експерти, національні агентства розвитку, торгово-комерційні та промислові палати, технополіси, бізнесові та інноваційні профспілки, організації з працевлаштування населення, організації з поширення нових технологій, бізнес-інкубатори, венчурні, гарантійні та благодійні фонди, місцеві агентства розвитку, комунальні фундації, заклади вищої освіти та регіональні наукові центри, технологічні дослідницькі лабораторії, агентства регіонального розвитку. Повноваження місцевих органів самоврядування дозволяють їм забезпечувати вагому підтримку підприємництва на відповідних територіях.

Розвиток підприємництва регіону може бути забезпечений також за рахунок переходу до так званих промислових кластерів: замкнених технологічних й економічних циклів, де будуть виробники, дистриб'ютори, консалтингові фірми, фінансові установи, сертифікаційні органи тощо. Весь спектр структур, які обслуговують кінцевий продукт, повинен створювати конкурентоспроможність цього регіонального продукту на світовому ринку.

МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФЕРТІВ

М.І. МАЛЬОВАНІЙ, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

По своїй суті соціальні трансферти – це операції перерозподільчого характеру, які заключаються в передачі у грошовій (пенсії, різноманітні соціальні допомоги та виплати), натуральній (отримання продуктів харчування, технічних засобів пересування, протезування, працевлаштування громадян, які частково втратили працездатність, утримання непрацездатних у будинках для престарілих та інвалідів) або іншій формі (житлові субсидії, послуги соціально-побутового характеру: оплата житлово-комунальних послуг, проїзд у громадському транспорті, санаторно-курортне, медичне обслуговування та лікування, соціально-трудова реабілітація інвалідів тощо) доходу (ресурсів) державними і недержавними організаціями населенню, яке потребує допомоги або має на неї право згідно з чинним законодавством або договором страхування, як правило, на безповоротній основі.

Кількість та розмір соціальних трансфертів є специфічними для кожної держави, оскільки вони формуються не лише під дією політичних та економічних факторів, а й соціально-культурних і морально-етичних, які притаманні даному суспільству. Це пояснює наявність певних видів соціальних трансфертів в одних країнах і відсутність їх в інших.

В системі соціального захисту фінансування соціальних трансфертів здійснюється за такими моделями:

1) в першій моделі страхові відносини недостатньо розвинуті. Розмір соціальних трансфертів залежить від ряду другорядних факторів (від зайнятості в тій чи іншій галузі, службового становища тощо). Наприклад, розмір пенсій для цілого ряду професій визначається окремими законами. Зазвичай потреба у фінансових ресурсах не покривається за рахунок страхових внесків, а повністю або частково фінансується з державного чи місцевих бюджетів. В даній моделі повністю фінансуються соціальні трансферти, які виплачуються населенню з низьким рівнем доходу. Однією за проблем даної моделі фінансового забезпечення соціальних трансфертів в Україні є те, що частка населення, яке має право на отримання соціальних пільг та виплат, встановлених законодавством України, оцінюється на рівні 70% всього населення, тобто більше 30 млн. чоловік можуть претендувати на їх отримання. В Україні налічується понад 130 категорій одержувачів різних видів соціальних виплат, з яких лише 70 отримують виплати за соціальною ознакою, та близько 50 – за професійною. Усі пільгові, в т. ч. соціально незахищені, категорії громадян мають право на більш як 120 видів пільг, а також понад 60 видів соціальних і компенсаційних виплат. В той же час необхідне фінансування встановлених на місцевому рівні пільг та соціальних виплат переважно покладається на місцеві бюджети, які в Україні є хронічно дефіцитними. Слід звернути увагу на те, що частина соціальних пільг (наприклад, пільги на проїзд у місцевому транспорті, житлово-комунальні послуги) досить часто фінансується за рахунок доходів постачальників відповідних послуг, які намагаються покривати дані витрати за рахунок інших споживачів. Це негативно позначається не лише на повноті наданні законодавчо встановлених пільг, а й на якості самих послуг;

2) в другій моделі – сплата страхових внесків здійснюється без урахування

ймовірності настання страхового випадку з кожною окремою застрахованою особою. Страхування здійснюється переважно на користь третіх осіб і накопичення фінансових ресурсів ніяким чином не пов'язано з зростанням відшкодувань. Наприклад, таким чином організовано пенсійне страхування, фінансування якого хоча й здійснюється за рахунок страхових внесків, проте воно не орієнтовано на погашення тільки поточних витрат по пенсійному забезпеченню та не бере до уваги окремі майбутні витрати. Це приводить до того, що пошук необхідних фінансових ресурсів, як правило, починається перед або після підвищення пенсій. Такими ж чином організовано фінансування різних соціальних виплат по соціальному страхуванню;

3) третя модель базується на врахуванні соціального ризику. Виплати не можуть перевищувати встановленого співвідношення між витратами та надходженнями. Така модель передбачає покриття дефіциту коштів шляхом створення резервних фондів, перестраховування тощо. У даній моделі повністю фінансуються соціальні трансферти, які сплачуються приватними фондами соціального страхування.

В останні роки в багатьох країнах світу, у тому числі і в Україні, спостерігається послаблення соціальної ролі держави, що викликано, насамперед, кризою державних фінансів. Відбувається скорочення державних соціальних програм або зменшення їх фінансування. Все більшої ваги починає відігравати соціальне страхування, зокрема недержавне. В таких умовах, на нашу думку, оптимальне фінансове забезпечення соціального захисту можна досягнути лише за гармонійного розвитку усіх форм соціального захисту, що ніяким чином не повинно позначитися на соціальній захищеності громадян України. Тому, на нашу глибоке переконання, пошук шляхів вирішення проблеми фінансування соціального захисту повинен бути направлений, насамперед, на оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів у системі соціального захисту, а не на подальше скорочення його програм.

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ЯК СИСТЕМА КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

О.П. МАНЗІЙ, викладач

Уманський національний університет садівництва

Сучасний етап розвитку нашої держави зумовлює високі вимоги до оцінки ефективності функціонування економічних систем різних рівнів. Але основна увага приділяється саме підприємству як первинній, основній, самостійній ланці народного господарства, що створює конкретні економічні блага, а отже, є першоосновою націо-нального багатства України.

Вивчення досвіду трансформаційних процесів у нашій державі свідчить передусім про надто велику кількість економічно недоцільних бізнес-проектів. Звичайно, не останню роль у невдачах вітчизняних і зарубіжних бізнесменів відіграє постійна нестабільність зовнішнього середовища господарювання, але внутрішні чинники також не слід ігнорувати. Найповніше уявлення про ситуацію на підприємстві можна отримати лише за допомогою аналізу його фінансового стану та результатів виробничо-господарської діяльності. Для подолання хоча б частини

дестабілізуючих факторів доцільно підняти економічний аналіз підприємств та організацій на якісно новий рівень.

Основним завданням економічної діагностики є системна оцінка результативності господарської діяльності за кілька періодів, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на неї, а також визначення реальної фінансової стійкості підприємства в цілому чи окремих аспектів його платоспроможності, кредито-спроможності, інвестиційної привабливості тощо.

Слід зазначити, що поняття «діагностика» раніше вживалося переважно в медицині та означало мистецтво розпізнавання хвороби за її симптомами. При цьому керувалися певними правилами, що були розроблені на основі досвіду попередніх поколінь. В економічному значенні термін «діагностика» вживався здебільшого як синонім дослідження, вивчення чинників впливу на підприємницьку діяльність.

Отже, діагностика — це процес розпізнавання й визначення негативних (кризових) явищ у діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної підприємницької діяльності.

Процес діагностики — це не одноразова дія, а постійна систематична діяльність, ефективність якої значною мірою обумовлюється нагромадженням досвідом.

Ефективність функціонування кожного підприємства залежить насамперед від того, відповідають чи не відповідають управлінські рішення реальному стану ринкового середовища господарювання (з урахуванням власного потенціалу підприємства). Базою для обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень має бути глибокий комплексний аналіз підприємства. У ході такого аналізу всі сфери діяльності підприємства оцінюються з позицій досягнення максимально можливого економічного результату за рахунок оптимально ефективного (у тому числі і з погляду ліквідності, уникнення ризику банкрутства) використання наявних ресурсів, передовсім фінансових.

Система економічної діагностики підприємства базується на використанні алгоритмів, технологій, методів і показників економічного аналізу, побудованих на інформаційній базі господарського обліку. З огляду на це, доцільно розглянути певні методологічні основи фінансово-економічного аналізу та господарського обліку, а потім сформулювати комплексну систему діагностики діяльності підприємства. У даному разі під системою діагностики слід розуміти єдність концепції, підходів, принципів, механізмів, технологій та конкретних алгоритмів постійного простежування цільових точок соціально-економічної системи підприємства.

У процесі дослідження фінансово-економічної діяльності підприємства основним слід уважати спроможність аналітика логічно відновити господарські операції, відображені у бухгалтерській звітності, та здатність відтворити у зворотному порядку процеси нагромадження (обліку) інформації.

З позиції забезпечення сталого розвитку має значущість стійкість виробничої, фінансової, техніко-технологічної та екологічної підсистем підприємства. Економічний механізм, що забезпечить сталий розвиток підприємств, буде забезпечувати сталий розвиток і систем вищого рівня: галузі, регіону, країни тощо. Будучи основною ланкою господарського комплексу, підприємство концентрує в собі всі ресурси виробництва. У зв'язку з цим об'єктивна оцінка можливостей підприємств, а також параметрів і характеристик їх еколого-економічного потенціалу мають дуже велике значення для ухвалення рішень. Максимально об'єктивну оцінку потенціалу можна отримати саме в ході економічної діагностики.

Забезпечення високого рівня потенціалу сталого розвитку залежить також від організаційних напрямів: чіткої цінової політики; ефективного управління грошовими потоками; ефективної торговельної і збутової політики; якісної, конкурентної продукції; сертифікації та стандартизації товарів та виробництва; оновлення основних промислово-виробничих фондів підприємства; впровадження прогресивних технологій та оптимізації виробничих процесів; екологізації виробничого процесу; мінімізації витрат виробництва; концентрації ресурсів у пріоритетних напрямках; підготовка і підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу; вдосконалення організаційної культури підприємства; підвищення іміджу підприємства.

Економічна діагностика має бути однозначною, обґрунтованою і достовірною процедурою, оскільки від неї залежить подальший напрям дій. Будь-який помилково визначений стан може звести нанівець зусилля підприємства на ринку в пошуку стабільності або кращих перспектив.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

О.М. МАТРОС, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

За умов ринкової економіки важлива роль належить малому бізнесу. Його підтримка, у тім числі через систему оподаткування, є одним із шляхів подолання економічної кризи в економіці.

Застосування традиційної системи обліку та звітності малими підприємствами в сучасних умовах господарювання не є доцільним. Ця система є достатньо громіздкою і трудомісткою, а за невеликої кількості господарських операцій та обмеженості функціональних служб неефективною і навіть зайвою.

Основою бухгалтерського обліку є чітке та обов'язкове документування усіх господарських операцій. При організації документування і документообігу суб'єкти малого підприємництва (СМП) керуються вимогами Закону № 996 (14) і Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку.

Бухгалтерія СМП повинна створити пакети первинних документів відповідно до завдань обліку за кожною ділянкою (облік основних засобів, матеріальних цінностей, оплати праці, випуску та реалізації продукції, робіт, послуг тощо).

Для документування господарських операцій СМП можуть застосовувати міжвідомчі форми. Їм також надано право самостійно розробляти первинні облікові документи з урахуванням особливостей господарської діяльності і потреб управління.

Бухгалтерія СМП також повинна визначити шляхи руху первинних документів від моменту створення до передачі в архів або знищення. Для цього розробляється графік документообігу з обов'язковим зазначенням виконавців, відповідальних за перевірку та обробку документів, дати виконання та пункти передачі документів для подальшої обробки, використання та зберігання.

Перевірені дані цих первинних документів реєструються і узагальнюються у облікових реєстрах, склад яких визначається формою бухгалтерського обліку, за допомогою рахунків та субрахунків спрощеного Плану рахунків.

Організація обліку на підприємствах малого бізнесу має відповідати всім вимогам щодо обліку, а саме забезпечувати інформаційну, контрольну, аналітичну та оціночну функції.

На даний час у бухгалтерському обліку малих підприємств існують такі ключові проблеми:

- складність застосування окремих П(С)БО та формування облікової політики малого підприємства;
- надмірна складність методик обліку витрат для малих підприємств;
- недосконалість спрощених форм обліку для малих підприємств;
- неадекватність фінансової звітності різних за розміром, обсягом, видами діяльності підприємств малого бізнесу.

Всі ці проблеми потрібно вирішувати, виходячи з нових змін в законодавстві. Беручи до уваги поділ суб'єктів малого бізнесу на чотири групи платників єдиного податку, потрібно розробити відповідно чотири форми обліку пристосованої для кожної з груп. Необхідно враховувати чи є підприємство, підприємець платником податку на додану вартість.

Для платників єдиного податку, що належать до першої групи достатнім буде ведення лише книги обліку доходів затвердженої наказом мінфіну № 1637 від 15.12.2011р. Що ж стосується інших трьох груп, тут потрібно ретельно продумати графік документообігу та запропонувати реєстри зведеного обліку.

Отже не зважаючи на назву податку (єдиний), на жаль не можливо запропонувати єдиної форми обліку для різних груп платників цього податку. Так як єдина форма обліку спричинить ряд проблем, які не під силу буде вирішити першим двом групам.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Л.Ю. МЕЛЬНИК, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Перехід до ринкових відносин в Україні викликав виникнення різних суб'єктів господарської діяльності. Виникає безліч підприємств, особливо в сфері малого бізнесу. Такі підприємства займають специфічні області господарювання, а також прагнуть розвивати традиційні та освоювати нові, що дає значне поповнення бюджету.

На сьогоднішній день становлення і динамічний розвиток малого підприємництва в Україні вважається одним з головних напрямків при здійсненні трансформаційних процесів, що може допомогти вирішити не тільки сучасні проблеми виходу із кризової ситуації, але й інші довгострокові питання розвитку ринкових відносин.

У контексті Податкового Кодексу України суб'єкти господарювання, фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) перша група – фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних

місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 000 гривень;

2) друга група – фізичні особи – підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: – не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; – обсяг доходу не перевищує 1000000 гривень.

Дія цього підпункту не поширюється на фізичних осіб – підприємців, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна. Такі фізичні особи – підприємці належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для третьої групи;

3) третя група – фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: – не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб; – обсяг доходу не перевищує 3000000 гривень;

4) четверта група – юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: – середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; – обсяг доходу не перевищує 5 млн. грн.

Підприємства, що відносяться до суб'єктів малого підприємництва, самостійно вибирають форму бухгалтерського обліку і систему рахунків.

Спрощена форма обліку, що передбачає узагальнення інформації про господарські операції у відомостях 1-М – з обліку коштів, 2-М – з обліку запасів, 3-М – з обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами, розрахунків по податках і по оплаті праці, 4-М – з обліку необоротних активів, 5-М – з обліку витрат, доходів, фінансових результатів і власного капіталу, а також оборотно-сальдової відомості. Використання для обліку відомостей, це по суті застосування спрощеного варіанта журнально-ордерної форми бухгалтерського обліку, в якому об'єднано відомості і журнали-ордери в єдиний реєстр відомостей.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" визначає (пункт 9), що суб'єкти малого підприємництва, які мають право на застосування спрощеного обліку доходів і витрат та які не зареєстровані платниками податку на додану вартість, можуть систематизувати інформацію, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, в реєстрах бухгалтерського обліку без застосування подвійного запису.

Таким чином, є правові основи вести бухгалтерський облік у малих підприємствах без застосування подвійного запису.

Передбачено використовувати чотири журнали: Журнал 1-мс обліку активів; Журнал 2-мс обліку капіталу і зобов'язань; Журнал 3-мс обліку доходів; Журнал 4-мс обліку витрат. Інформацію про господарські операції із первинних документів переносять у журнали, а на їх основі складають спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва

ІНВЕСТИВАННЯ ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АПК

О.М. МОСКОВЕНКО, викладач

Уманський національний університет садівництва

Ринкові відносини потребують інвестиційної активності в аграрному секторі економіки із вливанням необхідних грошових коштів у створення бази для відтворення основних засобів виробництва та подальшого стійкого розвитку галузей на цій основі. Питання відновлювального процесу особливо активної частини основних засобів праці набувають все більшої актуальності для агропромислових підприємств.

Дослідженню проблеми інвестування процесів відновлення основних засобів аграрного виробництва України присвячено наукові праці С.О. Гуткевича, Я.А. Білоуської, М.Я. Дем'яненка, М.І. Кісіля, Г.П. Лайко, Г.М. Підлісецького та ін.

Залучення високоінтенсивних технологій, раціональне використання діючих засобів праці у зміцненні матеріально-технічної бази галузі неможливе без додаткових капіталовкладень, спрямованих на розширення виробничого потенціалу сільськогосподарського товаровиробника.

На залучення інвестицій в сільському господарстві впливає ряд чинників. На одні з них товаровиробник може впливати: урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність худоби; вибір об'єкта першочергових інвестицій; спеціалізація і концентрація виробництва; технологія виробництва основних сільськогосподарських культур; характер інвестицій (довгострокові, короткострокові); рівень продуктивності праці і собівартість виробництва. На дані чинники товаровиробник може впливати протягом виробничого процесу або планувати виробництво продукції із врахуванням інвестиційної направленості у найближчій перспективі. Ряд чинників не залежать від виробника: ціни на товарну сільськогосподарську продукцію і продукцію промислового виробництва; відсоткові кредитні ставки; система оподаткування; інфляційні процеси; сезонність виробництва сільськогосподарської продукції; попит на продукцію із врахуванням співвідношення ринкових цін та квотування виробництва. На нашу думку, чинники першої групи мають загальну матеріально-технічну основу, що проявляється у їх виробничо-технологічному забезпеченні щодо поживлення сільськогосподарської галузі, яке потребує значних обсягів інвестицій.

В Україні простежується негативна тенденція різкого зниження вартості основних засобів агропромислового виробництва, скорочення фондозабезпечення та технічного їх оснащення. Технічна оснащеність знизилась до 45-65% від рівня нормативної потреби, зношеність наявної техніки становить близько 90%. В складі машинно-тракторного парку українських товаровиробників збільшується частка імпортних потужних та продуктивних машин, але таке заміщення відбувається повільно внаслідок їх високої вартості та відсутності коштів вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. За підрахунками експертів лише на оновлення машинно-тракторного парку необхідно близько 15 млрд. грн.

Не сприяють зростанню інвестиційної активності інвесторів нестабільність та суперечливість вітчизняного законодавства в плані нормативного регулювання інвестиційних процесів та недостатня розвиненість інфраструктурної мережі інвестиційної діяльності. Це спонукає сільськогосподарських товаровиробників до спрощення технологій виробництва, негативно впливає на стійкість фінансових і

виробничих параметрів діяльності. Запровадження державного впливу на розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування з подальшим регулюванням інвестиційної політики аграрної сфери економіки надасть стимулюючого ефекту відновлення основних засобів.

Обов'язковими елементами ефективної інвестиційної діяльності в ринкових умовах є такі: вибір конкурентних проектів; орієнтація на швидку віддачу витрат; економічне обґрунтування інвестицій із врахуванням ринку збуту продукції і підвищення її якості; визначення виробничих можливостей конкурентів.

Відновлення основних засобів сільськогосподарських товаровиробників на основі інвестиційного ресурсу повинно виконуватись на основі: послідовної децентралізації інвестиційного процесу на основі розвитку різноманітних форм господарювання; підвищення частки внутрішніх джерел накопичень для фінансування інвестиційних проектів; державної підтримки товаровиробників за рахунок централізованих інвестицій; розширення гарантій сумісного державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів; державних цільових програм фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення; запровадження державного моніторингу динаміки і пропозиції ринку технічних засобів з аналізом потреб товаровиробників; забезпечення прогнозованості і гарантування виконання бюджетних програм з дотриманням економічних законів вартості.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

В. Ф. НЕВЛАД, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

В умовах розвитку світової економіки більш досконаліше глобалізується конкуренція малих і середніх підприємств – виробників. Сьогодні не можна розраховувати на те, що знайдеться ринок, недоступний для світових виробників, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності власної продукції потребуватиме постійних рішучих дій для свого вирішення.

Загострення конкурентної боротьби за збут продукції, за місце на ринку змушує підприємства постійно шукати нові можливості й резерви для збуту своєї продукції, удосконалювати технологію з метою створення якісних товарів.

Жорстка конкуренція між товаровиробниками вимагає від підприємств приділяти увагу формуванню і підтримувати конкурентних переваг, що є запорукою їх конкурентоспроможності на обраному сегменті ринку. Особливо це стосується підприємств по виробництву та переробці сільськогосподарської продукції.

Відомо, що на конкурентоспроможність таких підприємств впливає багато чинників, серед яких особливе місце займають конкурентні переваги. Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продаж).

Світовий досвід свідчить, що конкурентні переваги у будь-якій галузі — це попит на внутрішньому ринку на товари чи послуги, що пропонуються цією галуззю.

Впливаючи на ефект масштабу, попит на внутрішньому ринку визначає характер та швидкість впровадження новацій, що здійснюються підприємствами країни. Він характеризується такими рисами, як: структурою внутрішнього попиту, обсягом та характером зростання внутрішнього попиту і механізмами, за допомогою яких переваги на внутрішньому ринку передаються на закордонні ринки.

Відомо, що виробник одержує найбільший ефект тоді, коли реалізує не сировину, а продукти її переробки, тобто кінцеві продукти споживання. Яскравим прикладом цьому є підприємство ВАТ «Птахокомбінат» Бершадський», яке було обране нами як об'єкт дослідження.

Основними виробничими потужностями підприємства, на даний час є інкубаційний цех на 400 тисяч яєць, сім цехів з вирощування бройлерних курчат, 2 забійних цехи, переробні цехи (копчення, виробництва ковбас, консервів, напівфабрикатів), холодильно-компресорний цех, а також цехи з виробництва яєчного порошку та комбікормів, земельний клин понад 3,5 тис. га, мережа фірмових магазинів, у яких реалізується понад 150 найменувань продукції.

Аналізуючи основні економічні показники діяльності ВАТ «Птахокомбінат» Бершадський», можна відзначити чітку тенденцію до їх зростання та отримання більшого економічного ефекту від ведення виробничої діяльності на основі їх конкурентоспроможності(табл.1).

Економічні показники діяльності ВАТ « Птахокомбінат «Бершадський», тис. грн.

Показники	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	Відхилення 2006р. до 2010р.
Чистий дохід від реалізації	55980,5	73440	120330	121494	130047	74066,5
Собівартість реалізованої продукції.	53231,3	68571	109097	108199	117856	64624,47
Валовий дохід	2749,2	4869	11233	13295	12191	9441,8
Чистий прибуток	2308,3	4465	13732	6492	4776	2467,7
Витрати на оплату праці	6583,3	7968	10624	12284	11986	5402,7

У довгостроковий період існує тенденція до послідовного підвищення якості продукції. Це — об'єктивний процес, спричинений дією закону зростаючих потреб. Проте згадана тенденція на окремих відрізках часу не в змозі ефективно проявитися через існування специфічного взаємозв'язку обсягу пропозиції м'ясної продукції і вимог споживачів до її якості.

В умовах дефіциту, коли пропозиція відстає від попиту, вимоги до якості продукції знижуються і нерідко істотно. Водночас з насиченням ринку продукцією птахівництва її якість виступає на перший план, всезростаючі вимоги до неї поступово стають однією з основних рушійних сил виробництва.

Нами була досліджена якість продукції ВАТ «Птахокомбінат «Бершадського», де ми проаналізували одну із асортиментних груп. ^{Після чого можна дійти висновку, що} продукція підприємства є якісною, випускається відповідно до єдиного національного стандарту якості.

Але, жорстка конкуренція між товаровиробниками продукції птахівництва все ж таки вимагає від підприємств приділяти все більшу увагу якості тим самим формуванню та підтримувати конкурентних переваг.

Отже, на основі вищесказаного, конкурентні переваги підприємств що займаються переробкою сільськогосподарської продукції можуть бути досягнуті в результаті пристосування їх до ринкових умов та вимог споживачів більше, ніж їх конкуренти. Реакція пристосування повинна обіймати сферу постачання, збуту, технологію, організаційні і майнові форми. Реалізація внутрішніх джерел переваги повинна вимагати виділення потенціалу конкурентоспроможності серед споживачів продукції підприємств в ефективний спосіб.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

О.О. НЕДБАЛЮК, здобувач*

Вінницький національний аграрний університет

В сукупності продовольчих товарів важливе місце належить молочній продукції. Попит на молокопродукти реалізується на ринку молока та молочної продукції, функціонування якого визначається як рівнем і структурою пропозиції молокопродуктів, так і динамікою попиту, тому управління цим ринком є одним з найважливіших соціально-економічних завдань держави.

Економічна сутність ринку молока та молочної продукції полягає у тому, що він є категорією обміну, організованого за законами товарного виробництва й обігу, а також сукупністю відносин товарного і грошового обміну. Організація ринку молокопродукції дає змогу реалізувати господарські зв'язки, здійснювати весь процес виробництва молокопродуктів. Без нього неможливо досягти основної мети будь-якої підприємницької діяльності – отримання прибутку суб'єктами даного ринку.

Крім того, економічна сутність ринку молока та молочної продукції полягає у взаємопов'язаному функціонуванні галузей і структур, об'єднаних спільною метою – виробництвом високоякісних молочних продуктів, доведенням їх до споживача, забезпеченням раціонального споживання, створенням державних продовольчих фондів. Основою формування ринку молокопродукції є виробничо-технологічні, соціально-економічні та екологічні зв'язки між сільським господарством, харчовою промисловістю та торгівлею молокопродуктами, що ґрунтуються на послідовній переробці сировини та доставці молокопродуктів споживачам.

Ринок молока та молочної продукції охоплює всі економічні відносини, пов'язані зі збутом молочної продукції, одержаної від переробки молокосировини. Він є вагомою частиною продовольчого ринку, пов'язаною з ринком сільськогосподарської продукції й ринком сільськогосподарської сировини.

На нашу думку, специфічне місце ринку молока та молочної продукції полягає у наступному: порівняно з іншими ринками, ринок молока та молочної продукції характеризується відносною стабільністю, зважаючи на особливу роль молокопродукції в забезпеченні життєдіяльності населення; достатньо висока ліквідність молокопродукції зумовлена відносно низькими цінами на неї та складністю її заміни у харчуванні населення; використання молокопродукції характеризується досить високим рівнем диверсифікації її використання (пряме споживання населенням, споживання харчовою та іншими галузями промисловості);

* Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент Колесов О.С.

повнота і збалансованість ринку молока та молочної продукції є складовою частиною продовольчої, отже, національної безпеки, що передбачає наявність постійного у тій чи іншій формі, прямого чи опосередкованого державного впливу на цей сегмент ринку.

Для нормального функціонування ринок молока та молочної продукції повинен мати рівноважний характер: розмір пропозиції молокопродуктів повинен відповідати розміру попиту на них. Така ситуація має соціальну спрямованість.

Ринок молока та молочної продукції поділяють на чотири сфери. Перша – сфера виробництва, що складається із сукупності сільськогосподарських і переробних товаровиробників, транспортних і фінансово-кредитних організацій. Друга – сфера збуту й торгівлі, характеризується сукупністю оптових і роздрібних торговельних організацій, транспортних, фінансово-кредитних організацій. Третя – сфера зовнішніх зв'язків за допомогою експортно-імпортних операцій. Четверта – сфера державного регулювання, що за допомогою соціально-економічних і адміністративних методів впливає на функціонування трьох попередніх сфер.

Розвиток ринку молока та молочної продукції обумовлює задоволення потреби й попиту населення в різноманітних і якісних молокопродуктах за розумними цінами та в обсягах, які потрібні для задоволення потреб споживачів, також забезпечує прибутковість виробникам і продавцям молокопродукції.

Розрахунок мінімального забезпечення населення молокопродуктами на рівні медичних норм споживання може бути базисом маркетингових заходів виробників для задоволення попиту населення в молокопродуктах, хоча він обмежується рівнем доходів населення.

Тому доцільно здійснити розробку обґрунтованих маркетингових заходів у сфері постачання сировини та збуту готової продукції в підприємствах молокопереробної промисловості. Економічна сутність маркетингу в комплексі маркетингу продовольчих товарів полягає в тому, що виробництво харчових товарів дуже матеріаломістке, тобто якість, асортимент, споживчі властивості продовольчих товарів та молокопродуктів зокрема, прямо залежать від цих характеристик сировинних продуктів. Усі обґрунтовані заходи продовольчого маркетингу втрачають свою ефективність при відсутності маркетингових заходів на ринку молочної сировини.

Використання специфічних маркетингових заходів щодо об'єктів ринку молокопродукції збільшить ефективність їх функціонування, тому що знизить непродуктивні витрати виробників і продавців харчових продуктів і забезпечить найбільш повне задоволення потреб, попиту й вимог покупців відносно цих товарів.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ М'ЯСНОГО СКОТРАСТВА ЧЕРКАЩИНИ

О.М. ПОЛЩУК, асистент

Уманський національний університет садівництва

В нинішній час проблема відродження м'ясного скотарства є досить актуальною і потребує детального аналізу ситуації, яка склалася в тваринництві, та обґрунтованих рекомендацій, спрямованих на ефективне ведення галузі м'ясного скотарства Черкаського регіону.

Виробництво продукції м'ясного скотарства завжди було й залишається одним із основних напрямів у вирішенні продовольчої проблеми не тільки регіону, а й України в цілому. М'ясні продукти є однією з найголовніших складових щоденного раціону людини. Норма споживання м'яса і м'ясопродуктів на душу населення в Україні не досягає рівня рекомендованих норм. Тому проблема відродження галузі скотарства й надалі залишається актуальною і вимагає подальшого дослідження.

Галузь м'ясного скотарства весь час була однією з провідних галузей АПК України, проте кризові явища не оминули й її, і нині вона знаходиться в незадовільному стані. Темпи скорочення поголів'я в сільськогосподарських формуваннях настільки значні, що вони набувають незворотного характеру. Досліджуючи період розвитку м'ясного скотарства у 2000-2011 рр. у регіоні, можна дійти висновків, що поголів'я ВРХ скоротилось із 476 тис. до 202,7 тис. голів, тобто на 57,4%.

Роблячи аналіз даних щодо обсягів виробництва основних видів продукції тваринництва в господарствах регіону, відзначаємо, що на початку 90-х років основним видом м'яса була яловичина та телятина. Однак в теперішній час, ситуація кардинально змінилась і основним видом є м'ясо птиці, і в останні роки спостерігається різке збільшення його виробництва і споживання. Це пояснюється тим, що ціни на м'ясо птиці значно менші ніж на м'ясо свинини та яловичини. Також спостерігається незначне скорочення виробництва конини та кролятини. Характеризуючи виробництво всіх видів м'яса, робимо висновок, що в 2010 році в порівнянні з 1990 роком виробництво зросло на 67%. Поряд з цим збільшилось виробництва м'яса в порівнянні з минулим роком, але це пояснюється не нарощенням поголів'я, а вирізанням худоби. Розглядаючи такий вид м'яса як яловичина, то тут ситуація дуже складна і об'єми виробництва скоротились майже в 5 разів в порівнянні з 1990 роком. Також значно зменшились обсяги м'яса свинини і становлять третину того, що вироблялось в 90-х роках. Окремо слід відзначити позитивний розвиток галузі птахівництва. За останні роки обсяги виробництва м'яса птиці постійно збільшуються і зараз становлять 273 тис. т в господарствах регіону. Такого значного економічного зростання галузь птахівництва досягла за рахунок погіршення ситуації в свинарстві і скотарстві.

На думку багатьох експертів, вирішення проблем, які нині існують в галузі скотарства, неможливе без державної підтримки. З метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної м'ясної продукції держава повинна стимулювати створення великих ферм, оскільки виробництво м'яса, яке відповідає європейським стандартам і вимогам, можливе лише у великотоварних сільськогосподарських підприємствах, де є сучасні технології ведення галузі скотарства.

Для стабілізації економічного й фінансового стану сільськогосподарських підприємств необхідно більше уваги приділяти розвитку кооперування та агропромислової інтеграції. Відносини між структурними підрозділами інтегрованого формування слід будувати на взаємовигідній основі, що дасть змогу створити чітку схему проходження продукції: виробництво – переробка -реалізація.

В подальшому збільшення виробництва продукції м'ясного скотарства можна буде досягнути за рахунок значного нарощування поголів'я ВРХ, використання новітніх технологій утримання тварин. Щорічного оновлювати основне стадо за рахунок високопродуктивних порід, для яких характерна висока продуктивність. Підвищення продуктивності тварин у господарствах Черкаського регіону буде цілком

досяжним за умов відновлення кормовиробництва та покращання кормової бази, адже в структурі собівартості продукції корми становлять близько 60%. Зниження собівартості і покращення якості продукції дасть змогу вітчизняним господарствам вирощувати конкурентоспроможну продукцію і зайняти провідні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках збуту продукції.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ВІДНОСНО ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

О.Т. ПРОКОПЧУК, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Універсальні акцизи в ринковій економіці є ключовим елементом податкової системи. З одного боку, доходи від їх справляння займають в перехідних економіках найбільшу частку серед податкових надходжень, оскільки оподаткування споживання є більш легшим в адмініструванні, ніж оподаткування доходів економічних суб'єктів. З іншого боку, будь-який акциз впливає на рівень цін, а, відповідно, і на фінансовий стан господарюючих суб'єктів.

ПДВ є найбільш поширеною формою універсальних акцизів – його застосування обумовлено трансформацією більш простої форми (податку з обороту) з метою збереження переваг багаторівневого податку (в частині оподаткування всіх ступенів руху товару) шляхом усунення його головного недоліку – кумулятивного ефекту, що пригнічує розвиток високо-технологічного виробництва.

Теоретичним та практичним аспектам застосування пдв присвячено більше дискусій вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, ніж обговоренню інших податкових форм. Серед сучасних вітчизняних вчених, які зосереджувалися на теоретичних аспектах організації справляння пдв у своїх працях, слід виділити с. Алексашенко, в. Андрущенко, м. Дем'яненка, в. Опаріна, в. Синчака, в. Суторміну, о. Тимофесва, в. Федосова, м. Шпилько та ін. Науковців. Їх праці стосувалися ключових аспектів досліджуваної проблематики, проте вони не дали повної відповіді на питання, пов'язані з особливостями застосування пдв щодо окремих галузей економіки.

Широке поширення ПДВ в податкових системах країн світу обумовлене фіскальними, психологічними та економічними перевагами даного податку. Протириччя та неприйняття ПДВ пояснюється його певними недоліками.

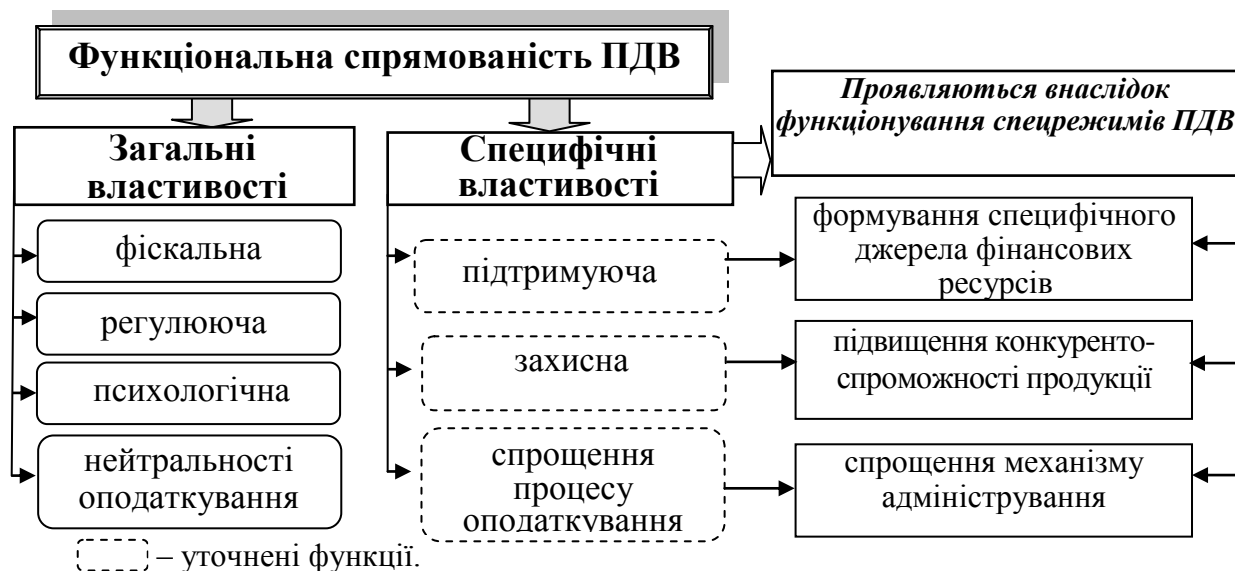
Сутність ПДВ розкривається через призму функцій, які йому притаманні. Адже, податкам, як економічній категорії, притаманні відповідні функції, за допомогою яких розкривається їх суть, характерні ознаки та місце в економічних процесах.

Перш за все, потрібно зазначити, що науковці не мають однастайності у поглядах щодо функцій ПДВ. Найпоширенішою є думка про те, що дана податкова форма виконує фіскальну та регулюючу функцію. Водночас, більшість вчених звертають увагу на те, що окремі функції податків мають підфункції, тобто функції другого порядку.

Водночас, окрім загальних, до числа яких дослідженням віднесено: фіскальні, регулюючі, психологічні, забезпечення нейтральності оподаткування нами виділено також специфічні властивості ПДВ, що реалізуються в окремих галузях народного

господарства.

Так, зокрема, за результатами дослідження функціональних характеристик виявлено, що ПДВ, в галузі сільськогосподарського виробництва, притаманні специфічні властивості – захисна та підтримуюча, а також забезпечує спрощення податкових відносин. Наслідком реалізації такого механізму є те, що ПДВ перетворюється з інструменту фіску в елемент фінансового забезпечення, завдяки чому покращується рівень фінансування підприємств АПК, здійснюється їх фінансова підтримка (рис.).



Функціональна спрямованість ПДВ щодо сільського господарства

Таким чином, ПДВ є відносно новим податком, механізм адміністрування якого належним чином не відпрацьований. Широке використання та поширення ПДВ обумовлене численними перевагами даного податку. Протиріччя та заперечення використання ПДВ пояснюється його певними недоліками.

Сутність податку на додану вартість розкривається за допомогою функцій, які він виконує. Аналіз функціональної спрямованості даної податкової форми дав змогу виділити загальні та специфічні властивості ПДВ. Причому, якщо властивості першого блоку є загальними для податку, то другого – проявляються в певних галузях і є особливими (пов'язані з виконанням поставлених завдань, які покладаються на дану форму оподаткування).

За результатами дослідження встановлено, що ПДВ притаманні практично всі характерні властивості обов'язкових платежів податкової природи. Водночас, у сфері сільськогосподарського виробництва найбільш яскраво проявляється специфічна спрямованість даної форми оподаткування, що полягає у забезпеченні виконання підтримуючих та захисних завдань, а також направленість на спрощення податкового процесу у галузі. Особлива функціональна спрямованість ПДВ щодо галузі сільськогосподарства відповідним чином відображається на засадах формування механізму справляння даного податку.

КЛЮЧОВІ ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ: ТЕОРІЯ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОТИРІЧЧЯ

О.Т. ПРОКОПЧУК, кандидат економічних наук

О.В. МИКИТЮК, магістр

Уманський національний університет садівництва

Сільськогосподарське страхування є специфічним класом страхування, об'єднуючим декілька підгалузей. Виділення сільськогосподарського страхування в окремий клас здійснюється за принципами формування комплексних видів страхування, до яких, зокрема, відносяться морське, космічне, авіаційне, медичне тощо.

До сьогодні термін «сільськогосподарське страхування» застосовувався для позначення сукупності різних видів страхування в аграрному секторі. У сільськогосподарське страхування включалося страхування тварин, страхування урожаю сільськогосподарських культур, страхування майна сільськогосподарських підприємств (будівель, споруд, устаткування і т.п.). У зарубіжних країнах в сільськогосподарському страхуванні також виділяються окремі підгалузі. Наприклад, в Канаді до складу сільськогосподарського страхування включено декілька страхових програм, які виконують функції підгалузі страхування. Це програми *CIP* – страхування урожаю; *RIP* – страхування рівнів доходів по культурах; *ORIP* – страхування загального рівня доходів. Основною підгалуззю сільськогосподарського страхування в США є страхування сільськогосподарських культур.

Разом з тим, в систему сільськогосподарського страхування включається страхування тварин, фермерської нерухомості і доходів.

Галузева ознака проведення страхових операцій значною мірою зумовила визначення назви – сільськогосподарське. І у вітчизняній, і в зарубіжній страховій практиці він міг позначати клас (або специфічну підгалузь) страхування, який виділявся відповідно до певних ознак.

Сільськогосподарське страхування і, зокрема, його найважливіша підгалузь – страхування урожаю, має бути спрямовано лише на компенсацію збитку самого селянина.

Страхове відшкодування, яке він може одержати в неврожайний рік, надасть йому можливість вирішити, принаймні, два завдання. По-перше, виконати свої фінансові зобов'язання перед своїми партнерами в тій мірі, в якій ставилося первинне завдання зробити це за рахунок продажу виробленої продукції. По-друге, сільський товаровиробник буде в змозі придбати насіння і необхідні матеріально-технічні засоби для наступного року і таким чином не перервати відтворювальний цикл рослинництва.

Іншими словами, страхування, наприклад, сільськогосподарських культур спрямовано на захист власне не лише урожаю, а і на захист фінансового стану підприємця, який його вирощує. Підприємницький ризик селянина або сільськогосподарського підприємства, пов'язаний із можливістю збитку від зниження урожаю і повинен складати концептуальну основу такого виду страхування.

Підприємницький ризик сільськогосподарського товаровиробника набагато вищий, ніж та ж категорія ризику в промисловості. Він обумовлений набагато більшим об'ємом об'єктивних ризикових обставин, залежних від стихійних сил природи. Причому вміння протистояння природному середовищу в значній мірі залежить від того, як на суб'єктивному плані вирішуватимуться проблеми самого

сільськогосподарського виробництва, його ефективності і продуктивності.

Слід відзначити, що розвиток страхування в системі економічних відносин аграрного сектора натрапляє в даний час на цілий ряд перешкод, головним з яких є кризовий стан національної економіки в цілому, і аграрного сектора зокрема. Будучи по своїй суті «фінансовим амортизатором», страхування не в змозі повноцінно виконувати свої функції в кризовій економіці. Для нормального страхового процесу необхідна економічна стабільність.

У той же час іменний механізм створення страхових фондів страховиків на основі добровільного страхування є одним з тих чинників, розвиток яких сприяє досягненню стабільності. Способи рішення цієї складної задачі особливо яскраво виявилися в сучасній практиці страхуванні сільськогосподарських культур.

Таким чином, дослідження теоретичного обґрунтування сільськогосподарського страхування дозволило зробити наступні висновки:

➤ Сільськогосподарське страхування – це комплексний вид майнового страхування.

Його підгалуззями є страхування сільськогосподарських культур, страхування тварин, страхування нерухомого майна і доходу сільськогосподарських товаровиробників.

Основними ознаками, які дозволяють включити окремі підгалуззі в клас сільськогосподарського страхування, є властиві їм специфічні страхові ризикові обставини і зв'язок переважаючої частини сільськогосподарського майна з живою природою.

➤ При страхуванні сільськогосподарських культур страховим захистом повинні забезпечуватися не сам урожай, а підприємницький ризик сільськогосподарського товаровиробника, який його вирощує.

➤ Добровільні форми сільськогосподарського страхування вимагають глибокого обґрунтування страхового інтересу сільськогосподарського товаровиробника.

➤ Концептуальні основи добровільного сільськогосподарського страхування повинні включати механізми участі держави в створенні страхових фондів страховиків.

Трансформація страхової справи в Україні супроводжується трансформацією аграрного сектора до нових умов. Ці трансформаційні процеси йдуть паралельно. Традиції страхування сільськогосподарських ризиків накладаються на нову систему попиту на страхові послуги і зазнають у зв'язку з цим зміни. Значною мірою взаємодія двох трансформаційних процесів формує нові підходи до технології страхування сільськогосподарських культур, вимагає розвитку взаємного страхування та створення страхової системи АПК.

ВПЛИВ ПОЛОЖЕНЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

О.П. РАТУШНА, асистент

Уманський національний університет садівництва

Початок підприємницької діяльності має на меті одержання позитивного фінансового результату. Він залежить не тільки від правильного вибору виду діяльності, організації виробництва, збуту продукції, а й від організації облікового

процесу та обраної облікової політики підприємства.

Питання організації обліку та формування облікової політики залишаються в полі уваги науковців, незважаючи на те, що багато з них працювали і продовжують роботу в даному напрямку. Це такі вчені як Бутинець Ф.Ф., Будько О., Голов С.Ф., Житний П.Є., Івахненко І.В., Моссаковський В.Б., Пушкар М.С., Стеців І.І., Щирба М. та інші. Вплив організації облікового процесу в цілому та окремих елементів облікової політики зокрема на формування інформації про результати діяльності є актуальними так як саме від них залежить розмір фінансових результатів.

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Підприємство самостійно визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства.

Вибір конкретних методів щодо елементів облікової політики обумовлює те, що рівень фінансових результатів можна змінити через методи оцінки. У кінцевому підсумку це призводить до того, що на розмірі прибутку позначається суб'єктивний характер, оскільки він залежить від вибору процедур і методів обліку.

Основними нормативними документами, якими керуються при формуванні розпорядження про облікову політику є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку та Методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства, затверджених наказом Мінагрополітики України від 17 грудня 2007 р. № 921.

При оформленні розпорядження про облікову політику підприємства кожен елемент встановлюється і визначається підприємством у відповідності до П(С)БО. Вибір альтернативних методів обліку зумовлює їх вплив на фінансові результати:

- нарахування амортизації за такими методами як зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного зумовлює в перші періоди експлуатації основних засобів підвищеної суми амортизаційних відрахувань, що збільшує суму витрат підприємства. Використання виробничого методу прямо впливає на собівартість одержаної продукції, так як сума амортизаційних відрахувань залежить від об'єму виробництва. Прямолінійний метод дозволяє списувати вартість об'єкта основних засобів рівномірними частинами протягом строку корисного використання.
- що стосується амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів то при першому методі в місяці введення об'єктів будуть завищені витрати, за другим методом вартість малоцінних необоротних матеріальних активів відноситимуться на витрати більш рівномірно.
- метод оцінки вибуття запасів повинен об'єктивно відображати їх вартість, яка буде віднесена до витрат звітного періоду. Єдиний метод, який в умовах інфляції не відображає реальної вартості запасів на момент вибуття є метод ФІФО.
- якщо підприємство відноситиме фінансові витрати до вартості створюваного кваліфікаційного активу, то дані витрати впливатимуть на фінансові результати у вигляді суми амортизаційних відрахувань після вводу такого активу в експлуатацію. В іншому випадку всі проценти та витрати, пов'язані з

запозиченнями зменшуватимуть фінансовий результат.

- вибір методу визначення резерву сумнівних боргів залежить від досвіду та умов діяльності підприємства. Проте саме завищення суми резерву сумнівних боргів найчастіше призводить до зниження прибутку підприємства.
- П(С)БО 30 "Біологічні активи" визначає альтернативні методи оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції при їх первісному визнанні: за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, за виробничою собівартістю (собівартістю за прямими витратами) та за первісною вартістю. Використовуючи перший метод існує ймовірність виникнення необґрунтованих доходів чи витрат, що виникають в результаті необ'єктивного визначення справедливої вартості активу. Дані доходи або витрати можуть впливати на фінансові результати від операційної діяльності підприємства.

Отже, при формуванні облікової політики підприємства відповідальні особи повинні враховувати наслідки обрання того чи іншого елементу методу облікової політики для фінансових результатів підприємства. Тому що окремі з них дають можливість маніпулювати розміром прибутку, а це призведе до недостовірності інформації.

АКЦИЗНИЙ ЗБІР У КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄС

Т.П. РЕВКО, студент*

Уманський національний університет садівництва

У сучасних податкових системах одним з видів непрямих податків є акцизний збір, який займає друге місце за значенням й обсягом надходжень до бюджету після податку на додану вартість. Як правило, акцизним збором обкладаються товари, які не належать до предметів першої необхідності і рівень рентабельності яких досить високий. Завдяки високій еластичності надходжень від акцизного збору відносно динаміки національного доходу він є ідеальним з погляду “вбудованого стабілізатора” економічного циклу.

Процес справляння акцизного збору в країнах ЄС пов'язаний з рядом специфічних труднощів, по-перше, акцизним збором обкладаються товари широкого споживання (алкогольні напої, тютюнові вироби), і зачіпають інтереси практично всіх верств населення; по-друге, в ряді країн ЄС акцизний збір є частиною державної монополії на торгівлю деякими товарами (наприклад у Франції – це торгівля вином і тютюновими виробами); по-третє, уніфікацію ставок акцизного збору необхідно узгоджувати з правилами єдиної політики в галузі сільського господарства (вино, цукор, тютюн), енергетики і транспорту (нафтопродукти), з умовами угод ЄС з окремими групами країн, що розвиваються, (чай, кава) тощо; по-четверте, треба враховувати розбіжності в стандартах, вимогах щодо захисту споживачів, національних традиціях, смаках.

У країнах-членах ЄС система функціонування специфічних акцизів регулюється Директивою 92/12/ЄЕС, яка регламентує механізм визначення податкових

* Науковий керівник - викладач Захарчук О. А.

зобов'язань зі сплати податку та загальний режим виробництва, зберігання й обігу підакцизних товарів за операціями, які підлягають оподаткуванню специфічними акцизами.

Наприклад, у Великобританії до підакцизних товарів відносяться алкогольні напої, тютюнові вироби, паливо, транспортні засоби. Причому лише по тютюнових виробках розмір податку встановлено у вигляді процентної надбавки до ціни товару (яка коливається в межах 10–30%). У Франції податок на додану вартість виконує функції акцизного збору шляхом встановлених диференційованих ставок, де максимальна ставка 22% застосовується до оборотів з реалізації таких товарів: автомобілі, кіно -, фототовари, алкогольні напої та тютюнові вироби, парфумерія та деякі предмети розкоші. Причому, крім зазначених товарів (вони оподатковуються за підвищеною ставкою ПДВ), підакцизними є сірники, запальнички, вироби з дорогоцінних металів, цукор і кондитерські вироби, пиво і мінеральні води та деякі види автомобільного транспорту, літальні апарати. Непрямими податками додатково до ПДВ обкладаються також електроенергія, телевізійна реклама.

У Німеччині особливістю справляння акцизу є те, що, крім загальноприйнятих підакцизних товарів, ним обкладаються ще і страхові угоди (12% страхового полісу). Особливістю існування акцизів в Італії є оподаткування бананів, будівельних матеріалів, електроенергії та нафти за підвищеними ставками. У Швеції до підакцизних товарів належить досить обмежена група: алкоголь, тютюн, бензин та енергія.

Розглянемо країни з традиційно високими ставками акцизу на будь-який алкоголь, у тому числі природний спирт у виноградних винах, це: Велика Британія (2109 євро за гл /б.с. у винах і 2776 євро у міцних спиртних напоях), Данія (863 і 2020 євро, відповідно), Ірландія (2482 і 3925 євро), Фінляндія (1927 і 2825 євро), Швеція (2209 і 5519 євро). До бюджету Фінляндії щорічно надходить 13 млрд євро від акцизу на алкоголь. Відносно високий акциз встановлено на вино, але більш низький, порівняно з іншими видами алкогольної продукції, в Бельгії (428 євро за гл/б.с. і 1661 євро у міцних спиртних напоях), Естонії (604 і 927 євро), Латвії (420 і 847 євро), Литві (395 і 924 євро), Нідерландах (537 і 1775 євро), Польщі (270 і 963 євро)

Однак існують країни – члени ЄС, у яких, наприклад, акциз на вина (тихі, ігристі) зовсім не стягується. До них належать Німеччина, Греція, Італія, Іспанія, Португалія, Люксембург, Кіпр, Нідерланди, Румунія, Словаччина, Словенія, Швейцарія. Порівняно з іншими країнами Європи акцизи на алкогольні напої в Україні значно нижчі. Якщо мінімальна ставка акцизного збору в країнах ЄС 550 євро на літр 100%-го алкоголю, в Україні – 3,3 євро.

Отже, акциз на алкогольні напої є найбільш дохідним видом акцизних зборів. У деяких африканських країнах їх частка в надходженнях від акцизів становить близько 95%. Друге місце належить тютюновим виробам. Найбільше фіскальне значення серед тютюнових виробів мають сигарети. Саме на них припадає близько 90% всіх надходжень від тютюнових акцизів. Відповідно до Директиви ЄС 2002/10, мінімальна ставка акцизного збору з пачки сигарет становить 1,28 євро. В країнах – членах ЄС ціна на пачку сигарет коливається від 1,5 євро в Болгарії (акцизний збір становить 1 євро) і 3,2 євро в Люксембурзі до 8 євро в Ірландії, Великій Британії (акциз – 5 євро).

Заслугує на увагу досвід стягування акцизного збору з тютюнових виробів у США. Особливістю є диференційованість ставок акцизного збору залежно від штату (тобто виробляється тютюн на території штату або отримується з іншого). Середня

ставка акцизу в США становить 1,34 дол. США з пачки сигарет, у штатах, де виробляється тютюн, середня ставка – 40,2 цента з пачки сигарет, у не тютюнових штатах вона дорівнює 1,46 дол. США.

Треба відзначити, що Європейська комісія запропонувала підвищити з 2014 р. у ЄС мінімальні ставки акцизного збору на тютюн до 1,8 євро з пачки сигарет.

Підвищення ставок акцизного збору в країнах світу – це не тільки одне з основних джерел поповнення бюджету, а й антикризовий захід в умовах світової фінансової кризи.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

А.О. РЕВУЦЬКА, аспірант*
*Київського національного економічного
університету ім. Вадима Гетьмана*

Важливим завданням земельної реформи в Україні було визначено розвиток різних форм власності та господарювання. Але само по собі становлення нових форм власності неспроможне забезпечити ефективне функціонування як окремих суб'єктів, так і ринкової економіки в цілому. Зазначене стає можливим лише за умов ефективного організаційного регулювання.

У наукових публікаціях вченими концентрується увага на окремих недоліках організаційного регулювання земельних відносин, існують різні погляди щодо їх існування, а також напрямів удосконалення регулювання цих відносин. Проте, в переважній більшості видань розв'язання проблем недосконалості організаційного регулювання земельних відносин вченими зводиться до землевпорядних дій і не дається оцінка його відповідності науково обґрунтованим вимогам.

Центральним органом виконавчої влади у галузі земельних відносин є Державне агентство земельних ресурсів України, діяльність якого спрямовується і координується Міністерством аграрної політики та продовольства України.

Виходячи із загальної схеми земельних відносин як відносин власності, поданої М.М. Федоровим, основними суб'єктами земельних відносин виступають землекористувачі, в т.ч. орендарі, та власники земельних ділянок. Усі вказані суб'єкти повинні однаковою мірою підлягати організаційному впливу суб'єктів регулювання, більш того, з урахуванням багатофункціональної ролі земель виключна увага має приділятися саме регулюванню діяльності приватних власників. Проте нині в Україні приватна власність на земельні ділянки залишається поза сферою організаційного впливу. Приватні землевласники знаходяться у сфері впливу органів законодавчої влади та адміністративного впливу органів виконавчої влади, зокрема, Державної екологічної інстанції, інструментами якого є вказівки та приписи, що є обов'язковими для виконання.

Виходячи із вимоги забезпечення відповідності структури суб'єктів регулювання його об'єкта, необхідно забезпечити адекватність системи органів регулювання існуючим формам власності на землю, тобто органи регулювання повинні бути представлені державними, самоврядними та громадськими організаціями. Водночас, специфікою організаційного регулювання земельних

* Науковий керівник – кандидат економічних наук Ткаченко О.В.

відносин у сільському господарстві України є практична відсутність впливу на земельні відносини органів самоорганізації населення внаслідок їх нерозвиненості.

Вказана вимога передбачає також застосування широкого спектра методів впливу до суб'єктів земельних відносин із наданням переваги економічним методам, але конкретний набір методів має бути адекватним певній ситуації.

Важливим аспектом дотримання даної вимоги також є функціонування спеціальних органів, що виконують функції узгодження інтересів різних суб'єктів земельних відносин, вирішення спорів тощо. Як підтверджено міжнародною практикою, дійовим механізмом узгодження національних, галузевих, корпоративних та особистих інтересів виступає винесення ключових положень національної стратегії розвитку тих чи інших сфер на публічні обговорення, що дає змогу врахувати різнобічні інтереси громадян при формуванні стратегічних цілей. А для вирішення земельних спорів у ряді країн використовують земельні суди. Наприклад у Німеччині важливу роль у врегулюванні питань землекористування та власності на землю відіграють Земельні суди, до складу яких входять судді, присяжні тощо, які повинні мати, крім юридичної, землевпорядну освіту або досвід роботи у землевпорядній організації не менше трьох років. Характерно, при розгляді справ про земельні ділянки в сільській місцевості обов'язковою вимогою є включення до складу присяжних власників сільськогосподарських підприємств або осіб, які раніше ними були.

Отже, в продовж періоду реформування земельних відносин трансформувався склад суб'єктів регулювання й ускладнилася їхня взаємодія, яка фактично не є системною, найважливіша ланка (землевпорядники сільських рад) практично відокремлена, а Держземагенство України виступає не центральним органом, а є лише одним із низки суб'єктів регулювання земельних відносин. В організаційній схемі взаємодії суб'єктів регулювання земельних відносин виділяються численні координаційні зв'язки, хоча в ряді випадків суб'єктам наданні такі повноваження щодо координації, зміст яких повною мірою не розкрито в нормативно-правових актах, або стосовно яких не визначенні механізми реалізації.

Склалася ситуація, коли використання сільськогосподарських угідь приватними власниками майже не піддається організаційному впливу, а лише правовому та адміністративному. Не повністю задовольняється на практиці й науково обґрунтована вимога щодо відповідності структури суб'єктів регулювання його об'єкта, оскільки недостатньо розвиненим є органи самоорганізації населення, а також органи, призначені для узгодження інтересів учасників земельних відносин.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ, ЯК МОЖЛИВІСТЬ ЗАХИСТУ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ВІД ПОСЕРЕДНИЦТВА

Т.В. САМОЙЛЕНКО, здобувач*

Полтавська державна аграрна академія

Отримання прибутку – це основна ціль кожного сільськогосподарського господарства, запорука подальшого його удосконалення й розвитку. Нажаль, в даний час, більшу частину своєї продукції вони реалізують через торгово-посередницькі структури. Можна зрозуміти, що такі взаємини більш вигідні посередникам, ніж

* Науковий керівник – доктор економічних наук., професор Пантелеймоненко А.О.

безпосередньому виробнику, адже саме вони встановлюють кінцеву ціну на їх продукцію.

Не маючи можливості власними силами перевезти виготовлену продукцію до підприємств подальшої переробки, більшість дрібних господарств вважає, що посередник, це єдина можливість гарантованого збуту їх продукції.

У даних ринкових умовах, дрібні господарства, змушені формувати свою виробничу і цінову політику під впливом потужного тиску великих переробних підприємств, елеваторів, для зберігання зернової продукції, посередницьких та торговельних компаній, які монополізують сфери закупівлі та переробки сільськогосподарської продукції. Більшість переробних підприємств працюють з посередниками на агентських умовах або вони є штатними працівниками, в той час, як дрібні товаровиробники виконують роль дрібних додатків в ланцюгу виробництва – збут – прибуток. Дрібні товаровиробники не можуть виготовляти конкурентоспроможну продукцію, бо не мають коштів на закупівлю основних засобів виробництва, здійснення маркетингових та логістичних досліджень, розміщення реклами та встановлення вигідних каналів реалізації. Для реалізації цих заходів необхідно об'єднувати зусилля окремих господарств на основі кооперації, що забезпечить їм сильні та надійні ринкові позиції. Кооперація, як форма господарювання дозволяє зберегти юридичну та економічну самостійність господарства.

Кооператив, ще не просто об'єднання дрібних товаровиробників для реалізації зернових, це можливість закуповувати продукцію у членів кооперативів, її зберігання великими партіями, транспортування до пунктів реалізації чи переробки, первинна переробка, яка дозволяє в подальшому реалізовувати її для отримання максимального прибутку.

Вся кооперативна система працює на кожного його окремого члена, дає йому змогу користуватися тими благами, які є у великих господарствах чи переробних підприємств, забезпечує виживання дрібних товаровиробників у складних ринкових умовах.

На нашу думку саме сільськогосподарська кооперація дасть можливість для розвитку економіки нашої країни та виходу її на світовий ринок з високоякісною і конкурентоспроможною продукцією.

ПОНЯТТЯ, ЗМІСТ ТА ВИДИ АУДИТОРСЬКОГО ВИСНОВКУ

А.А.СЛАВГОРОДСЬКА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Результатом проведеної роботи аудитора є аудиторський висновок. Аудиторський висновок — це офіційний документ, засвідчений підписом та печаткою аудитора (аудиторської фірми), який складається в установленому порядку за наслідками проведеного аудиту і містить у собі висновки стосовно повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності.

Аудиторський висновок є документом, що підлягає оприлюдненню, його зміст залежить від конкретних обставин та результатів проведеної перевірки. Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 700 «Аудиторський висновок про фінансову

звітність» встановлює ряд положень і рекомендацій щодо форми й змісту аудиторського висновку для його уніфікації з точки зору «читання користувачем».

МСА 700 «Аудиторський висновок про фінансову звітність», визначено, що аудиторський висновок обов'язково повинен містити наступні розділи: 1) заголовок; 2) вступ; 3) масштаб перевірки; 4) висновок аудитора стосовно питання, яке перевіряється; 5) дата аудиторського висновку; 6) адреса аудиторської фірми; 7) підпис під аудиторським висновком. Також визначено, що висновок аудитора може бути безумовно – позитивним або ж модифікованим.

Безумовно – позитивний висновок беззаперечно і чітко висловлює безумовно – позитивну думку аудитора щодо стану обліку та звітності суб'єкта перевірки. Безумовно-позитивну думку слід висловити тоді, коли аудитор дійшов висновку, що фінансові звіти справедливо й достовірно відображають інформацію відповідно до визначеної концептуальної основи фінансової звітності. Безумовно-позитивна думка беззастережно вказує на те, що всі зміни у принципах бухгалтерського обліку й методах їх застосування, а також їх вплив належно визначені та розкриті у фінансових звітах.

Якщо під час перевірки в аудитора виникли заперечення або сумніви щодо правильності тих чи інших використаних суб'єктами перевірки рішень, але аудитору було подано аргументоване й переконливе обґрунтування цих рішень, то така ситуація не змінює безумовності позитивного висновку аудитора.

У випадку, якщо аудитор не може висловити безумовно – позитивну думку щодо стану обліку та фінансової звітності суб'єкта перевірки, він надає модифікований аудиторський висновок. Якщо аудитор висловлює думку, відмінну від безумовно-позитивної, він повинен у висновку чітко описати всі обґрунтовані причини і, по змозі, дати кількісний опис можливого впливу на фінансові звіти. Як правило, цю інформацію наводять в окремому параграфі, який передує висловленню думки або відмові від висловлення думки й може містити посилання на докладнішу інформацію у примітках до фінансових звітів.

Аудиторський висновок вважається модифікованим, якщо він містить такі елементи:

1. Питання, що не впливають на думку аудитора:

а) пояснювальний параграф.

За певних обставин аудиторський висновок може бути модифікований з додаванням пояснювального параграфа щодо питання, яке впливає на фінансові звіти і включене до приміток до фінансових звітів. Додавання такого пояснювального параграфа не впливає на думку аудитора. У ньому, як правило, є фраза про те, що це питання не є підставою для висловлення умовно-позитивної думки. Аудитор повинен модифікувати аудиторський висновок, включивши параграф, який указуватиме на суттєвий фактор, який стосується проблеми безперервності.

Аудитор повинен модифікувати аудиторський висновок, додавши відповідний параграф, якщо виявлено суттєву невизначеність (яка не стосується проблеми безперервності), усунення якої залежить від майбутніх подій і яка може вплинути на фінансові звіти. Невизначеність – це фактор, наслідки якого залежать від майбутніх дій (або подій), які суб'єкт господарювання безпосередньо не контролює, але які можуть вплинути на фінансові звіти.

2. Питання, що впливають на думку аудитора:

а) умовно-позитивний висновок;

б) відмова від надання висновку;

в) негативний висновок.

Обставинами, що впливають на думку аудитора (на фінансові звіти) є:

- обмеження обсягу роботи аудитора (невпевненість). Невпевненість може призвести до висловлення умовно-позитивної думки або до відмови від висловлення думки;
- незгода з управлінським персоналом щодо прийнятності обраної облікової політики, методу її застосування або відповідності розкриття інформації у фінансовому звіті – може призвести до висловлення умовно-позитивної думки або негативної думки аудитора.

Умовно-позитивну думку слід висловити тоді, коли аудитор дійде висновку про неможливість висловлення безумовно-позитивної думки, але вплив будь-якої незгоди з управлінським персоналом чи обмеження обсягу не настільки суттєві та всеохопні, щоб висловити негативну думку або відмовитися від висловлення думки. Умовно-позитивну думку слід висловлювати так: "за винятком" впливу питання, якого стосується модифікація.

Відмову від висловлення думки слід висловити тоді, коли обмеження обсягу настільки суттєве і всеохопне, що аудитор не в змозі одержати достатні відповідні аудиторські докази, а отже, висловити думку щодо фінансових звітів.

Негативну думку слід висловлювати лише тоді, коли вплив на фінансові звіти будь-якої незгоди з управлінським персоналом є настільки суттєвим та всеохопним, що (на думку аудитора) недостатньо модифікувати висновок, щоб розкрити неповний характер фінансових звітів.

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ЕФЕКТІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

М. А. СЛАТВИНСЬКИЙ, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Актуальність охорони навколишнього середовища і економії природних ресурсів постійно зростає із збільшенням рівня задоволення потреб суспільства, в тому числі і за рахунок розширення виробництва із застосуванням нових технологій, які вважаються більш екологічними.

Звичайно, екологоорієнтовані інновації можуть розв'язувати проблеми охорони довкілля, тобто забезпечувати його відтворення, знижувати викиди забруднюючих речовин у довкілля, покращувати екологічність продукції, що виробляється, забезпечувати зниження відходів виробництва та їх вторинну переробку, покращувати рівень використання природних ресурсів, однак в процесі виробництва високотехнологічної продукції також скорочуються обсяги природних ресурсів, може здійснюватись забруднення довкілля.

Загалом, інноваційна діяльність може здійснювати на екологічну ситуацію як негативний, так і позитивний ефект. Адже "забруднення оточуючого середовища, основним чином, результат науково-технічного прогресу". Проте й "потенційні можливості його знизити... наслідки негативного впливу також дуже великі".

Оцінювання екологічності реалізації інноваційних проектів є важливим інструментом для визначення можливих наслідків впливу інноваційної діяльності на навколишнє середовище.

Оцінювання екологічних ефектів інноваційної діяльності – це процес визначення екологічних наслідків інноваційної діяльності, що наносяться оточуючому середовищу, і повинні бути враховані при її прогнозуванні, плануванні та здійсненні.

Необхідно зазначити, що проведення оціночних розрахунків – це процес, що повинен здійснюватись на всіх етапах інноваційної діяльності, при чому значна увага повинна йому надаватись на етапі прогнозування, що дає змогу уникнути реалізації завідомо екологічно несприятливих проектів.

Прогнозне оцінювання екологічних наслідків реалізації інноваційних проектів повинне передбачати як оцінку впливу об'єкта інвестування на навколишнє середовище, так і відповідність зазначених проектів вимогам міжнародних стандартів екологічного менеджменту.

За оцінювання значна увага повинна приділятися факторам впливу реалізації інноваційних проектів на навколишнє середовище.

Так, основними факторами негативного впливу на навколишнє середовище визначаються забруднення води, повітря й ґрунту, промисловий і транспортний шум, випромінення, виробничі відходи.

Найбільш ґрунтовно класифікованими є фактори, подані в статті Обритька Б. А. "Методологічні основи з експертної оцінки інвестиційних проектів", що об'єднано в такі групи: емісії, створення ризику здоров'ю та інші небезпеки, порушення і можливість деградації існуючих соціальних систем тощо.

Дані фактори повинні оцінюватись комплексно, тобто можливий збиток повинен враховувати негативний вплив всіх факторів.

Особливість розрахунку збитку від екологічних наслідків полягає в тому, що в нього входять як явні збитки, так і приховані.

До явних належать збитки від понадлімітного забруднення навколишнього середовища. Їх врахування здійснюється лише за умови, якщо вони перевищують допустимі величини.

До прихованих збитків можна віднести ті, які важко обрахувати – недоамортизація, витрати на утримання фондів, падіння продуктивності праці, внаслідок погіршення стану здоров'я через екологічну забрудненість, соціальні наслідки, можливий вплив на національну економіку, виробництво сільгосппродукції тощо.

Сучасні методики розрахунку ефективності інноваційних проектів передбачають лише врахування явних збитків через складнощі з розрахунку нормативів прихованих збитків. Вони базуються на відніманні від доходу платежів за порушення екологічних чи соціальних обмежень.

На нашу думку, необхідно враховувати також і неявні збитки, оскільки вони можуть відображати свої негативні наслідки через значний проміжок часу, що покличе за собою більш значні втрати з їх подолання.

Оцінювання екологічних ефектів інноваційних проектів повинно відповідати наступним вимогам:

- його необхідно проводити до прийняття рішень щодо реалізації проектів;
- оцінювання має проводитись комплексно з врахуванням впливу всіх факторів на оточуюче середовище;
- рішення на підставі оцінювання повинні прийматись відкрито і з врахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін.

Отже, оцінювання екологічних ефектів має стати важливою складовою оцінювання ефективності інноваційних проектів, оскільки дає змогу запобігати їх негативним наслідкам на природно-соціальну систему.

При здійсненні екологічного оцінювання основною умовою, що зменшує ймовірність прийняття несприятливих проектів можуть бути економічні збитки, що можуть бути включені до будь-якої методики розрахунку ефективності шляхом

включення їх до прогнозованої величини грошових потоків. Єдина складність, в даному випадку, пов'язана з існуванням таких факторів, негативний вплив яких важко розрахувати.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Д.М. СОКОВНИНА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Прискорення темпів економічного розвитку, динамічність чинників зовнішнього оточення суб'єктів господарювання визнали необхідність здійснення стратегічного планування. Добре розроблений стратегічний план дозволить будь-якому підприємству концентрувати зусилля та організаційні ресурси на ключових напрямках, здатних забезпечити підприємству економічний та фінансовий успіх.

Незважаючи на зростання уваги до стратегічного планування, впровадження його в практику управління маркетингом здійснюється дуже повільно. На думку І. Ігнат'євої, «процес управління стратегічним маркетингом в Україні здійснюється в основному централізовано, тобто, основні рішення в сфері маркетингу приймаються на вищому рівні керівництва, на відміну від прийняття їх керівниками нижчих рівнів при децентралізованому типі управління».

Управління стратегічним маркетингом на аграрних підприємствах здійснюється значно простішими методами, ніж в розвинутих країнах світу. Основними характеристиками стратегічного маркетингового планування на аграрних підприємствах являються такі припущення:

- розміри та функції маркетингу – обмежені;
- функції маркетингової діяльності залежать від назви структурного підрозділу, що здійснює маркетинг;
- ефективність маркетингу – невисока, а її оцінка здійснюється найпростішими методами;
- процес управління маркетинговою діяльністю здійснюється централізовано;
- маркетингові стратегії розробляються на короткий термін;
- керівники уникають інноваційних підходів при формуванні маркетингових стратегій.

Щодо управління маркетингом на вітчизняних підприємствах, то цілком можна погодитись із І. Смоліним, що «саме стратегічний маркетинг є хворим місцем багатьох промислових підприємств». Багато підприємств, в тому числі і аграрних, дотепер практикують планування не від того, скільки продукції буде продано і за якою ціною, а від того, скільки її можна виробити. Планово-економічні відділи приділяють багато уваги плануванню виробництва, але при цьому слабо пов'язані з відділами маркетингу і збуту.

Враховуючи особливості українського ринку з його браком інформації і невизначеністю, при формуванні маркетингових цілей, аналіз проведених досліджень свідчить про те, що більшість керівників підприємств не мають достатньо теоретичних знань і досвіду у сфері стратегічного планування маркетингової діяльності. Рішення приймаються в умовах відсутності та високої вартості інформації, що створює тенденцію мінімізації ризику і постановки якомога менше нових маркетингових цілей. При стратегічному маркетинговому плануванні на вітчизняних аграрних підприємствах використовують лише найпростіші методики та

інтуїцію. Відділи маркетингу не користуються особливою популярністю. Інші відділи виконують більш спеціалізовані функції в залежності від їх назви, наприклад, відділ збуту – збутову діяльність, розповсюдження, рекламу, відділ реклами – створення реклами, стимулювання збуту. Все це свідчить про низький рівень знань з питань маркетингової діяльності.

На основі аналізу літературних джерел та практики можна виділити певні маркетингові функції підрозділів аграрних підприємств при проведенні стратегічного маркетингового планування:

1. Відділ маркетингу:

- формування структури маркетингового планування;
- встановлення взаємозв'язків з відділами інновацій, маркетингових досліджень, плановим та ін.;
- збір маркетингової інформації від інших підрозділів;
- розробка маркетингових стратегій та маркетингових стратегічних планів, їх оцінка та узгодження ;
- здійснення моніторингу виконання даних стратегій і планів.

2. Вище керівництво:

- формування стратегії підприємства;
- розробка основних маркетингових стратегій розвитку підприємства;
- координація різних видів планування;
- мотивація різних підрозділів для збору інформації;
- затвердження маркетингових стратегій, планів та моніторинг їх виконання.

3. Інші підрозділи підприємства:

- моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства;
- збір маркетингової інформації щодо діяльності підрозділу;
- надання консультативної підтримки із маркетингового стратегічного планування;
- участь у реалізації маркетингових стратегій і планів.

Отже, більшість керівників аграрних підприємств та фахівців з маркетингу розуміють актуальність та переваги маркетингового стратегічного планування на підприємствах. Основними чинниками, що стримують його розвиток є: відсутність чітко визначених маркетингових функцій та їх розподілу між вищою ланкою управління, маркетинговим відділом та іншими підрозділами; незадовільне використання автоматизованих комп'ютерних експертних систем для стратегічного маркетингового планування.

ВИРОБНИЦТВО ЦУКРУ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДКОМПЛЕКСУ

С.Ю. СОКОЛЮК, кандидат економічних наук

А.О. ШЕВЧУК, магістр

Уманський національний університет садівництва

Криза початку 90-х, охопивши всі галузі агропромислового комплексу, особливо відчутно позначилась на цукробуряковому виробництві і призвела до глибокого занепаду буряківництва як однієї із провідних рослинницьких галузей та руйнування матеріально-ресурсного потенціалу цукрової промисловості. Однак, українські цукрові заводи внаслідок скорочення посівних площ та падіння врожайності хоч і

знижували обсяги виробництва цукру, проте ще трималися на плаву.

Реалізація сільськогосподарської продукції, а також цукрових буряків та відповідно цукру, проводилась за закупівельними цінами, які гарантувала держава. Відповідно за поданням відповідних міністерств та відомств ціни визначалися, потім затверджувались Кабінетом міністрів України, а при їх формуванні була використана відома витратна модель ціноутворення, економічна сутність якої полягає у формуванні ціни, розпочинаючи з витрат сировини і закінчуючи роздрібною ціною кінцевого продукту. Ціни на реалізований цукор сільськогосподарських товариств хоча і мають тенденцію до підвищення, але все ж є нижчими від мінімальних цін встановлених Кабінетом міністрів

Досвід зарубіжних країн переконливо свідчить, що через державне регулювання ринку цукру можна вирішити проблему відродження бурякоцукрового виробництва, відновити імідж України на світовому ринку.

В Україні щорічно в середньому ввозиться 260 тис. тонн цукру-серцю з тростини для переробки та реалізації виробленого з нього цукру на внутрішньому ринку, а, також понад 100 тис. тонн білого цукру у рамках угод про вільну торгівлю. Цукор-сирець продається значно інтенсивніше, ніж білий цукор, оскільки білий слід захищати від вологи та забруднень, внаслідок чого він мало придатний для транспортування на великі відстані. Усе це негативно впливає на цінову ситуацію на внутрішньому ринку цукру, економіку всіх учасників бурякоцукрового виробництва.

На внутрішньому і зовнішньому ринках, цукор реалізовувався за цінами, які визначалися попитом і пропозицією, в зв'язку з відсутністю регульованого внутрішнього ринку цукру, економічного механізму, який би стимулював його ефективне виробництво і експорт, а також через низьку конкурентоспроможність цієї продукції.

Захист внутрішнього ринку і вирівнювання умов виробництва – необхідні компоненти економічної політики багатьох розвинутих країн. Усі вони захищають товаровиробників за допомогою інструментів державного регулювання: тарифів, компенсаційних зборів, акцизів, податків і податкових обмежень, квотами і адміністративним регулюванням ціноутворення.

Відродження та подальший розвиток цукробурякового підкомплексу України потребує комплексної системи постійних і довгострокових заходів на рівні державної програми з відповідними законодавчими і регулюючими механізмами. Для розв'язання проблеми необхідно забезпечити структурні, функціональні, енергетичні, сировинні та інвестиційні зміни. Щодо конкретних пропозицій до вирішення проблем я можу запропонувати наступні дії:

- Розробка програм реструктуризації та технічного переобладнання галузі.
- Формування державної політики в сфері виробництва цукрових буряків і цукру та оптової торгівлі цукром, спрямованої на захист економічних інтересів держави, прав споживачів і вітчизняних товаровиробників.
- Розробка і здійснення програм організації виробництва обладнання, приладів, машин та систем для підприємств бурякоцукрового комплексу.
- Розробка нормативно-законодавчої бази щодо формування і подальшого функціонування ринку цукру.
- Інтеграція товаровиробників і переробників цукросировини з метою збільшення обсягів виробництва цукрових буряків, здешевлення їх вартості та підвищення якості.

- Співробітництво з країнами, які не мають власного цукрового виробництва (наприклад країни Закавказзя). Тут співробітництво має будуватись на умовах міждержавної виробничої кооперації, використовуючи можливості українських цукрових заводів по переробці цукру-сирцю тростинного.
- Вивчення і розповсюдження передового світового досвіду в галузі буряківництва та цукроваріння.
- Організація міжнародного навчання спеціалістів, проведення міжнародних виставок, ярмарок аукціонів, відряджень українських фахівців за кордон та прийому іноземних партнерів.
- Створення інформаційно-технічної бази даних, що стосується виробництва та оптової торгівлі цукром.
- Створення вітчизняних і спільних високопродуктивних гібридів з високою якістю насіння та технологічними якостями сировини.
- Вирішення питання щодо реального надання пільгових кредитів, як це передбачено Законом України “Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру”.
- Передбачити державну підтримку в забезпеченні цукрових заводів, паливно-мастильними матеріалами.
- Визначення на конкурсних засадах базових підприємств, які будуть працювати для забезпечення цукром внутрішнього ринку України.
- Переорієнтація цукрових заводів на виробництво цукромісвних продуктів (меляса, сиропи та інш.) для випуску паливного етанолу, використовуючи наявну нормативно-правову базу та напрацьований досвід.

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ- ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

О.В. СТЕГНІЙ, аспірант *

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Значну частку аграрного ринку України займають виробники сільськогосподарської продукції, які виробляють одноосібну продукцію споживання для населення країни та створюють сировинну базу для переробних підприємств. Як вітчизняному виробнику не тільки утримати свої позиції але й залишатися конкурентоспроможним підприємством, випускати конкурентоспроможну продукцію? Адже виробництво конкурентоспроможної продукції забезпечує стабілізацію фінансових надходжень в економіку підприємства а, отже ефективно впливає на ефективність його діяльності. В той-же час ефективна діяльність створює умови для розширеного відтворення капіталу підприємств, реінвестування власних коштів, наслідком чого є мобілізація можливостей виробництва продукції, яка має успіх на ринку, а отже є конкурентоспроможною. Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємства повинні бути в змозі швидко реагувати на

* Науковий керівник – кандидат економічних наук Красноручський О. О.

процеси, що відбуваються. При цьому однією з головних передумов адаптованості сільськогосподарських виробників є прозорість їх процесів, а разом з цим і можливість чітко ідентифікувати проблемні зовнішньої середовища та приймати адекватні заходи, боротися за місце яке вони обрали на тому чи іншому секторі аграрного ринку.

Незважаючи на досить глибоке опрацювання даної проблеми вітчизняними та зарубіжними фахівцями, єдиного підходу до кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності на сьогоднішній день немає. На сьогоднішній день не існує універсальної методики визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Більш того, в переважній більшості випадків не вдається встановити фактори, через які в рівній конкурентній боротьбі одні підприємства перемагають, а інші – потерпають від банкрутства.

Щорічно в Україні з'являються багато нових сільськогосподарських підприємств різних організаційних форм, але при цьому приблизно третина виробників сільськогосподарської продукції існує з мінімальним рівнем доходів, або оголошує про своє банкрутство.

На наш погляд, конкурентоспроможність виробників сільськогосподарської продукції – це не тільки можливість ефективного використання стратегічного потенціалу, а також здатність підприємства швидко реагувати на зміни потреб споживачів, здатність до адекватних дій на нововведення конкурентів. Іншими словами, підприємство має бути спроможне своєчасно, об'єктивно і точно оцінювати споживчий попит як в даний час, так і прогнозувати його динаміку на майбутнє.

Сільськогосподарське підприємство – це суб'єкт, який знаходиться усередині зовнішнього середовища. Через те, що підприємство не може впливати на ринок, воно повинно постійно підлаштовуватися під його вимоги, та постійно стежити за ним.

В умовах жорсткої конкуренції продукція конкретного сільськогосподарського виробника повинна мати відмінні властивості, завдяки яким вона буде задовольняти більший спектр потреб підприємств та населення, ніж продукція конкурентів, відповідати очікуванням цільової групи споживачів як найбільш корисного товару по відношенню ціна – якість і в підсумку дозволить підприємству захопити значну частину ринку.

Для досягнення мети, яку ставлять перед собою сільськогосподарські підприємства, не останнє місце належить грамотній кадровій політиці та створенню і розвитку на підприємстві якісного кадрового потенціалу.

Реалізація перерахованих якостей в тривалому часовому інтервалі створює підприємству реальні переваги над конкурентами у вигляді зростання його ринкової вартості, зміцнення його торговельних марок, нарощування додаткової стійкості по відношенню до несприятливих впливів зовнішнього середовища, включаючи атаки конкурентів.

Також слід звернути увагу на фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, а саме: ті, що залежать від технології; які належать до сфери виробництва; що стосуються реалізації продукції; які входять до сфери маркетингу; що відносяться до професійних навичок; пов'язані з організаційними можливостями. За природою виникнення фактори поділяються на основні та розвинуті; загальні та спеціалізовані; природні та штучно створені.

Отже, конкурентоспроможність підприємства є складним і багатоплановим поняттям. Сільськогосподарські підприємства повинні слідкувати за змінами

ринкової ситуації, завдяки чому визначати наслідки змін, виявляти тенденції і застосувати заходи для використання можливостей, які з'являються або мінімізувати втрати від загроз, які піднесла зовнішня середа. Створення конкурентних переваг є другим завданням підприємства, і потрібно для того, щоб виробник сільськогосподарської продукції залишався конкурентоспроможним протягом всього свого життєвого циклу. Третє завдання полягає у визначенні стратегії розвитку підприємства, з метою адаптації його до зовнішнього середовища, і збільшення ймовірності виживання підприємства в довгостроковій перспективі.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА НАПЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

І.М. ТЕЛЮК, аспірантка*

Уманський національний університет садівництва

В сучасних умовах конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції має важливе значення для просування вітчизняних аграрних підприємств як на внутрішній, так і на зовнішні ринки.

Проблемам підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції присвячені праці Андрійчука В.Г., Гайдуцького П.І., Маліка М.Й., Месель-Веселяка В.Я., Нужної О.А., Саблука П.Т., Фатхутдинова Р.А., Школьного О.О., Юданова А.Ю. та багатьох інших вчених-економістів.

Рівень конкурентоспроможності продукції виступає формуючим чинником рівня конкурентоспроможності аграрного підприємства, і навпаки. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це сукупність її якісних і вартісних характеристик, які забезпечують максимальне задоволення потреб споживачів та створюють перевагу товару на ринку. Конкурентоспроможною є та продукція, яка має комплекс споживчих та вартісних властивостей, що забезпечує її комерційний успіх.

Конкурентоспроможність має динамічний характер, тобто її варто розглядати лише стосовно конкретного моменту часу, з урахуванням змін кон'юнктури ринку. Можна говорити про конкурентоспроможність лише тієї продукції, що вже має певну частку ринку, причому показник конкурентоспроможності істотно залежить від частки ринку в попередній період.

Процес формування рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції являє собою комплекс взаємодії ряду факторів, а саме: природно-кліматичні умови, наявність фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, попит на вироблену продукцію, рівень впровадження новітніх технологій та характер конкурентної боротьби на ринку.

В економічній літературі параметри конкурентоспроможності продукції класифікують за групами:

- нормативні – характеризують властивості продукції, що регламентуються обов'язковими нормами стандартів на ринку, де передбачається її реалізовувати;
- технічні – параметри призначення товару, що визначають галузь застосування і функції, які він призначений виконувати;

* Науковий керівник – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Кісіль М.І.

- економічні – параметри пов'язані з витратами покупця на продукцію (формують собівартість і ціну товару);
- організаційні параметри включають систему знижок, умови платежів і поставок, строки і умови гарантій та ін.

Вагомим фактором формування конкурентоспроможності продукції виступає її якість. Саме якісні показники продукції забезпечують виробнику переваги в конкурентній боротьбі та є головним критерієм для покупця. Якісна продукція забезпечує вищу прибутковість виробництва, фінансову стійкість підприємства, підвищує його імідж та сприяє виходу підприємства на світовий ринок.

Для поліпшення якості вітчизняної продукції та її конкурентоспроможності необхідно: вдосконалювати систему техніко-технологічних і агротехнічних заходів виробництва продукції та її збуту; впроваджувати у виробництво нові енергозберігаючі технології вирощування, транспортування, зберігання, переробки й реалізації продукції; здійснювати належний контроль за якістю продукції на всіх етапах її виробництва і збуту; впроваджувати у виробництво нові високоврожайні сорти та гібриди сільськогосподарських культур і високопродуктивні породи.

Таким чином, основними умовами підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, а отже і підприємства в цілому, слід вважати виробництво якісної продукції за доступними цінами, яка задовольняє потреби споживачів при забезпеченні достатнього рівня прибутковості для товаровиробників.

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

С.М. ТЕРЕЩУК, пошукач

Вінницький національний аграрний університет

В змістовному плані характеристику механізмів регулювання слід розглядати у таких теоретичних узагальненнях:

1. Господарський механізм реалізуючи дію економічних законів в суспільному виробництві конкретної суспільно-економічної системи забезпечує її розвиток на усіх стадіях економічного відтворення.

2. Системний прояв дії економічного механізму в економіці здійснюється через ринковий стихійний механізм господарювання та організацію прогресивних тенденцій підтримки дії економічних законів в рамках наукового управління.

Зважаючи на сутність господарського механізму як форми реалізації дії економічних законів розвитку є можливість визначити найважливіші із них, це: закон ринкового саморегулювання, закон територіального поділу праці та реалізації форм власності. Практична дія господарського механізму проявляється у трьох рівнях управління економікою: макроекономічному (для регулювання пропорцій відтворення суспільного виробництва); регіональному (для реалізації потенційних можливостей даної економічної системи) і мікроекономічному (для реалізації напрямів виробничої спеціалізації окремих виробництв, галузей і підприємств).

Окремим і важливим питанням дослідження слід вважати визначення структури господарського механізму. Очевидно, що однією із них є ринковий механізм саморегулювання, який ґрунтується на дії економічного закону співвідношення попиту і пропозиції. Іншою складовою має стати економічний механізм

господарювання тієї чи іншої ієрархічної економічної системи. Стосовно останнього вагомих заперечень в економічній науці не існує, дискусії точаться лише за напрямом, що включати в його структуру. Одні дослідники вважають, що економічний механізм включає в себе функції управління, а інші – методи. Очевидно тут можна знайти логіку погодження. На наш погляд економічний механізм регулювання слід розуміти як окрему і складну регулюючу систему, яка за змістом включає в себе всю гаму важелів впливу, включаючи як функції, так і методи управління. За своєю структурою економічний механізм регулювання включає в себе сукупність механізмів спеціалізованої дії: управління, правового забезпечення, мотивації, організації, фінансування, контролю.

Проектування загальної теорії економічного механізму на аграрну сферу економіки дозволяє окреслити специфічність його важелів впливу (рис.).



Структура важелів механізму регулювання аграрного виробництва

Як видно із рис. 1 в структурі механізму регулювання аграрної економіки переважають заходи державного впливу, засновані на забезпечення рівних доходів галузі на рівновеликі витрати ресурсів.

Таким чином, механізм регулювання виробництва в системі АПК – це концентрація загального підходу використання дії економічних законів у специфічній сфері господарської діяльності; він включає в себе сукупність взаємозв'язаних форм, методів і важелів впливу на характер здійснення відтворювальних процесів в аграрній економіці.

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЯК ІНДИКАТОР РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

І.Б. ТЕРНАВСЬКА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Продовольча безпека кожної держави була і залишається однією з найактуальніших проблем планетарного значення, враховуючи, що уже в наш час мільйони людей на землі не мають достатніх продуктів харчування і голодують. Дослідження продовольчої безпеки на регіональному рівні, як складової продовольчої безпеки України в цілому, має наукове і практичне значення.

Одним із основних параметрів життєвого рівня населення, на основі яких формується платоспроможний попит є показники грошових та натуральних доходів. Роль доходів визначається тим, що від них залежить рівень споживання матеріальних благ та послуг.

Розмір номінальних доходів, отриманих населенням Черкаської області на кінець 2010 р. становив 25886 млн. грн, в т. ч. заробітна плата – 9465 млн. грн, соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти – 10974 млн. грн, прибуток та змішаний дохід – 4020 млн. грн, наявний дохід склав 19929 млн. грн. Якісним показником оцінки доходів населення є їх структура, яка відображає рівень економічної активності населення. В області структура грошових доходів наступна: соціальні допомоги та інші поточні трансферти – 42,4%, заробітна плата – 36,6%, прибуток та змішаний дохід – 15,5%, на доходи від власності припадає 5,5%.

Заробітна плата та соціальні допомоги є основними джерелами формування доходів населення. Протягом 2010 р. ситуація у сфері оплати праці мала стабільну тенденцію до поліпшення, про що свідчать дані щомісячного державного статистичного спостереження підприємств, установ, організацій з питань статистики праці. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника в Черкаській області станом на 01.01.2011 р. становила 1835 грн, що на 19,8% більше, порівняно з аналогічною датою 2010 р. На Черкащині найвищу заробітну плату отримують наймані працівники Канівського району (2968 грн), обласного центру (2112 грн) та м. Канів (2017 грн). Найнижчу оплату за свою працю одержують жителі Звенигородського (1474 грн), Монастирищенського (1484 грн) та Маньківського районів (1486 грн).

Найвищий в області розмір заробітної плати отримують працівники фінансової діяльності та державного управління – 3056 та 2390 грн відповідно. Найнижчу – наймані працівники, що працюють в готельному і ресторанному бізнесі (1157 грн), рибальстві та рибництві (1351 грн). Співвідношення максимального та мінімального розміру середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності різнилися у 2,5 рази.

Розподіл працівників за розмірами заробітної плати, свідчить про наявність значної міжгалузевої диференціації та відсутності залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у сфері послуг, так і виробництва. Заробітна плата працівників зайнятих в галузі сільського господарства була нижчою на 227 грн, ніж в середньому по області й становила 1608 грн. Сьогодні для сільського населення заробітна плата втратила значимість як чинник забезпечення гідного рівня життя, а працівники аграрної сфери отримують заробітну плату дещо вищу, ніж рівень прожиткового мінімуму. Таким чином, в економіці області, як і по країні в цілому, рівень заробітної плати практично визначається належністю до

певної сфери економічної діяльності, а не формується під впливом загально визнаних світовою практикою чинників, якими є кількість, якість та результати праці. Тому, одним із джерел формування грошових і натуральних доходів сільського населення є ведення особистих господарств.

Традиційно вагомим джерелом доходів населення області залишаються соціальні допомоги та інші поточні трансферти, які домашні господарства одержують у грошовій та натуральній формі для забезпечення власних потреб. В області частка соціальних допомог у загальній структурі доходів перевищує частку заробітної плати на 5,8 в.п., що свідчить про зростання економічного навантаження на працююче населення та нівелювання ролі заробітної плати як джерела доходів. В минулому році населенню області виплачено соціальних допомог на суму 6473 млн. грн.

Значна частка доходів формується за рахунок прибутків та змішаних доходів, які одержують фізичні особи в результаті виробничої діяльності. Темп зростання даного показника свідчить про те, що підприємницька діяльність в області поширюється. Найменшу питому вагу у номінальних доходах населення займають доходи від власності, які власники одержують від надання у користування фінансових та матеріальних невикористаних активів.

Результати співставлення величини грошових доходів населення та витрат на харчування, свідчать про досить низький рівень платоспроможності населення області щодо придбання продовольчих товарів. У IV кварталі 2010 р. середньомісячні сукупні витрати на одне домогосподарство області становили – 3456,39 грн, а споживчі сукупні витрати – 3058,90 грн (88,5%), з них на продукти харчування, алкогольні напої та тютюнові вироби припадає 56,8% (1963,23 грн). Як бачимо, половину своїх сукупних витрат домогосподарства витрачали на харчування.

Проведені досліджень дають підстави стверджувати, що проблема продовольчої безпеки регіону сьогодні – це, насамперед, низький рівень економічної доступності продовольства через низькі доходи. Результати порівняння величини грошових доходів населення та витрат на харчування свідчать про досить низький рівень платоспроможності населення Черкаської області щодо придбання продовольчих товарів. На сучасному етапі і в недалекому минулому, проблема продовольчої безпеки – це, насамперед, проблема найбідніших верств населення, особливо зубожілого селянства.

Покращення продовольчого споживання з одночасним зниженням частки продовольчих витрат у сімейних бюджетах вимагає значного перевищення темпів зростання номінальних наявних доходів населення над темпами інфляційного зростання цін на продукти харчування.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

І.В. ТКАЧУК, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Сільськогосподарські підприємства функціонують в умовах ринкової економіки, що вимагає від них гнучкого реагування на коливання фінансових індикаторів ринку, зміни тенденцій зовнішнього конкурентного середовища. Грошові потоки суб'єктів

* Науковий керівник – доктор економічних наук, доцент Кучеренко Т.Є.

господарювання даної галузі економіки характеризуються такими особливостями, як: нерівномірність надходження і витрат грошових коштів протягом року (внаслідок сезонності виробництва сільськогосподарської продукції); формування основних вхідних грошових потоків за рахунок операційної діяльності у частині надходження коштів від реалізації продукції, робіт та послуг тощо.

Грошові потоки сільськогосподарських підприємств оцінюються за рядом показників (табл.).

Грошова рентабельність виручки від реалізації показує яку суму чистого грошового потоку від операційної діяльності отримало сільськогосподарське підприємство на одну гривню реалізованої продукції. Коефіцієнт грошової складової чистого прибутку характеризує розмір чистого грошового потоку, який припадає на одну гривню чистого прибутку. Коефіцієнт грошової складової оборотного капіталу визначає величину грошових коштів та їх еквівалентів, яку одержано на одну гривню оборотного капіталу, та характеризує його ліквідність. Чим більше значення даного показника, тим вищою є ліквідність оборотного капіталу підприємства. Ліквідність поточних активів підприємства, що відображає спроможність виплачувати поточні зобов'язання в короткостроковому періоді, визначається коефіцієнтом грошової складової поточних активів. В. Х. Бівером запропоновано використовувати співвідношення між величиною грошового потоку і сукупних боргових зобов'язань при визначенні ліквідності підприємства, оскільки, як він вважає, коефіцієнт поточної ліквідності, який застосовується у фінансовому управлінні, є ненадійним інструментом прогнозування фінансових проблем. Коефіцієнт грошово-поточної ліквідності розраховується як відношення суми чистого грошового потоку від операційної діяльності до суми поточних боргових зобов'язань, тобто яка частина поточних зобов'язань може бути погашена за рахунок чистого грошового потоку.

Значення показника синхронності надходження та витрат грошових потоків повинно наближатися до 0, що характеризуватиме узгодженість вхідних та вихідних грошових потоків за обсягами. Бажана тенденція зміни показників рівномірності надходження грошових коштів та рівномірності витрат грошових коштів, як і попереднього, – наближення до 0. Однак, дані рекомендовані значення для сільськогосподарських підприємств є необов'язковими, оскільки для них притаманний сезонний характер виробництва. Коефіцієнт синхронності надходження та витрачання грошових коштів відображає, яку частку складає середнє відхилення між вхідним і вихідним грошовими потоками у вихідному грошовому потоці, коефіцієнт рівномірності надходження (використання) грошових коштів – частку середнього відхилення вхідного (вихідного) грошового потоку від його середнього значення у обсязі вхідного (вихідного) грошового потоку. Коли значення даних показників наближається до 0, то грошовий оборот підприємства характеризується як нормальний.

Показники оцінки грошових потоків сільськогосподарських підприємств розраховуються в динаміці, що дозволяє виявити тенденції їх зміни за досліджуваний період, проаналізувати стан грошового обороту, синхронність грошових потоків, рівномірність надходження та витрачання грошових коштів, забезпечує прийняття необхідних управлінських рішень.

СТАН ТА РОЗВИТОК РИНКУ МОЛОКА І МОЛОКОПРОДУКТІВ ПІСЛЯ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ

С.П. ТКАЧУК, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Одним із головних елементів продовольчого ринку країни є ринок молока та молокопродуктів, котрий не повинен залишатися не прогнозованим і не передбачуваним для всіх операторів ринку, в тому числі держави, у зв'язку із вступом України до СОТ. Від його розвитку залежить не тільки здоров'я всього населення, але й рівень соціальної напруги в країні, особливо в сільській місцевості.

Окремі питання стану формування й розвитку ринку молока і молокопродуктів знайшли своє втілення у наукових працях В.М. Бондаренка, Золотих І.Б., Канцевича С.І., Ю. Михайлова Я.О. Тивончука, Н.В. Сулими та інших вчених.

На вітчизняну молочну галузь протягом останніх двох років вплинули глобалізаційні процеси у вигляді продовольчої кризи та вступу до СОТ. Продовольча криза пов'язана із змінами клімату, переважаючими темпами приросту населення над виробництвом сільськогосподарської продукції, критичністю запасів енергоносіїв, зростанням цін на нафту й відповідним прискореним розвитком біоенергетики через перерозподіл використання землі із продовольчого призначення на технічне.

У молочному тваринництві можна простежити сталу тенденцію скорочення поголів'я корів, яке майже щорічно зменшується на 8-9%, тобто на 200-250 тис. голів. З початку 2008 року з молочного стада вибуло 49 тис. голів, на 1 квітня налічувалось 3,09 млн. голів корів, у тому числі в сільгосп підприємствах – 0,67 млн., господарствах населення – 2,42 млн. голів. У 2007 році в Україні середній надій на 1 корову приблизно становив 3,6 тис. кг молока, у 2008 році близько 3,7 тис. кг, але, якщо порівняти з удоями країн ЄС і СОТ, то цей показник дуже низький (країни ЄС – 6,2 тис. кг, США – 9,1, Японія – 9,2, Польща – 4,2 тис. кг).

Важливим об'єктом аналізу ринку молока та молокопродукції є кон'юнктура ринку. Для її оцінки необхідно дослідити обсяги виробництва, попит, цінову ситуацію та їх конкурентоспроможність. Якщо аналізувати цінову ситуацію на ринку молока та молочної продукції, то можна сказати наступне, що важливим фактором при ціноутворенні на ринку готової молочної продукції є вплив посередників при закупівлі молока – сировини і реалізації готової продукції. При закупівлі молока ціна його зростає на 15-20%. Реалізація готової молочної продукції від переробного підприємства до роздрібною торгівлі також здійснюється через посередницькі структури (Торгові дом), які, як правило, рекомендовані торговельними організаціями, у яких продається відповідна продукція. При цьому залежно від асортименту торгового дому, відповідних проплат за входження молочної продукції до продажу у торговельній мережі оптова ціна підприємства на молочну продукцію зростає на 25-60%. Часто одна й та сама продукція проходить через два-три таких торгових домів і кожний з них збільшує ціну такої продукції.

Роздрібна торгівля, одержавши від торгового дому продукцію, реалізовує її споживачам зі своєю торговельною націнкою. Виробники молочної продукції не мають іншої альтернативи у реалізації своєї продукції. До роздрібною торгівлі на реалізацію надходить продукція тільки від оптових посередників. На початку квітня 2008 року підписаний Меморандум між Урядом, виробниками продукції та роздрібною торгівлею відносно збереження роздрібних цін на соціально значимі види

продукції. З молочних продуктів увійшли: продукція з незбираного молока з терміном реалізації до 5 діб; масло вершкове.

Молоко споживає майже все населення світу, тому його виробляють у 191 країнах. Більша частина виробленого молока в світі сконцентрована в 11 країнах. Так, у 2005 році ними було вироблено 304,8 млн. т молока, або 57%, від загального його обсягу. Україна у 1990 році займала досить високі позиції в світі щодо обсягів виробленого молока, її частка тоді становила 5,1% від загального обсягу проти 2,5% у 2005 році. Виробництво молока в різних країнах різниться обсягами і темпами нарощування. Наприклад, Індія за останні 15 років наростила виробництво до 38,5 млн. т (зростання на 73,4%), Бразилія – 23,3 млн. т, що становить 56,4% приросту за відповідний період. До країн, які нарощують виробництво молока, належить також Китай, де воно зросло у 5,5 рази.

Аналіз структури і напрямів експорту показує залежність України від країн СНД. Суттєві втрати експорту у 2006 році відбулися саме через обмеження Російською Федерацією експорту сирів твердих, Україна втратила від скорочення експорту сирів 176 млн. дол. США, а від масла вершкового – 20 млн. дол. США за рік. Це дає підстави стверджувати, що питання конкурентоспроможності молочної галузі значною мірою знаходиться в площині якості та безпечності відповідної продукції.

У зв'язку із вступом України до Світової організації торгівлі (СОТ) та прийняття нею нових митних ставок на молочну продукцію (до 10%), нові митно-тарифні ставки порівняно з діючими залежно від коду продукції знизились у 2,5-10 разів, наприклад, при нині діючих ставках мита (1,5 євро/кг) та ціні масла вершкового 20 грн./кг, імпортер сплачує мито – 12 грн. за 1 кг, а при встановленні нової ставки до 10% розмір мита становитиме 1,5-2 грн. за 1 кг. Аналогічна ситуація й для іншої молочної продукції. Це збільшить імпорт молочної продукції у 5-6 разів і відповідно збільшить втрати бюджету за рахунок зниження митних ставок при імпорті продукції у 5-8 разів.

Потрібно сказати, що молочна галузь має високу собівартість молока та низьку його якість. Для порівняння можна привести показники якості молока в Польщі – члена СОТ і ЄС: базисна жирність – 3,6; базисний білок – 3,2; на переробку йде молоко класу «екстра», ціна молока – 29 євроцентів. В Україні – базисний білок – 3,4; базисна жирність – 3,0; виробництво молока вищого гатунку – 7,1%. Якщо порівняти базисні жирність і білок по Польщі й по Україні, то ціна молока вищого гатунку в Україні повинна становити не більше 27 євроцентів, така ціна нині встановлена за молоко першого гатунку, яке за мікробіологічними показниками у Польщі та країнах ЄС і СОТ не переробляється. Саме через проблему низької якості молочної сировини, 75% якої виробляється в Україні господарствами населення, ринки збуту країн ЄС все ще залишаються недоступними для українських молочних продуктів.

Структура молокопродуктів на зовнішньому ринку формувалася головним чином, від попиту і пропозиції. У 2007 році обсяг експорту молокопродуктів становив 663 млн. дол. У структурі загальної вартості обсягу експорту молокопродуктів переважають молоко згущене (39,3%), тверді сири (37,1%) та казеїн (15%).

Після вступу до СОТ залишається невирішене питання з виплати дотації сільгосптоваровиробникам за здане на переробку молоко. Ця дотація не входить у виплати по «зеленій скриньці». На нашу думку, потрібно вишукувати інші шляхи підтримки виробництва молока, які б стимулювали його виробництво. Для розвитку

молочної галузі необхідне будівництво ферм і організація великотоварного виробництва, придбання тварин молочного напрямку продуктивності тощо.

Головна проблема молочної галузі – дуже низька якість української сировини. За даними світового банку, отримання та наступне підтвердження сертифікату ISO 9000 коштує підприємству більш як 250 тис. дол. США. Отже, без державної підтримки процесу стандартизації вітчизняного продовольства не обійтись.

Для розвитку внутрішнього ринку молока і молокопродуктів, його відродження та стабілізації необхідна пряма державна підтримка, організація на державному рівні ринків молока й молочної продукції з повноцінною відкритою інфраструктурою від виробників молока до його споживання із незалежною зацікавленістю виробників у збільшенні виробництва, зокрема через пряму доплату до ціни за продане молоко.

У перспективі Україна може очікувати на збільшення експорту молока й молокопродуктів за умови поліпшення їхньої якості та виконання санітарних вимог країн-імпортерів. За ціною українські молокопродукти більш конкурентоспроможні ніж іноземні, також молочна сировина в Україні дешевша порівняно з іншими європейськими країнами. Очікується, що в результаті зменшення імпортних тарифів після вступу до СОТ розшириться асортимент молочної продукції. Однак усе залежить від її якості.

Стратегічним завданням держави має стати відродження молочного скотарства, особливо великих товарних ферм і комплексів, тобто реально забезпечити ріст поголів'я й продуктивності молочного стада на основі поліпшення, племінної роботи через широке охоплення всіх підприємств селекційно-племінною справою, створення повноцінної кормової бази; удосконалити інфраструктуру ринків молока і молокопродуктів та впровадити ефективні методи їх регулювання; узгодити рівні нормативних витрат, цін і доходів усіх учасників ринку молокопродуктів; захищати внутрішній ринок молокопродуктів на основі економічно обґрунтованої експортно-імпортної діяльності.

МОТИВАЦІЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ

О.М. ТРАНЧЕНКО, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Л.В. ТРАНЧЕНКО, кандидат економічних наук

Уманська філія ПВНЗ «Європейський університет»

Формування соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні потребує нових методологічних підходів до проблеми більш повного використання людського фактора шляхом активізації діяльності працівників, створення дієвих мотивів і стимулів у механізмі господарювання. Недостатня мотивація в сучасних умовах часто стає обмежувальним фактором, що не дозволяє підприємствам та об'єднанням АПК реалізувати свої потенційні можливості, на практиці призводить до масового відчуження людей від результатів трудової діяльності, зниження суспільної активності виконавців, знеособленості, утриманства, зрівнялівки, інертності більшості працівників. Актуальність дослідження обумовлюється і тим, що проблема мотивації трудової діяльності належить до числа тих, котрі не бувають вирішеними до кінця, оскільки мотивація як біологічний і психологічний механізм – однаково

актуальна для будь-якого стану розвитку економіки, займаючи місце «постійної» проблеми в економічній науці і практиці.

У літературі ще не сформований єдиний концептуальний підхід до проблеми створення мотиваційного механізму, адекватного сучасним ринковим перетворенням. З позицій опрацювання ефективних наукових підходів до вирішення проблем мотивації невідкладного значення набуває оцінка поширених теорій мотивації, які існують у науковій практиці концепцій, загальносвітових тенденцій розвитку системи компенсації трудової участі, аналізу стану трудової мотивації у різних галузях аграрної економіки нашої країни, впливу основних факторів на рівень мотивації, структуризації трудових мотивів, визначення місця і ролі кожного з елементів мотиваційного механізму.

Необхідно мати на увазі, що існуючі наукові розробки з питань мотивації в багатьох напрямках застаріли і вимагають уточнення, оскільки в країні створена багатоукладна економіка, змінилась форма власності і господарювання. Фактори мотивації, як правило, розглядаються не системно і здебільшого вони мають зовнішній, відносно працюючих, характер, повністю не розкривають найбільш суттєвий, глибинний зміст мотивації. Мотивація трудової діяльності залишається, по суті, концептуально невизначеною. Поширеною залишається практика, започаткована ще Ф.Тейлором, коли мотивація діяльності, по суті, обмежується економічним впливом на суб'єкти господарювання і учасників трудового процесу. Основна увага приділяється удосконаленню системи розподілу фонду споживання, форм організації оплати праці.

Розвиток економіки на основі централізованої планової системи виявився непродуктивним у зв'язку із складністю відшукування для кожного учасника виробництва механізму стимулювання вискоєфективної праці, підвищення її продуктивності в різних сферах підприємницької діяльності. Не спрацьовували належним чином методи активізації поведінки працівників на основі примусових підходів.

Вагомий внесок в розробку теоретико-методологічних і прикладних аспектів проблеми мотивації трудової діяльності та соціального захисту трудівників зробили українські вчені В.Ф. Андрієнко, Д.П. Богиня, С.О. Гудзинський, Й.С. Завадський, М.Й. Малік, В.В. Онікієнко, К.І. Якуба та ін. Еволюція економічної думки з питань активації трудової поведінки відображена в роботах відомих російських вчених: Л.І. Абалкіна, М.О. Волгіна, Б.М. Генкіна, А.Г. Гончарова, Р.П. Колосової, Ю.Л. Маневича та ін. Дослідження з проблеми регулювання соціально-трудова відносин, зокрема, мотивації трудової діяльності викладено в працях таких зарубіжних вчених, як С. Брю, М. Вебер, Д. Гілберт, Дж. Грейсон, Ф. Герцберг, Д. Кейнс, А.Маршал, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Портер, П. Самуельсон, Ф. Тейлор, та ін. Останнім часом увагу науковців і практиків привертають способи активації трудової діяльності людини з урахуванням відносин власності, теорії і практики менеджменту, що ґрунтуються на дослідженні мотивації не лише як економічного феномену, але й з урахуванням її економіко-психологічних складових.

Трудова здатність робочої сили значною мірою залежить від трудового потенціалу. Формування трудового потенціалу, який являє сукупність здібностей працівників до праці певної складності і кваліфікації, обумовлених отриманими знаннями, трудовим навчанням, досвідом роботи, на основі забезпечення реалізації приватновласницьких інтересів, має сприяти розвитку трудового і особистісного потенціалів працівника, лідерства, влади, вміння організовувати виконання рішень. Реалізацію національних, галузевих програм розвитку трудових ресурсів необхідно

проводити способом професійного самовизначення працівників, планування їх кар'єри, національної системи профорієнтації і психологічної підтримки населення. З цією метою на державному рівні доцільно створити і сприяти подальшому розвитку загальнонаціональних систем: розвитку персоналу підприємств, безперервної системи навчання; профорієнтації і психологічної підтримки безробітних; реформуванню системи освіти в широкому розумінні; розробки та реалізації мережі регіональних та галузевих програм управління трудовим потенціалом. Основним напрямом державної політики має стати впровадження системи заходів із сприяння підприємствам і організаціям у забезпеченні конкурентоздатності робочої сили. Вирішенню проблеми послаблення трудової мотивації має сприяти законодавче закріплення умов підготовки персоналу на виробництві, розробка загальнодержавних, галузевих та регіональних програм розвитку людських ресурсів, що дозволить зміцнити трудовий і професійний потенціал як сільської мережі, так і української економіки в цілому.

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ ЕФЕКТИВНІСТЬ І ЕФЕКТ

О.В. ТУР, аспірант*

Київський національний університет харчових технологій

На даний час не існує єдиної думки щодо визначень поняття ефективність. Хоча згадане поняття широко застосовується в різних галузях науки і практиці, досліджується протягом багатьох років, проте залишається найбільш дискусійним та одночасно найбільш використовуваним при оцінці діяльності підприємства. Але широке використання даного поняття не підкріплено загальноприйнятими інтерпретаціями завдань, умов та обмежень щодо його застосування. До того ж, поняття ефективність має досить неоднорідну внутрішню структуру, оскільки цілісність, багатомірність, багатоаспектність, динамічність і взаємопов'язаність різноманітних сторін господарської діяльності знаходять своє вираження за її допомогою. Тому дослідження поняття економічної ефективності вкрай актуальне, так як від визначення сутності цього поняття залежить побудова ієрархії показників діяльності підприємства і визначення завдань, що виступають підґрунтям для подальшого його розвитку. Адже загальновідомо, що ефективне функціонування кожного окремого господарюючого суб'єкта сприяє інтенсифікації розвитку національного виробництва і забезпечує якісні зміни рівня життя населення.

На наш погляд, категорію ефективність необхідно розглядати з якісної та кількісної сторін. Сутність категорії, а саме логічний і теоретичний зміст відображає якісна сторона. Кількісна сторона, у свою чергу, відображає економію часу при досягненні цілей суспільного виробництва в ході процесу відтворення і на окремих його фазах у масштабах всієї економіки держави, окремих її галузей та суб'єктів господарювання.

У загальному ефективність визначається відношенням ефекту до витрат, що забезпечили його отримання, де під ефектом розуміють результат, наслідок певних причин, дій.

Для повного розуміння змісту поняття ефект розглянемо його види залежно від витрат та результатів у господарській діяльності: економічний, науково-технічний, фінансовий, соціальний, екологічний, етнічно-культурний.

* Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент Міненко М.А.

- Економічний – відображає проміжні й кінцеві результати виробництва на підприємстві.
- Науково-технічний – базується на застосуванні досягнень науково-технічного прогресу, одержанні нових знань.
- Фінансовий – базується на результатах фінансових показників.
- Соціальний – враховує вплив підприємства на добробут населення (приріст доходів працівників, підвищення рівня життя тощо).
- Екологічний – проявляється у зменшенні викидів шкідливих речовин, зниженні відходів підприємства тощо.
- Етнічно-культурний – побічний результат входження в новий спосіб життя, результат адаптації людей до стрімких змін. Нові технології формують культуру майбутнього життя, його системи цінностей, нові смаки, норми поведінки та відносини.

Простежується єдина спрямованість між поняттями ефективність і ефект. Вони відображають «зростання» об'єкту, який досліджується, характеризують його здатність до якісних змін, яким, як правило, властиве найбільш повне і раціональне використання ресурсів. Щодо відмінних властивостей, то перше характеризує ступінь досягнення обраної мети, тобто загальний результат, а друге кінцевий (чистий) результат дії або процесу, тобто відображає рівень зростання прибутку, приріст заробітної плати, заощадження сировини, енергії, матеріалів тощо. Ефективність має місце там, де є цілеспрямованість дії або процесу, а ефект являє собою властивість будь-якої дії або процесу, який би не був результат (позитивний чи негативний). Ефективність величина завжди відносна, оскільки при її визначенні співвідносять або результат і цілі, або отримані позитивні і можливі негативні результати, тобто вона вказує не на результат господарської діяльності, а на те, якою ціною він був досягнутий. Ефект величина абсолютна, оскільки його можна вимірювати в матеріальному, соціальному та грошовому вираженні. Він може оцінюватись обсягом додатково виробленої продукції, показниками поліпшення здоров'я населення, зниженням захворюваності або смертності, виробничого травматизму, підвищенням середньої тривалості життя тощо.

Подібні думки щодо розмежування понять ефективність і ефект висловлюють автори Економічного енциклопедичного словника, які економічну ефективність розглядають як «...досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці», а економічний ефект трактують як «...позитивний результат економічної діяльності, який вимірюється переважанням доходів над витратами або навпаки».

Що стосується поняття ефективність, то воно є ширшим за поняття ефект, адже враховує не лише отриманий результат, а й витрати, які привели до тих чи інших результатів.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРОБІЗНЕСУ

К.Ф. УЛЯНИЧ, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Аграрний бізнес, як і будь-який інший, не може продуктивно функціонувати і розвиватися за умов обмеженого інформаційного поля та недосконалості організації інформаційних процесів.

Важливість проблеми вдосконалення інформаційного забезпечення агробізнесу України відома давно і певні заходи щодо її вирішення реалізуються. Адже ще 17 листопада 1995 р. в Постанові Кабінету Міністрів України № 916 «Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку» ставилось завдання: «З метою вдосконалення існуючої системи інформації по реформування цін, руху продукції, впливу різноманітних чинників на рівень виробництва і споживання продовольства створити при Міністерстві сільського господарства і продовольства Центр сільськогосподарської ринкової інформації». Однак належним чином і в повному обсязі це завдання все ще не виконане. До недоліків системи інформаційного забезпечення продовольчої сфери слід віднести насамперед те, що вона ґрунтується на відстаючих технологіях збору, систематизації, обробки й розповсюдження інформаційних ресурсів і не забезпечує необхідної оперативності. Слабо налагоджений обмін інформацією з міжнародними і національними науковими та інформаційними організаціями і службами.

В Україні з'явилося багато комерційних структур, інформаційно-консалтингових фірм, головним напрямом діяльності яких є саме надання вищезазначеної інформації, як уніфікованої, так і за специфічним замовленням.

Умови ефективного використання сучасних інформаційних технологій передбачають, що темпи зростання прибутку підприємства мають випереджати темпи зростання витрат на інформатизацію. Визначення джерел отримання інформації передбачає виявлення суб'єктів та об'єктів, які забезпечують підприємство та підрозділи інформаційними ресурсами, що містять необхідну інформацію.

Інформаційне забезпечення агробізнесу – система цілеспрямованих заходів щодо збирання, опрацювання й використання необхідної інформації сільгоспвиробниками з метою ефективного ведення бізнесу. Важливим моментом у підвищенні ефективності інформатизації суб'єктів агробізнесу є формування в інформаційно-консультаційних службах конкретних переліків послуг (завдань і проблем), які в кожному конкретному випадку можуть бути надані користувачам. Тобто має бути реалізований системний підхід до інформатизації – необхідна узгодженість попиту на конкретні послуги з їх пропозицією.

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЄЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

К.Ф. УЛЯНИЧ, кандидат економічних наук

Ю.В. УЛЯНИЧ, викладач

Уманський національний університет садівництва

Управління капіталізацією сільськогосподарських підприємств є сукупністю процедур фінансово-економічного та організаційного характеру, що забезпечують зростання їх ринкової вартості. Для удосконалення управління необхідним є створення відповідної системи управління. Така система є сукупністю підсистем та елементів а також взаємозв'язків між ними, які в процесі управління розглядаються як єдине ціле.

Система управління капіталізацією сільськогосподарського підприємства повинна забезпечувати створення доданої вартості підприємства та передбачати постійну його реорганізацію з метою підпорядкування функцій та напрямів

діяльності підприємства поставленій меті. Доцільно виділити наступні складові такої системи:

1. управління капіталом підприємств;
2. управління активами підприємств;
3. управління інноваційно-інвестиційними проектами.

При побудові такої системи управління потрібно оцінювати всі існуючі бізнес-процеси, інноваційні, інвестиційні проекти, структурні одиниці підприємства, роботу менеджерів з позицій їх впливу на ринкову вартість підприємства. Основним критерієм оцінки такої системи є рівень капіталізації підприємства.

Важливою складовою є управління капіталом сільськогосподарських підприємств, що включає управління, формування та використання капіталу. Підвищення ринкової вартості сільськогосподарських підприємств через процеси формування та використання капіталу доцільне шляхом:

- збільшення величини інвестованого капіталу;
- підвищення ефективності використання капіталу;
- оптимізації структури капіталу;
- підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу.

Побудова управління активами повинна забезпечити підприємству оптимізацію їх обсягу і структури та підвищення ефективності їх використання. Реструктуризація активів здійснюється шляхом: 1. поліпшення загального складу активів: придбання нових активів, проведення ремонту та модернізації існуючих активів; 2. реалізації та ліквідації зайвих нерентабельних активів.

Для підвищення ефективності використання активів запропоновано проведення наступних заходів:

- формуючи склад нових активів потрібно вкладати кошти в ті активи, що будуть максимально задіяні в процесі виробництва та зможуть приносити максимум прибутку. З цих позицій доцільно вкладати кошти в модернізацію підприємства, нові технології тощо;
- потрібно оцінити внесок в приріст ринкової вартості підприємств існуючих на підприємстві активів та провести реструктуризацію активів шляхом ліквідації та продажу збиткових, а також продажу активів, які не генерують грошові потоки підприємств та не задіяні у процесах виробництва;
- потрібно належним чином оцінити нематеріальні активи підприємств та максимально їх залучати до генерування грошових потоків. Це можна зробити шляхом отримання доходів від ліцензійних угод, правового захисту об'єктів інтелектуальної власності, зарахування на баланс підприємства існуючих на підприємстві та не врахованих в бухгалтерському обліку об'єктів інтелектуальної власності.

Основними методами реструктуризації активів є продаж активів, передача в оренду, використання під заставу, довірче управління. На підвищення капіталізації сільськогосподарських підприємств шляхом реструктуризації активів впливає ряд факторів, що ускладнює цей процес, серед яких: низька ліквідність вітчизняних активів, нерозвиненість ринків капіталу, значний знос основних засобів, відсутність попиту на нематеріальні активи та на активи, що були у вжитку.

Таким чином, управління капіталом і активами зводяться до процесу оптимізації їх обсягу і структури та до підвищення ефективності їх використання. Вплив на ринкову вартість підприємства через ці важелі є по-перше, короткостроковим, по-друге, якщо підприємство є ефективним, тоді цей параметр буде характеризуватися не значною величиною.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Л.М. ФЕДОРЕЦЬ, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Вперше зелений туризм був започаткований у Франції та Швейцарії. Починаючи з XVIII ст. у французьких і швейцарських Альпах з'являються перші гостьові будиночки-шале для обслуговування експедицій британських туристів-природолюбів.

На початку XXI ст. індустрія сільського туризму визнається експертами ВТО як суттєвий, найбільш динамічно зростаючий сектор світового туристичного господарства. Обсяги надання агротуристичних послуг у постіндустріальних країнах нині практично в 2-4 рази перевищують обсяги зростання готельної бази і курортного сервісу в цих країнах.

Сільський зелений туризм набув масового розвитку в світі з другої половини XX ст. Саме тоді у США і Великобританії поширюється концепція "Bed&Breakfast" – тимчасове проживання в порожніх кімнатах будинків, незалежно від місця їхнього розташування. З часом зі спектру нічліжних закладів типу "B & B" виокремлюється відпочинок власне у сільських будинках та міні-готелях, розташованих у сільській місцевості.

Сьогодні на міжнародному рівні до сектора сільського зеленого туризму прийнято відносити такі окремі категорії закладів типу "B & B":

B & B farmstay – це тимчасове проживання (здебільшого 5-7 днів) в оселі фермера або у кемпінгу на території фермерського господарства;

B & B homestay – це тимчасове проживання (здебільшого 5-7 днів) в оселі сільського господаря спільно з його родиною в кімнатах для гостей;

B & B cottage – це тимчасове проживання (здебільшого 6-7 днів) у повністю винайнятому котеджі, що знаходиться в курортно-рекреаційній зоні на території, яка має статус сільської місцевості;

B & B farmvacation – це заклади, зорієнтовані на обслуговування родинного відпочинку з дітьми в мальовничій сільській місцевості з цінними рекреаційними ресурсами.

Категоризацію сільського житла для туристів поділено на I-III категорії:

I категорія: прості кімнати з ліжками, які щоденно прибираються. Забезпечуються рушниками. Гості мають доступ до спільної вітальні.

II категорія: I категорія плюс умивальники і кращі меблі.

III категорія: II категорія плюс ванна кімната.

Крім категоризації номерів, практикується також категоризація гостьових будинків (категорії A, B, C, D).

Загальні вимоги до будинків такого типу зводяться до таких пунктів:

1. Будинок має бути охайним і в доброму стані з централізованим водопостачанням і WC.

2. Будинок має бути невеликого розміру і заселений максимум однією родиною.

3. Пухові ковдри мають видаватися фермером, хоча гості можуть приїжджати і з власною постілью.

4. Обов'язкові засоби приготування їжі та необхідний посуд.

5. Категорії A, B, C і D відрізняються за розмірами, наявністю додаткових засобів обслуговування і комфорту.

Категорія А: простий будинок, що відповідає загальним вимогам (перерахованим) і має один С.

Категорія В: простий будинок, в якому додатково до умов категорії А є принаймні одна окрема спальня з ліжками та вітальня зі зручними кріслами.

Категорія С: будинок, в якому додатково до умов категорії В є душ чи ванна та холодильник.

Категорія D: будинок, в якому додатково до умов категорії С є принаймні одна спальня-люкс з комфортабельним меблюванням і побутовою технікою.

Категорія Е: будинок, в якому є лише одна кімната для гостей.

Категорія F: будинок з однією кімнатою для гостей та окремою ванною.

Категорія G: будинок, в якому є одна кімната для гостей поліпшеного планування з окремою спальнею та ванною.

Скрізь надається типовий сніданок: яєчня чи варені яйця, 4-6 видів бутербродів, чай, кава, молоко, сік.

В європейських країнах діє система категоризації осель, на зразок готельної – від 1 до 5 зірок.

Оцінка будинків (без урахування інтер'єру):

- здається не менше 42 м² житлової площі з окремими спальнею, вітальнею і кухнею. Камін. Гігієнічний вузол: душ, ванна, власна сауна, окремий туалет. Уся побутова техніка.
- здається не менше 24 м² житлової площі з окремими спальнею, вітальнею і кухнею. Камін. Гігієнічний вузол: душ, ванна, власна сауна, окремий туалет. Побутова техніка.
- здається не менше 24 м² житлової площі з окремими спальнею, вітальнею/кухнею. Камін. Гігієнічний вузол: власна сауна, окремий туалет. Телевізор, електроплита, холодильник.
- здається не менше 12 м² житлової площі з окремими спальнею та вітальнею/кухнею, де розташовуються додаткові ліжка. Зовнішній туалет. Піч на дровах і мазуті чи газова плита. Телевізор, холодильник.
- здається не менше 12 м² житлової площі. Нафтова лампа чи газове освітлення. Зовнішній туалет. Піч на дровах і мазуті чи газова плита. Зберігання продуктів у холодному підвалі.

Оцінка житлових кімнат здійснюється за їх площею та інтер'єром. Загальною вимогою до спалень є мінімальні розміри 7-10 м² з ліжками мінімум 80 x 200 см, охайними матрасами й ліжниками.

***** Кожна спальня кімната має окремий WC і душ.

**** є WC та душ в оселі, але не у всіх кімнатах.

*** WC та душ спільні, тобто ними можуть користуватися інші гості

** WC та душ спільні і ними користуються інші гості й родина господаря (до 10 користувачів).

* WC та душ спільні і ними користуються інші гості й родина господаря (понад 10 користувачів).

РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА М'ЯСА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

А.О. ХАРЕНКО, кандидат економічних наук

О.Л. БУРЛЯЙ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Агропромислове виробництво, і особливо галузь тваринництва, переживає нині гостру соціально-економічну та екологічну кризу. Соціально орієнтований ринок продовольства і, зокрема, м'яса, може бути створений при умові оптимального поєднання ринкових методів господарювання з державним регулюванням найважливіших економічних, природоохоронних та екологічних проблем. Розглядаючи таку проблему як ефективність виробництва м'яса з позицій загальноприйнятих показників зазначимо, що її рівень, як і ефективність виробництва іншої продукції сільського господарства, залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних факторів, що діють на сучасному ринку продовольства. Раціональний рівень організації виробництва є першоосною одержання високої результативності господарювання навіть при інших несприятливих умовах, і навпаки.

Сільськогосподарські підприємства Черкаської області займаються, в основному, виробництвом м'яса ВРХ та свиней (щодо м'яса птиці головним гравцем на ринку є спеціалізовані комплекси ПАТ «Миронівський хлібопродукт» зареєстрованого на території Київської області; він реалізує переважну більшість продукції під торговою маркою «Наша ряба» через мережу фірмових магазинів).

Протягом 2005-2010 років спостерігалася тенденція до зменшення поголів'я ВРХ (на 13%) при одночасному підвищенні її продуктивності (на 5,3%). Це, в свою чергу, призвело до зростання виробництва м'яса в розрахунку на голову, проте валове виробництво продукції протягом досліджуваного періоду скоротилося на 8,2%. Має стійку тенденцію до зниження щільності поголів'я на 100 га сільськогосподарських угідь – з 14,0 гол. у 2005 р. до 10,4 гол. у 2010 р., проте рівень виробництва продукції в розрахунку на зазначену площу зменшився лише на 7,8%. Подальше нарощування об'ємів виробництва яловичини пов'язане із зростанням щільності тварин на одиницю земельної площі (на території області рівень даного показника зростає із заходу на схід). За такої тенденції складаються сприятливі умови для досягнення найбільш раціональних розмірів ферм, збільшення виробництва органічних добрив, підвищення урожайності кормових культур і продуктивності тварин. Так, до підприємств, що мали поголів'я ВРХ понад 1 тис. голів у 2010 році відносяться наступні: ТОВ «Атлантик Фаремз 2» Драбівського району – 3583 гол.; СВК «Козацьке» Звенигородського – 1902; ПСП «Плешкані» – 5105, СТОВ «Агрофірма «Маяк» – 1809, СТОВ «Перемога» – 1036, СТОВ «Прогрес» – 1212, СТОВ «Нива» – 1591, ДП «Іскра» – 1008, СТОВ «Пальмира» – 1501 та ВАТ «Русь» Золотонішського – 1209; ТОВ АФ «Корсунь» – 1091, ТОВ «НВФ «Урожай» Корсунь-Шевченківського – 1907; ДСП «Агрокомплекс» Смілянського – 1470; ТОВ «Агросвіт» – 1076, ДП «Ілліч-Агро Умань» Уманського – 2730; СТОВ «Іскра» – 1273 і СТОВ «Ломовате» Черкаського – 1058; СТОВ «Красенівське» – 1003, СТОВ «Лящівка» – 1473, СТОВ «Придніпровське» – 1365, СТОВ «Родіна» – 1504, СТОВ «Україна» – 1407, ТОВ «ім. Шевченка» – 2798, СВК «Міжгір'я» – 2056, СТОВ «Дніпро» – 1656, СТОВ «Світанок» – 2143 та ПСП «Нива» Чорнобаївського – 2414. У господарствах 3 лівобережних районів області зосереджено 49% поголів'я ВРХ на відгодівлі регіону.

Постачальником яловичини, крім молочного скотарства, на яке припадає лівова частка в Черкаській області, може бути і спеціалізована галузь – м'ясне скотарство. Перевірена вітчизняним і закордонним досвідом система ведення м'ясного скотарства полягає в цілорічному безприв'язному утриманні худоби, максимальному використанні пасовищ, низькозатратному і малокоцентратному способі вирощування молодняка на дешевих кормах, вільному підсосному вигодовуванні телят під маткою із дотриманням сезонності отелень. М'ясне скотарство має перевагу перед молочним скотарством у використанні робочої сили – затрати праці на 1 ц приросту ваги зменшуються до 5-6 люд. – годин.; галузь не має потреби у витратах коштів на будівництво капітальних приміщень і засобів механізації виробничих процесів. В Україні м'ясне скотарство зараз дає лише 3-5% яловичини від загального обсягу виробництва. У Черкаській області розвиток даної галузі обмежується нестачею культурних пасовищ, які вимагають спеціального догляду.

В Україні свинарство було і залишається пріоритетною національною галуззю сільськогосподарського виробництва. Проте через економічну кризу в минулому високорозвинена галузь катастрофічно занепадає (поголів'я свиней зменшилось майже удвічі, а виробництво свинини – утричі). Макроекономічні чинники протягом останніх 5 років, в цілому, сприяли розвитку виробництва у сільськогосподарських підприємствах, внаслідок чого результати їх господарської діяльності в галузі свинарства були позитивними. Так, протягом досліджуваного періоду спостерігалася тенденція до зростання поголів'я худоби (на 33,9%) при одночасному підвищенні її продуктивності (на 40,2%). Це в свою чергу призвело до зростання валового виробництва м'яса свиней протягом 2005-2010 рр. в 2,2 рази. Має стійку тенденцію до зростання і щільність поголів'я на 100 га ріллі – з 16,0 гол. у 2005 р. до 20,8 гол. у 2009 р., що сприяло росту рівня виробництва продукції, в розрахунку на зазначену площу, на 65,4%.

Протягом 2005-2009 років збільшилась частка господарств із поголів'ям понад 3000 голів – з 1,0% до 4,3%, чому сприяло зростання кількості підприємств даної групи при одночасному зменшенні їх загальної кількості щодо даного виду діяльності. Так, до таких господарств у 2005 році входили СТОВ «Агрофірма «Маяк» та ВАТ «Русь» Золотонішського району і ТОВ «Черкаська м'ясна компанія» Черкаського району. Станом на 2009 рік до них приєдналися ТОВ СП «Золотонішський» і ТОВ «Золотонішський бекон» Золотонішського району, СТОВ «Ілліч-агро Умань» Уманського р-ну, СТОВ «Чигиринська аграрна компанія» Чигиринського р-ну, ТОВ «Продсільпром» Драбівського р-ну, НВФ «Урожай» Корсунь-Шевченківського р-ну. У 2010 році до даної групи входили наступні господарства із таким поголів'ям: НВФ «Урожай» Корсунь-Шевченківського р-ну – 3105 гол.; СТОВ «Чигиринська аграрна компанія» Чигиринського р-ну – 4712; ТОВ «Чорнобайм'ясо» Чорнобаївського р-ну – 5320; СТОВ «Ілліч-агро Умань» Уманського р-ну – 5502; ТОВ «Черкаська м'ясна компанія» Черкаського р-ну – 18951; СТОВ «Агрофірма «Маяк» – 9394, ТОВ «Золотонішський бекон» – 16486 та ВАТ «Племзавод Золотонішське» Золотонішського р-ну – 25912. Частка господарств даної групи, станом на 2010 рік, в загальному поголів'ї свиней у сільськогосподарських підприємствах області становить 58,7%.

Підвищення обсягів виробництва м'яса свиней пов'язане із зростанням щільності поголів'я на 1 га відповідної площі (в сучасних умовах господарювання в Черкаській області, спостерігається тенденція – чим більше поголів'я тварин у господарстві тим більше виробляється продукції на одиницю відповідної площі, а отже зростає її ефективність).

На розвиток тваринництва впливає рівень матеріально-грошових витрат на виробництво одиниці продукції в галузі. В середньому собівартість виробництва 1 ц продукції майже щороку підвищувалась. Вона залежить від багатьох факторів і, зокрема, від рівня продуктивності худоби, затрат праці та кормів на одиницю продукції, собівартості кормів, оплати праці, земельних і майнових паїв тощо. Найбільш високу частку в структурі матеріальних витрат у тваринництві в сучасних умовах становлять витрати на корми – майже 60%. У свинарстві в більшості досліджуваних підприємств відсоток концентрованих кормів у раціоні годівлі складає близько 100%, що є негативним. Сучасні комбікорми, які використовують для годівлі тварин насичені преміксами, біологічними домішками, що сприяють швидкому росту живої ваги, однак якісні властивості м'яса при цьому погіршуються.

Досвід показує, що зменшення витрат кормів на одиницю продукції досягається при наявності племінної худоби, породи якої здатні до високої продуктивності і пристосовані до місцевих умов. Так в Україні розводять понад 10 порід великої рогатої худоби молочного, молочно-м'ясного та м'ясного напрямів. У Черкаській області районуваними є симентальська, чорно-ряба та червоно-ряба породи. Усі породи свиней, яких розводять на території нашої держави, поділяють на дві групи. Перша група об'єднує найбільш поширені породи – велика біла, українська степова біла, ландрас, естонська беконна та полтавський заводський тип м'ясних свиней; друга – миргородська, українська степова ряба, північнокавказька, велика чорна та породи дюрк з чорно-рябою, чорною та червоною мастю.

Раціонально організована кормова база повинна відповідати таким основним вимогам: повне й безперебійне забезпечення тварин повноцінними, високоякісними і дешевими кормами протягом року, випереджаюче виробництво їх порівняно із збільшенням поголів'я тварин, створення страхових запасів на випадок неврожаю.

Основними шляхами створення міцної кормової бази для тваринництва є: підвищення врожайності та збільшення виробництва кормових і зернофуражних культур на основі зростання культури землеробства; ефективне використання зрошуваних й осушених земель; удосконалення структури посівних площ (насичення їх бобовими культурами); збільшення норми внесення засобів захисту рослин від хвороб і шкідників.

Станом на 2015 рік потенціал виробництва яловичини, в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, за розрахунками авторів, складає 262449,6 ц (в порівнянні з 2010 роком, приріст 72%). Щодо м'яса свиней, його виробництво доцільно зосередити на спеціалізованих комплексах, яких на території області можна розмістити 40, кожен з яких матиме в своєму розпорядженні 2876-3016 га ріллі, і які здатні забезпечити виробництво м'яса свиней щороку на рівні 480 тис. ц.

Отже, основним шляхом нарощування об'ємів виробництва м'яса в сільськогосподарських підприємствах Черкащини є концентрація поголів'я, зміцнення кормової бази, механізація виробничих процесів на фермах і технічне переозброєння галузі, поліпшення племінної роботи, удосконалення організації виробництва та праці.

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОЇ СФЕРИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ТА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

О.С. ЦИКАЛЮК, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Кризові явища в сільському господарстві та країні в цілому, загострення соціальних проблем сільської місцевості, зростання неплатоспроможності підприємницьких структур і населення, втрата мотивації до продуктивної праці зумовили зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та зниження її якості.

Одним із основних чинників забезпечення ефективного функціонування аграрної сфери являється підвищення конкурентоспроможності продукції сільського господарства. Ця проблема набуває особливої актуальності внаслідок загострення конкуренції у ринкових умовах.

Позитивним результатом для України є вступ до СОТ. Це дає значні можливості українським товаровиробникам забезпечити їм кращий доступ до світових ринків, розширити споживчий асортимент та полегшити доступ до новітніх технологій. Тож пріоритетним повинно бути забезпечення конкурентоспроможності українського бізнесу як на території нашої держави, так і на світових ринках.

В Україні дана проблема підвищення конкурентоспроможності залишається недостатньо вивченою. Окремі питання конкурентної політики, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції маркетинговими та іншими методами, формування ринкової стратегії досліджують вітчизняні учені: Г.Н. Бобровський, М.І. Гельвановський, М.В. Калінчик, Ю.С. Коваленко, М.Г. Лобас, М.Й. Малік, Г.М. Паламарчук, Л.В. Романова, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, Г.В. Табунія, Р.М. Тихонова, Л.М. Худолій, О.М. Царенко, О.М. Шпичакта ін. Зниження конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу здійснюється внаслідок обтяжливого регулювання з боку держави, погіршення умов експорту вітчизняної продукції через запровадження санкцій за невиконання Україною взятих на себе зобов'язань, погіршення іміджу України на міжнародній арені.

Наразі вітчизняний ринок продукції аграрної сфери значною мірою ще залишається стихійним, зберігається значний тіньовий сектор, недостатньо розробленою є правова база, не вдається налагодити масштабну біржову діяльність, не вистачає ринкової інфраструктури, бракує інформаційної та комунікаційної складової організованого ринку сільськогосподарської продукції.

Сільське господарство України має ряд особливостей, які впливають на формування конкурентних переваг. Досягнути значних конкурентних переваг в агропромисловому виробництві можна лише при наявності в державі паритету цін, тобто співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію і цінами на засоби виробництва, товари та послуги, які воно споживає, має залишатись постійним. Науково-обґрунтовані методи визначення конкурентоспроможності тієї чи іншої продукції дають можливість кожному товаровиробнику визначити слабкі та сильні сторони своєї продукції і на основі цього вибрати напрямок економічного розвитку, сформувавши стратегію і тактику досягнення найвищого ефекту в

*Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент, Гузар Б.С.

підприємницькій діяльності. Для забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва на основі інноваційних моделей необхідно активізувати всі складові капіталу: виробничий, людський, фінансовий і капітал землі.

Звернувши увагу на зовнішні ринки, нашим основним завданням повинно стати розширення присутності продукції вітчизняного АПК на них. Незважаючи на ознаки загального нарощування обсягів експорту, можемо назвати окремі товарні позиції, за якими Україна посідає провідні місця на світових ринках, – це, перш за все, соняшникова олія та ячмінь, що абсолютно не відповідає аграрному потенціалу нашої держави і в той же час у структурі експорту домінує сировина, тобто ми вивозимо додану вартість, робочі місця і прибутки з нашої країни.

Щоб підвищити конкурентоспроможність продукції аграрної сфери України, необхідно здійснити низку заходів, зокрема, створити умови для стабілізації та нарощування виробництва сільськогосподарської продукції; накласти мораторій на імпорт продовольства; кошти, що використовуються для закупівлі сировини й матеріально-технічних ресурсів у інших країнах, спрямувати на інвестування власного товаровиробника; встановити ціни на сільськогосподарську продукцію, які б не лише відшкодовували понесені на її виробництво витрати, а й забезпечували б певну масу прибутку для розширеного відтворення; впровадити державну підтримку всіх суб'єктів виробництва незалежно від форм господарювання, зокрема в напрямках, які сприяють залученню у виробництво кредитів та інших запозичень, необхідних для здійснення розширеного відтворення, технічного та технологічного перетворення; установити систему пільг для окремих видів сільськогосподарської продукції, зменшити податковий тиск на аграріїв.

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ПЛОДІВ

С. Ю. ЧЕРВОНСЬКА, молодший науковий співробітник

Інститут зрошуваного садівництва імені М.Ф. Сидоренка НААН

Рівень цін впливає на результати всієї господарської діяльності підприємств і, у першу чергу, на величину прибутку. Цінова кон'юнктура на ринку плодоягідної продукції України характеризується в цілому трьома видами цін – закупівельними, оптово-відпускними та роздрібними. Чинниками, що зумовлюють коливання цін, є сезонність, якість продукції, помологічний сорт, обсяги реалізації та попиту, ціни конкурентів тощо.

Найвищим рівнем цін реалізації плодів у Південному Степу України відзначається торгівля «за іншими каналами реалізації». Так, у 2010 р. ціна на плоди зерняткових культур становила 2,7 тис. грн за 1 т, кісточкових – 5,8 тис. грн за 1 т (таблиця).

На ринку, а також при реалізації через власні магазини та ларки ціни були нижчими і становили: зерняткові – 2,2 тис. грн за 1 т, кісточкові – 4,2 тис. грн за 1 т. Швидке псування і втрата свіжою плодовою продукцією споживчих властивостей та недостатній рівень її переробки у місцях виробництва змушує частку свіжої продукції (до 20% зерняткових і 10% кісточкових плодів) реалізовувати переробним підприємствам за цінами в 1,6 раза нижчими, ніж за іншими каналами.

Для дослідження цін на мікрорівні обрано ринки м. Мелітополь. Цінова ситуація щодо свіжих плодів черешні та яблуні у 2011р. склалася таким чином: на початку

першої декади червня максимальна ціна на плоди черешні становила 20-25 грн/кг. Друга декада червня відзначалася значними коливаннями ціни залежно від сорту та товарного вигляду плодів – від 6 грн/кг за другий сорт до 18 грн/кг за перший. У третій декаді червня – першій декаді липня на ринку вже з'явився абрикос і до якості плодів черешні вимоги підвищилися. Середня ціна становила 16 грн/кг (великий попит на крупні плоди темно-червоного забарвлення вищого сорту). На роздрібних ринках та у супермаркетах середня ціна на плоди черешні в цей період становила 20 грн/кг.

**Середні ціни реалізації плодів сільськогосподарськими підприємствами зони
Південного Степу України в 2010 році, тис. грн/т**

Продукція	Канал реалізації					
	перероб-ним підприємствам	населенню в рахунок оплати праці	пайовикам	на ринку, через власні магазини	за іншими каналами	реалізовано всього
Запорізька область						
Зерняткові плоди	-	1,5	-	1,8	1,7	1,8
Кісточкові плоди	3,1	3,2	-	4,4	9,0	6,5
Миколаївська область						
Зерняткові плоди	1,3	1,4	-	2,2	2,2	2,2
Кісточкові плоди	1,5	3,6	-	3,5	5,5	4,9
Одеська область						
Зерняткові плоди	0,9	1,5	-	2,4	2,3	1,8
Кісточкові плоди	2,0	2,5	5,4	4,2	7,0	5,0
Херсонська область						
Зерняткові плоди	0,9	2,4	-	2,6	3,4	2,5
Кісточкові плоди	3,5	2,6	-	4,4	4,2	4,3
Південний Степ України						
Зерняткові плоди	0,9	2,1	-	2,2	2,7	2,3

Яблучний сезон розпочався у першій декаді липня. На оптово-роздрібних ринках м. Мелітополь на плоди яблуні літнього строку досягання середня ціна складала 3-4 грн/кг (перший сорт) і 5грн/кг (вищий сорт); осіннього – 5,5 та 6-7 грн/кг; на зимові сорти – 6 та 7-8 грн/кг відповідно. Моніторинг ринку плодів яблуні дозволив визначити, що яблука вітчизняного виробництва становлять приблизно 95% від загального обсягу реалізованих у місті. Найбільшою популярністю користуються такі помологічні сорти яблуні, як Слава Переможцям, Чемпіон, Голден Делішес, Флоріна, Ренет Симиренко.

На формування цін на внутрішньому ринку плодів також впливають ціни імпорту. Ціни на імпортовані яблука в регіоні Південного Степу України у 2010 р. за

статистичними даними були в 1,5 раза нижчими за внутрішні. Але через значну кількість посередників та високі надбавки, вони фактично у кілька разів (залежно від помологічних сортів та регіонального постачальника) перевищували ціни на вітчизняну продукцію. Насиченість ринку плодами вітчизняного виробництва призвела до зменшення обсягів імпорту та збільшення експорту в регіоні. Так, у 2010 р. порівняно з 2009 р. імпорт яблук скоротився в 6 разів, або на 17,2 тис. т, черешні – у 2,6 раза, відповідно на 0,01 тис. т. Експорт плодів яблуні зріс майже у 2 рази, або на 2,6 тис. т; черешні – у 5 разів, або на 0,9 тис. т. Від реалізації плодів яблуні отримано 2657,6 тис. дол. США, а черешні – 1298,6 тис. дол. США.

Формування цін на плодову продукцію відбувається на підставі попиту і пропозиції з урахуванням якості реалізованої продукції, помологічного сорту та в залежності від каналів реалізації. Загальна стратегія формування ринку продукції садівництва повинна спрямовуватися на повсякчасне стимулювання експорту й обмеження імпорту плодів. Отже, для сільськогосподарських підприємств важливо формувати сортовий склад плодових насаджень тільки конкурентоспроможними сортами з урахуванням ринкової ситуації.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

П.В. ШАПОВАЛ, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Розвиток аграрного виробництва в сучасних умовах визначається, насамперед, якістю та кількістю виробленої продукції, надходженням інвестицій для впровадження нових ідей та технологій і модернізацією виробництва. Тому ефективне функціонування аграрних підприємств прямо залежить від рівня їх інвестиційно-інноваційного забезпечення. Актуальність вирішення цієї проблеми посилюється у зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів аграрних підприємств.

Метою інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку аграрного виробництва мають бути швидкі технологічні зміни та інтенсифікація виробництва, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції. Основним шляхом розширення аграрного виробництва має бути активізація процесів впровадження технічних, технологічних, управлінських та інших інновацій на основі ефективної інноваційно-інвестиційної діяльності.

Оскільки поштовхом для забезпечення сталого економічного розвитку виступають інновації їх у процесі інвестування аграрного виробництва слід розглядати як сукупність економічних відносин між господарюючими суб'єктами при застосуванні конкурентоспроможних технологій, які істотно покращують структуру та якість виробництва сільськогосподарської продукції. Найбільш важливими з них є інвестиційні відносини.

Проте сучасний стан інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку аграрного виробництва не відповідає потребам, потребує суттєвого поліпшення, особливо у сфері формування інвестиційних ресурсів шляхом їх залучення з дотриманням критерію максимізації результатів при мінімумі витрат.

* Науковий керівник – кандидат економічних наук Кісіль М.І.

З метою покращення рівня інвестиційного забезпечення розвитку аграрної сфери необхідно: здійснити комплекс заходів щодо розвитку механізмів державного регулювання ринку інвестицій і формування інвестиційної привабливості аграрного виробництва та умов для залучення в нього інвестиційних ресурсів через механізми кредитування, лізингу, прямих іноземних інвестицій і ресурсів; активізувати процеси формування власних інвестиційних ресурсів аграрних підприємств і залучення вільних грошових коштів населення; забезпечити інвестиційні потреби бюджетних установ інноваційної інфраструктури; розвивати інші механізми регулювання та підтримки розвитку інноваційно-інвестиційних процесів у аграрному виробництві.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИКІВ ЛІКАРСЬКИХ ТРАВ

Г. С. ШВЕЦ, аспірант*

Сумський національний аграрний університет

В умовах фінансово-економічної кризи лікарське рослинництво в Україні знаходиться в кризовому стані. Сучасний стан розвитку підприємств та науково – дослідних станцій не фінансуються, багато наукових проектів чекають інвестицій десятки років. Така ситуація призводить до втрати кадрів, технологій, руйнації селекційної роботи та насінництва. Різко знизилася виробництво лікарської рослинної сировини на полях і заготівля дикоросів, а лікарське рослинництво відкинуто на багато років назад. Водночас істотні зміни, які відбулися за останні роки в структурі та місткості вітчизняного ринку рослинної лікарсько-технічної сировини зумовлені економічною кризою та вступом України до СОТ, вимагають продовження і поглибленні маркетингових і товарознавчих досліджень на цьому ринку.

На сторінках наукових видань багатьма авторами неодноразово розглядалися питання розвитку наукових досліджень в лікарському рослинництві але проблема ефективності функціонування підприємств виробників лікарських трав досліджена недостатньо.

В Україні вирощуванням і заготівлею лікарських рослин займалися підприємства консорціуму "Укрфітотерапія". Радгоспи консорціуму вирощували, заготовляли та продавали фармакологічним підприємствам біля тисячі тон лікарських трав в рік, але в воно було ліквідовано в 2008 році відповідно до постанови Кабінету міністрів України від 12 березня 2008 р. N 182.

Лікарські рослини вирощують не тільки радгоспи державного консорціуму "Укрфітотерапія", а і фермери в своїх фермерських господарствах і жителі сіл на присадибних земельних ділянках. Заготівлею і переробкою лікарської сировини займаються житомирський ЗАТ "Ліктрави", фармакологічні підприємства Києва, Харкова, Львова і багато інших, а також чимало приватних підприємств, які скуповують сировину у людей на місцях під'їжджаючи під кожну хату. Потреба в лікарській рослинній сировині значно перевищує пропозицію, так що збут на неї гарантований.

Виробництво лікарських трав і зборів ускладнено низкою чинників, у зв'язку з чим, не дивлячись на активне зростання попиту на лікарські трави і збори, господарств, які займаються їх виробництвом, в Україні залишилось небагато а нові практично не з'являються.

* Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент Славкова О.П.

Труднощі у розвитку виробництва лікарських трав і зборів в Україні пов'язані, з тим, що, незважаючи на високу прибутковість культивування навіть найпростіших лікарських рослин (наприклад, ромашки або валеріани), у два рази перевищує рентабельність вирощування пшениці а спеціалізовані сільськогосподарські підприємства що існували раніше сьогодні фактично відмовляються від цього виду діяльності. Фермерські господарства, як правило, не виявляють інтересу до культивування лікарських трав через значну відстроченого комерційної віддачі.

Для більшості лікарських трав посіви починають приносити дохід мінімум через два-три роки що на сьогоднішній день унеможливує отримання кредитів на умовах двох-трьох річного очікування економічної віддачі. Аналогічна ситуація характерна і для збору дикорослих трав, в зв'язку з тим що незважаючи на їх затребуваність не тільки в Україні, але і за кордоном, одномоментно акумулювати достатньо коштів для кредитування збиральної кампанії (а вона зазвичай триває 2-3 місяці на рік) часто виявляється неможливо.

Наслідком існуючої ситуації є низька якість сировини, що збирається непрофесійними збирачами, мала частка експорту українських лікарських трав при актуальному значенні потенціалу у цій галузі. Багато в чому перспективи розвитку ринку лікарських трав і зборів пов'язані зі здатністю і зацікавленістю держави у створенні умов для підвищення привабливості цього виду бізнесу, як для вітчизняних виробників, так і для кредитно-інвестиційних структур.

На сьогоднішній день можна спостерігати тенденцію того, що все частіше Україні, яка володіє унікальним за своїми характеристиками природним лікарським багатством, доводиться імпортувати рослинну сировину з Індії, Китаю, Польщі та інших країн, хоча незважаючи на відносно малу чисельність українських виробників лікарських трав і зборів, ними випускається 80% лікарських рослинних засобів, занесених до Державного реєстру лікарських засобів.

Важливим питанням є науково – обґрунтована охорона лікарських рослин, яка повинна бути тільки комплексною, складатися з багатьох взаємопов'язаних заходів і буде ефективною лише при раціональному веденні заготівель з урахуванням промислового вирощування сировини найважливіших видів. Вона повинна складатися з оновлення існуючих сортів, селекційної роботи по виведенню нових високопродуктивних сортів і гібридів лікарських рослин на базі існуючого генофонду і з використанням генофонду дикоросів. На сьогодні селекційна робота в лікарському рослинництві вимагає кардинального покращення, яке виражається в пошуку перспективних видів популяцій і форм лікарських рослин серед дикоросів і нетрадиційних лікарських культур для використання в медицині. Ще одним питанням на яке необхідно звернути увагу є розробка нових енергозберігаючих технологій вирощування, збирання і переробки лікарських рослин. Важливість даної роботи полягає в тому, що всі існуючі технології вирощування лікарських культур розроблялися в застійні часи при колишньому Радянському Союзі. При цьому ніхто не зважав на витрати енергії на вирощування тієї чи іншої культури. У наш час, коли енергоносії дуже дорогі, проводити багатократні обробки поля немає можливості, так і немає потреби тому необхідно розробляти технології вирощування лікарських культур при мінімальній і нульовій обробці ґрунту.

Питання сьогодення це створення та щорічне оновлення банку насіння існуючого генофонду лікарських культур, призначеного для забезпечення селекційної роботи на рівні міжнародних стандартів. В даний час в Україні, немає жодної наукової організації яка б займалася збором і збереженням колекції наявного

генотипу лікарських рослин. Виходячи з еволюційної теорії селекційного процесу кожний вид і екотип рослин є унікальним творінням природи, що сформувався в процесі тривалого природного відбору і займає певну екологічну нішу. Для планування проведення селекційної роботи потрібно мати початковий генетичний матеріал, тому необхідно створити банк насіння лікарських культур включаючи сорти, гібриди і популяції та оптимальні умови їх тривалого зберігання і відтворення.

На економічну ефективність виробництва впливають витрати на розробку, випробування і обґрунтування технологій захисту посівів лікарських культур від бур'янів, шкідників і хвороб на підставі мінімізації використання пестицидів. Давно доведено, що використання пестицидів згубно впливає на оточуюче середовище і здоров'я людини. Проте вони продовжують застосовуватися, оскільки втрати продукції, від шкідливих організмів і бур'янів, перевищують 30%. Проведення комплексних досліджень по випробуванню гербіцидів нового покоління на посівах лікарських культур.

Виходячи з вищенаведеного необхідно створити в Україні асоціацію виробників лікарської рослинної продукції, яка мала б можливість надавати кваліфіковані консультації та допомогу і представляти інтереси всіх підприємств виробників лікарських трав.

РОЗКРИТТЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ГРУНТОВНИХ ПОНЯТЬ МАРКЕТИНГУ

О.О. ШЕБАНОВА, аспірант*

*Харківський національний технічний університет
сільськогосподарства ім. П. Василенка*

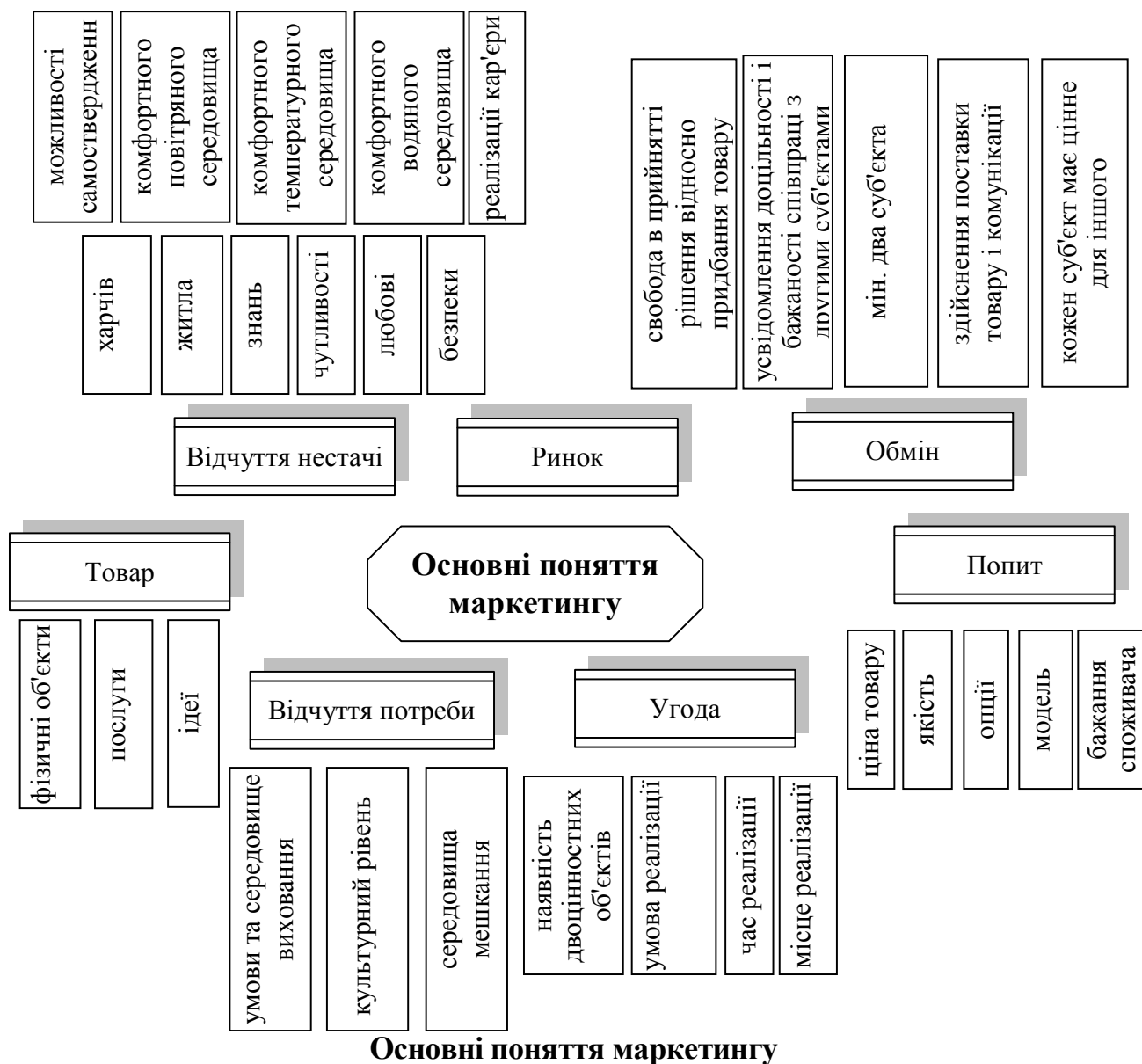
Сучасні наукові літературні джерела приводять значну кількість визначень поняття маркетинг. На наш погляд найбільш вичерпним є визначення Philip Kotler: «Маркетинг-це соціальний процес, спрямований на задоволення потреб та бажань індивідів і груп, шляхом створення і пропонування маючих цінність товарів та послуг і вільного обміну ними». В цілому маркетинг це діяльність людини по відношенню до ринку товарів.

Ефективність запровадження маркетингу визначається раціональним використанням його факторів і функцій. Дієвими факторами маркетингу виступають: аналітичний – дослідження ринку, активний – проникнення на ринок і закріплення на ньому, ідеологічний – реклама та PR.

В залежності від напрямку функцій маркетингу прийнято розрізняти inbound та outbound маркетинг. При першому – функції не спрямовані, а при другому спрямовані безпосередньо на споживача. Маркетингові функції в свою чергу формують основні поняття маркетингу як: відчуття нестачі, потреби, товару, попиту, обміну, угоди та ринку.

Нестача проявляється в відчутті людиною нестачі чогось. Нестачі людини мають різнобарвний характер і відображаються у фізіологічній нестачі харчів, житла, одяжі, комфортного повітряного, водяного та температурного середовища, безпеки тощо, а також у духовній нестачі знань, чутливості, любові, можливості самоутвердження та реалізації кар'єри.

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Онегіна В.М.



Потреба це вже відчуття нестачі як перша похідна від умов та середовища виховання людини, її культурного рівня та середовища її мешкання. Потреба відображається в об'єктах, які задовольняють нестачу шляхом притаманним устрою суспільства або певної соціальної групи.

Товар це продукт, вироблений для реалізації на ринку з метою задоволення потреб людини. Практика ринку свідчить, що товар не завжди задовольняє потреби, або тільки частково задовольняє потреби споживача. Товар може бути представлений у вигляді послуги, певних видів діяльності та ідей.

Попит це потреба, яка визначена купівельною спроможністю людини. Попит є нестабільною категорією, він може змінюватись під впливом ціни, якості товару, опцій, моди, бажань споживача.

Обмін розглядається як ґрунтовне поняття маркетингу. Його виконання потребує реалізації п'яти умов: суб'єктів обміну повинно бути як мінімум два; кожен суб'єкт мусить мати щось цінне для другого; кожний суб'єкт повинен бути спроможним здійснювати доставку свого товару і відповідну комунікацію; кожен суб'єкт мусить мати свободу в прийнятті рішення відносно придбання або відхилення товару; кожен суб'єкт повинен усвідомлювати доцільність і бажаність

співпраці з другим суб'єктом. Саме ці умови створюють потенціал обміну.

Угода це комерційний обмін певними цінностями між двома, як мінімум, суб'єктами. Угода – основна одиниця виміру в маркетингу. Угода передбачає виконання певних умов: наявності, як мінімум, двоцінних об'єктів, узгоджених умов, часу і місця її реалізації.

Висновок. За умови з'ясування взаємодії головних чинників маркетингу набуває можливості системний підхід до формування технології маркетингових рішень.

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ В АПК

С.В. ШЕРСТЮК, старший викладач

Харківський національний аграрний університет ім.. В.В. Докучаєва

Впровадження маркетингової діяльності забезпечується в тому випадку, коли вона базується на економічних законах і реалізує об'єктивні економічні закономірності маркетингу, що до теперішнього часу не отримали поглибленого дослідження. Разом з тим необхідно відзначити, що саме цей аспект є найбільш важливим для ефективної діяльності підприємств. Ґрунтуючись на теорії та методології економічних наук, можна виділити наступні закономірності маркетингу: єдність цілей та принципів маркетингу; адекватне відображення системою маркетингу виробничої, організаційної та соціальної систем; цілісність та діалектику маркетингу; оптимальність статистики та динаміки системи маркетингу; безперервність м маркетингового процесу. Маркетинг підвищує обґрунтованість прийнятих рішень за різними питаннями виробничої, науково-виробничої, фінансової та збутової діяльності, розповсюджуючи плановірність на сферу ринкових взаємозв'язків. Це знаходить своє відображення в раціоналізації процесів товарообігу, вдосконалення практики обліку та прогнозування ринкової ситуації в процесі внутрігосподарського планування. Маркетинг дозволяє знайти засоби, пом'якшення та усунення кризи перевиробництва, забезпечити відповідність попиту та пропозиції.

Роль маркетингу на підприємстві в тому і полягає, що він покликаний здійснювати виробництво у відповідності до попиту, зусилля маркетингової служби повинні спрямовуватися на створення (виробництво) таких продуктів (послуг), які б відповідали суспільному попиту. Перед сучасним маркетингом як ринковою концепцією управління постають наступні завдання: ретельно та всебічно досліджувати ринок, попит, смаки та бажання споживачів; пристосовувати виробничий потенціал галузі до цих вимог, виготовляти продукцію та пропонувати послуги, що відповідають цим потребам підприємства; впливати на ринок та суспільний попит в інтересах підприємства. Потреба в наявності концепції управління маркетингом особливо гостро відчувається в останній час у зв'язку з загостренням конкурентної боротьби в країнах з ринковою економікою.

Таким чином, маркетинг як концепція управління, повинна бути спрямована на досягнення мети шляхом більш ефективного, ніж у конкурентів, задоволення потреб. При цьому слід підкреслити, що маркетинг може використовуватися як на рівні підприємства, так і діяльності інтегрованих об'єднань на регіональному та районному рівнях.

Маркетинг на регіональному та районному рівнях – це розробка єдиної концепції розвитку АПК включаючи інфраструктуру. Це формування соціально-економічної стратегії регіону, що дозволяє створювати таку комбінацію виробництва сільськогосподарської продукції, сировини, продовольства та збутових послуг, яка являє собою справжню цінність для споживача.

Маркетинг на рівні підприємства і в діяльності інтегрованих об'єднань – це розробка та впровадження комплексу маркетингових заходів, що включає формування попиту, розробку товарної та цінової політики, формування каналів реалізації продукції, інформаційних систем, проведення комплексних досліджень та ін.

Необхідно зазначити, що широке та успішне застосування маркетингу можливо за умови наявності відповідного правового забезпечення, тобто сукупності законів і нормативних актів, які створюють сприятливі умови для реалізації наступних принципів: вільного вибору форми підприємництва, умов виробництва; виду товарів та послуг; права приватної власності на засоби виробництва та результати праці; дотримання договірних зобов'язань.

Маркетинг і як концепція управління і як вид підприємницької діяльності є визначальним для формування стратегії розвитку. Маркетингова концепція ґрунтується на тому, що вся діяльність підприємства повинна бути побудована на базових принципах. Принципи маркетингу – це основоутворюючі положення, зобов'язання, вимоги, що покладені в основу маркетингу, розкривають його сутність та передбачають ефективне досягнення цілей маркетингової діяльності. Виходячи з сутності маркетингу можна виділити наступні основні принципи:

- спрямованість на досягнення кінцевого практичного результату виробничо-збутової діяльності. Ефективна реалізація товарів на ринку в запланованій кількості по суті означає володіння його певною часткою у відповідності до довгострокової мети;
- концентрація дослідницьких, виробничих і збутових зусиль на вирішальних напрямках маркетингової діяльності;
- спрямованість діяльності підприємства не на поточний, а на довготерміновий результат маркетингової діяльності. Це потребує особливої уваги до прогнозованих досліджень, розробці на підставі їх результатів товарів, що характеризуються ринковою новизною та забезпечують високоприбуткову господарську діяльність;
- застосування у взаємодії стратегії та тактики активного прилаштування до вимог потенційних покупців з одночасним цілеспрямованим впливом на них, пам'ятати про первинність ринку по відношенню до планів підприємства;
- виробництво продукції, що засноване на точному знанні потреб покупців, ринкової ситуації та реальних можливостей підприємства;
- моніторинг та врахування соціальних-економічних факторів виробництва і розподіл товарів на всіх стадіях їх життєвого циклу;
- планування та стимулювання реалізації, просування товарів.

Володіння та вміння застосовувати принципи організації та функціонування маркетингу дозволяють створити цілісне бачення системи маркетингу і, відповідно, маркетингової діяльності та більш зряче уявляти роль і значення функцій маркетингу.

ОРЕНДНІ ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

М.А. ЩЕТИНА, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Сучасні земельні відносини в Україні мають певні особливості. Перш за все, це наявність великої кількості землевласників внаслідок розпаювання земель. Наслідком є те що основою залучення землі до сільськогосподарського обороту стали орендні земельні відносини.

В економічній літературі є багато визначень поняття "оренда землі", проте єдиного підходу немає. Здебільшого її трактують як засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької діяльності.

Оренда землі – це складне і багатогранне явище. У всьому світі вона проявила себе як прогресивна форма господарювання. Економічна сутність орендних відносин дозволяє створити сприятливі умови для роботи підприємливих і працьовитих людей, відновити прадавню любов українського селянства до землеробства, вивести сільське господарство на рівень передових країн світу, забезпечити стабільні доходи власникам землі у вигляді орендної плати. Оренда є гнучким інструментом у становленні нової структури агровиробництва.

Оренда землі відіграє важливу роль у системі земельних відносин. В умовах первинного накопичення капіталу вона є найбільш ефективним механізмом на шляху становлення нових агроформувань. Вітчизняний досвід свідчить, що орендне землекористування сприяє розвитку підприємницької діяльності у сільському господарстві. Орендний механізм є ефективним мотиваційним чинником, який забезпечує стабільний прибуток орендодавцю і спонукає орендаря до підвищення ефективності використання землі [2].

Оренда, як форма ринкових операцій із землею, повинна сприяти руху землі до ефективного господаря, але це з кожним роком стає все напруженішим, як і впровадження державної підтримки розвитку приватного сектору в сільському господарстві. В Україні така закономірність повною мірою не спостерігається. Терміни дії укладених договорів оренди по Україні різні, проте переважаючою є короткотермінова оренда терміном до 5 років, що є надзвичайно негативним явищем.

Орендні відносини здійснюються на основі договору оренди, який укладається між орендарем та орендодавцем за визначеною в Законі формою, після чого здійснюється його державна реєстрація.

Для підприємців, які не мають достатньо коштів на купівлю землі, оренда є надійним інструментом збільшення обсягів землекористування. Вона є важливим засобом акумуляції фінансових ресурсів для орендодавців. Вагомою причиною, що спонукає селян здавати землю в оренду, є неспроможність самотійно її обробляти через відсутність техніки та інших ресурсів і коштів на їх придбання.

Оренда є визначальним чинником впливу на виробничу діяльність новостворених підприємств, який сприяє успішному їх розвитку, спонукає до підвищення ефективності використання земель, є важливим джерелом прибутку орендодавця. Тому в сучасних умовах розвитку, оренда стала найпоширенішим засобом використання сільськогосподарських земель.

Отже, оренда землі є складовою частиною ринкового земельного обігу і набуває все більшого значення в Україні.

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Охріменко І.В.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ АГРОФОРМУВАНЬ

Т.С. ЯКИМЕНКО, студентка *

Уманський національний університет садівництва

Фінансова політика інноваційного проекту агроформувань – це сукупність заходів, спрямованих на створення сприятливих організаційно-економічних та нормативно-правових умов для збільшення фінансування на інноваційне забезпечення агроформувань. Метою фінансової політики є забезпечення найефективніших шляхів розширення активів агроформування з позицій перспектив його розвитку і збільшення його ринкової вартості. Інструментами реалізації фінансової політики є система заходів правового, економічного, інноваційно-планового, організаційного і інформаційного характеру.

Фінансова політика інноваційних проектів агроформування передбачає:

1) формування окремих напрямків фінансової діяльності агроформування у відповідності із стратегією його економічного розвитку; 2) дослідження і врахування умов зовнішнього фінансового середовища і кон'юнктури фінансового ринку; 3) забезпечення високої ефективності фінансування; 4) визначення необхідного обсягу фінансових ресурсів і оптимізація структури їх джерел; 5) встановлення шляхів прискорення реалізації фінансових програм.

Фінансова політика інноваційних проектів агроформувань залежить, передусім, від того, які економічні процеси нині здійснюються в аграрному виробництві.

Рівень рентабельності сільського господарства у 2008 році склав 13,4%, але у рослинництві цей показник сягнув позначки 19,6%, а у тваринництві – зменшився до 0,1%. Нині більш стабільно розвивається рослинництво. У цілому по Україні збитковим є виробництво м'яса та вовни. В умовах формування ринкового механізму важливим фактором ефективності, рентабельного ведення виробництва є зниження собівартості продукції і збільшення її виходу на основі інтенсифікації виробництва та інноваційного розвитку і, передусім, підвищення рівня використання землі.

Великою проблемою сучасного аграрного виробництва є оснащеність основними засобами. Так, рівень забезпечення агроформувань України сільськогосподарською технікою невисокий і коливається в межах 45-65% від потреби на неї. Але здебільшого існуючий парк техніки не відповідає сучасним технічним, технологічним і інноваційним вимогам.

Погіршення експлуатаційних характеристик сільськогосподарської техніки призводить до зниження якості польових робіт, внаслідок цього в 2-5 разів збільшуються періоди їх виконання, зростають виробничі втрати продукції і виробничі витрати агроформувань на проведення ремонтних робіт. Все це в кінцевому підсумку негативно позначається на собівартості продукції й рентабельності її виробництва. Так, наприклад, за проведеними розрахунками, втрати врожаю через затягування строків жнив становить близько 8 млн. т, тобто майже 21% вирощеного врожаю.

В період з 2000 року інвестиції в сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги зросли майже в 6 раз, поряд з сталою тенденцією збільшення фінансування інших галузей економіки України.

* Науковий керівник – доктор економічних наук, доцент Кучеренко Т.Є.

Як і раніше головним джерелом фінансування залишаються власні ресурси агроформувань. За їх рахунок у 2009р. освоєно 66,1% усіх капіталовкладень. Разом з цим, до 13,3% зросла частка кредитів банків та інших позик.

На фоні цього зростання валова продукція майже не змінилася, що свідчить про низьку ефективність освоєння фінансових вкладень, в першу чергу ігнорування перспектив інноваційних високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання худоби, ефективних хімічних засобів захисту рослин і тварин, новітніх проектів збереження навколишнього природного середовища тощо.

Не дивлячись на щорічне збільшення обсягів капітальних вкладень, гострим питанням для сільськогосподарського виробництва залишається нестача основних засобів та ріст рівня їх зношеності.

Фінансова політика є важливою складовою прискорення ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва. Але до цього часу в агроформуваннях існує недосконалість процесу освоєння інвестицій через їх слабку адаптивність і низьку інноваційну активність; відсутня комплексність впровадження, а темпи фінансування є недостатніми для швидкого переоснащення виробництва.

Формування ефективної системи фінансування інноваційних проектів агроформувань потребує визначення перспективних напрямків їх фінансової політики та розробки ряду першочергових заходів. При цьому, важлива роль в організації фінансового забезпечення інноваційних проектів агроформувань належить державі.

Можна також виділити основні напрями фінансової політики інноваційних проектів в аграрній сфері: а) формування умов для підвищення інноваційної активності підприємців; б) створення стимул-реакцій для фінансування в інноваційну діяльність; в) проблемну орієнтацію науки на вирішення задачі інноваційного розвитку; г) вдосконалення мережевих партнерських стосунків між науково-дослідними організаціями і підприємницьким сектором; д) підтримку прогресивних напрямів науково-технологічного розвитку на підґрунті державно-приватного партнерства.

Запропоновані шляхи удосконалення фінансової політики інноваційних проектів агроформувань дозволять активізувати інноваційну діяльність в аграрній сфері, сприятимуть розвитку високотехнологічних виробництв, а також підвищенню конкурентоспроможності агроформувань.

ВИДИ РЕЦЕПЦІЇ РИМСЬКОГО ПРИВАТНОГО ПРАВА

М.О.ГЕЙКО, викладач

Уманський національний університет садівництва

Рецепція римського приватного права може бути різних видів. По-перше, варто розрізняти **прямі** та **похідні** рецепції. **Прямі** (або ж первинні) рецепції права, як правило, мають місце тоді, коли відбувається прямий, безпосередній контакт старої та нової цивілізації у часі і просторі. Наприклад, такі ситуації виникали у Європі після "освоєння" варварами завойованої Західної Римської імперії, а також при становленні і розвитку на підмурку Східної Римської імперії нової Візантійської цивілізації.

Звичайно, може трапитися і так, що якась країна обирає за взірць римське приватне право через тривалий час після падіння Риму. Наприклад, щось подібне мало місце у Німеччині доби Пізнього Середньовіччя, де норми римського права застосовувалися безпосередньо як чинне законодавство.

Проте більш характерним є сприйняття ідей римського приватного права, окремих його положень, рішень опосередковано, наприклад, шляхом запозичення ідей з правничої системи або законодавства окремої країни, де рецепція вже відбулася раніше. У такому випадку має місце **вторинна** (або ж "**похідна**") рецепція. Типовим прикладом такої рецепції є запозичення багатьма країнами положень Кодексу Наполеона або Німецького цивільного кодексу (хоча, власне, й вони значною мірою є результатом вторинної рецепції – проміжною ланкою для них виступали нормативні акти, створені у Візантії під час систематизаційних робіт Юстиніана Великого).

По-друге, рецепція також може бути не лише **явною**, але й **латентною(прихованою)**.

Це пов'язано з тим, що у деяких випадках, запозичення певних ідей, або якихось засад, принципів рішень тощо відбувається у процесі правотворчості фактично на підґрунті римського приватного права, але з виголошенням (з тих чи інших причин, офіційно, напівофіційне тощо) принципово іншого підходу.

З таким видом рецепції римського приватного права зустрічаємось, наприклад, в Англії, котра начебто відкидала у цілому суть та головні ідеї римського права, але разом з тим реципувала методологію та сутність римського судочинства. Якщо пригадати такі ознаки англійського права як те, що воно ґрунтується на судочинстві справедливості, прецедентному праві, котре вступає у змагання з позитивним правом, тощо; то не можна не згадати і те, що римське приватне право характеризують як "систему позовів", що мають підвалинами казуїстичні рішення в ім'я справедливості. Отже у випадках прихованої рецепції запозичення тих чи інших ідей і положень римського права усе ж таки відбувається, але офіційно виголошується відмова від "застарілих" принципів.

Варто зазначити, що аналогічна форма рецепції римського права характерна і для США. При цьому цікаво поглянути на те, як своєрідно відобразились ідеї та

положення римського приватного права на правових теоріях цієї країни.

Так, наприкінці XIX ст. у американській юриспруденції панував глибоко формалістичний метод, провідником якого був К.К.Лангделл (з 1870 по 1895 р. декан Гарвардської школи права). Цей метод своїми головними ідеями нагадував положення, властиві архаїчному цивільному римському праву.

Однак після довгих і складних змагань (їх називають "інструменталістська революція") цей метод у першій половині XX ст. було витіснено теорією "прагматичного інструменталізму" (О.Холмс-молодший, Р.Паунд, Д.Ч.Грей, К.Левелін). Тут цікаво зазначити, що "інструменталізм" ідеологічно – за реалістичним спрямуванням, характером тлумачення норм позитивного права тощо був близьким до преторського права.

Таким чином, США при становленні концепції права також пройшли шлях, багато в чому схожий на той, що мав місце у Стародавньому Римі.

ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРАЦІ ВОДІЯ ЇХ ВПЛИВ НА БЕЗПЕКУ РУХУ

М.Г. ГНАТЮК, викладач

Уманський національний університет садівництва

Психофізіологія об'єднує два наукових напрямки – психологію і фізіологію.

Психологія – наука, яка вивчає закономірності людської психіки. Фізіологія – наука про функціонування органів і систем людського організму. Психофізіологія праці водія автомобіля вивчає психофізіологічні особливості їх професійної діяльності, вимоги, які пред'являються до фізичного стану і психічних процесів в різних видах діяльності, розробляє заходи спрямовані на підвищення їх надійності, збереження здоров'я і підвищення продуктивності праці.

Для правильного розуміння помилок, які допускає водій і які являються найбільш вагомою причиною дорожньо-транспортних пригод (ДТП), необхідно враховувати психофізіологічні особливості його праці.

До них можна віднести такі:

1. Значна нервово-психологічна напруга.

Автомобіль це засіб підвищеної небезпеки, тому при керуванні ним нерідко домінують негативні емоції: страх, тривога, сумніви, невпевненість у своїх можливостях, очікування виникнення ДТП. Це призводить до швидкого стомлення, викликає напруженість, яка погіршує процеси сприйняття, мислення, пам'яті. Знижується увага, порушується координація рухів, збільшується час реакції.

2. Неперервність і дискретність.

Ця особливість проявляється в тому, що з одного боку, водій зацікавлений як можна швидше, без перерв в русі доїхати до пункту призначення. З іншого – неперервність руху постійно вповільнюється, або переривається, перешкодами, які виникають під час руху.

Водій автобуса за зміну(8 годин) здійснює від 400 до 500 зупинок, до 2000 раз вимикає зчеплення і вмикає передачі. На 1 км. шляху водій таксі здійснює 20 операцій, а автобуса – 40.

Хронометраж, який провели вчені Франції показав, що при водінні автомобіля у великому місті у водія в середньому на одну годину руху на гальмування йде 15

хвилин, на зупинку перед перехрестям 10 хвилин, на рушання з місця 16 хвилин, а безпосередньо на рух всього 19 хвилин.

Часте переключення з однієї дії на іншу протягом тривалого часу в умовах інтенсивного дорожнього руху є однією з причин настання втоми і як наслідок втрати контролю, яка в певних критичних ситуаціях може призвести до виникнення ДТП.

3. Робота в умовах нав'язаного темпу і дефіциту часу.

Ці особливості виникають під час руху на великих швидкостях в щільних транспортних потоках, при виникненні критичних ситуацій. В таких умовах тільки швидкі і точні дії можуть запобігти виникненню ДТП. Надійність водія при цьому забезпечується не тільки високою професійною підготовкою, а й швидкісними параметрами його психічної діяльності.

При раптовому виникненні критичної ситуації від водія вимагається вміння миттєво прийняти іноді єдине правильне рішення і виконати відповідну дію. Особливо важко водієві коли такі ситуації виникають одна за однією.

4. Прогнозування – передбачення ймовірного розвитку дорожньої обстановки.

В основі прогнозування лежить використання інформації про минуле для передбачення майбутнього. Досвідчений водій швидко співставляє наявну інформацію про дорожню обстановку з аналогічними ситуаціями, які вже з ним траплялись, що дозволяє йому передбачати дії інших учасників дорожнього руху і запобігти ДТП.

Водій повинен вміти визначати швидкість, напрям руху транспортних засобів, пішоходів, уявити собі положення в якому вони опиняться в найближчий час по відношенню один до одного і до нього. Особливо складно без певного досвіду визначити положення декількох об'єктів.

5. Стійкість і інтенсивність уваги.

Дана особливість проявляється в постійній і високій готовності до дій при раптовій зміні дорожньої обстановки. Зниження готовності – одна з найбільш частих помилок, які призводять до виникнення ДТП.

Причиною цьому є те, що інтенсивність і стійкість уваги навіть у людини в хорошому стані періодично коливається. Тому, як би водій не старався бути гранично уважним, інтенсивність його уваги періодично змінюється. Причиною цьому є стомлення, хворобливий стан, алкогольне сп'яніння, або дія лікарських препаратів, що знижують реакцію водія, дія наркотиків. І якщо критична ситуація на дорозі співпаде з пониженням уваги, водій допускає помилку, яка іноді буває фатальною.

6. Монотонність (одноманітність).

Її причиною є брак інформації, який виникає при відсутності, або невеликій кількості інших учасників дорожнього руху, одноманітному ландшафті навколишньої місцевості, під час руху з постійною швидкістю на прямих ділянках дороги значної протяжності.

Монотонність приводить до зниження рухової активності, сонливості, зниженню готовності, і, як наслідок до грубих помилок при раптовому ускладненні обстановки.

7. Нерівномірність і невизначеність поступаючої інформації.

Нерівномірність заключається в тому, що дорожня обстановка постійно змінюється – рухаючись деякий час по другорядній дорозі з невеликим рухом, виїхавши на головну потрапив в умови інтенсивного руху.

Невизначеність інформації приводить до відсутності у водія впевненості в тому, що обстановка на дорозі зміниться як він передбачає. При цьому водій сумнівається в

своїх діях, митушиться, робить багато зайвих рухів та дій органами керування автомобіля.

8. Активний пошук інформації, якої в певних умовах не вистачає.

Так, при керуванні транспортним засобом в умовах недостатньої видимості (туман, дощ, снігопад, темна пора доби) водій не може правильно оцінити дорожню обстановку, положення свого автомобіля на проїзній частині, або своє положення відносно інших транспортних засобів. Тому змушений активно шукати інформацію, якої йому бракує. Це супроводжується появою відчуття невпевненості в своїх діях. Водій очікує ускладнення дорожньої обстановки, що призводить до перенапруження нервової системи, і, як наслідок швидкої втоми.

9. Висока нервова напруга.

Цьому сприяє виникнення високої відповідальності в певних умовах, таких, як відповідальність за життя пасажирів, збереження вантажу, транспортного засобу.

До особливостей діяльності водія необхідно також віднести і вплив несприятливих умов: спека, холод, висока вологість повітря, поганий стан дороги, складні метеорологічні умови, потрапляння в кабінку вихлопних газів, парів бензину, шум і вібрації, часта дія кутових і прямолінійних прискорень, не зручне робоче положення і т. д.

Вказані психофізіологічні особливості дають підставу віднести професію водія до найбільш складних видів діяльності людини. Керувати транспортним засобом може навчитися будь яка людина, але керувати безпечно в складних умовах сучасного дорожнього руху під силу не всім водіям.

Враховуючи вище сказане впливає, що конструктивні зміни автомобіля, удосконалення доріг і організація дорожнього руху повинні враховувати психофізіологічні особливості водія і бути спрямованими на подолання їх негативних наслідків.

РІВЕНЬ ЖИТТЯ МІСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ В ОКУПОВАНІЙ УКРАЇНІ

Г.М. ГОРДІЄНКО, кандидат історичних наук

Уманський національний університет садівництва

На початку Великої Вітчизняної війни німці планували вжити заходів для негайного й найповнішого використання окупованих областей в інтересах Німеччини. Великий вплив на рівень життя населення міст мала нацистська промислово-економічна політика. Наслідком такої промислової політики окупантів мало стати масове безробіття у великих промислових центрах, підвищення рівня смертності у містах через неможливість забезпечити себе належним заробітком. Ліквідація великих промислових центрів мала полегшити керівництво краєм, прискорити його завоювання.

Після провалу планів блискавичної війни німецька армія вимагала більше металу, нафти, сировини, вугілля, продовольства. Уже на початку 1942 р. гітлерівське керівництво прийняло постанову про відновлення промислового господарства східних областей. В перші дні окупації в містах відновлювалися найважливіші об'єкти. Було прийнято наказ про використання праці радянських громадян на найважчих фізичних роботах.

Продовольча ситуація у великих містах України у вересні 1941 р. могла

характеризуватися як продовольча криза. Навіть у документах військової адміністрації групи армій «Південь» наголошувалося на неприпустимій байдужості, з якою ставиться окупаційна влада до справи постачання міст харчовими товарами. Продовольче питання називалося «надзвичайно критичним», «особливо гострим». Підкреслювалося, що Київ, Харків, Запоріжжя, Дніпропетровськ і Полтава стоять на порозі масштабного голоду.

Безперечно, така «турбота» військового командування про долю міського населення України була викликана не якимись гуманістичними міркуваннями, а бажанням зберегти спокій у тилівій зоні, прагненням не допустити голодних бунтів, а відтак дестабілізації обстановки в містах, які були важливими центрами комунікацій, ремонту техніки тощо.

Яскраво характеризує політику гітлерівців стосовно продовольчого забезпечення міського населення України ситуація в Києві. Протягом першого місяця окупації не було видано громадянам жодного граму продовольства. Кияни харчувалися з тих запасів, які зробили до приходу німців, завдяки викраденому в день безвладдя (18 вересня 1941р.) із магазинів, складів і ринків. Згодом, коли окупаційна влада оголосила про отоварення хлібних карток, на одного їдця в жовтні-грудні 1941 р. припало 1,6 кг хліба, тобто, 53 г на день, у січні-лютому 1942 р. – 73, у березні-липні 1943 р. – 93, у серпні 1942 р. – 200 г. Крім того, працюючі додатково отримували 2 кг хліба на місяць.

Гітлерівська адміністрація встановила норму харчування для окупованих міст у розмірі 850 ккл/день, у Києві вона ледве сягала 500. При мінімальній медичній нормі 1200 ккл/день на людину.

При цьому потрібно враховувати, що через серйозне знищення промисловості, соціальної, освітньо-культурної та інших сфер життя, знайти роботу в містах вдавалося небагатьом. Усього в містах України змогли працевлаштуватися 500 тис. осіб, що становило лише 4% від усього міського населення України. Масове безробіття вкупі з постійним недоїданням, відсутністю опалення й повноцінного медичного обслуговування призвели до катастрофічного падіння рівня життя, який на зиму 1941-1942 рр. характеризувався як перманентний голод. Свого апогею у цей час голод досягнув у Харкові (у зоні німецької військової адміністрації), де щодня помирало до 500 чол. Існувала велика невідповідність між заробітною платою та цінами на продукти харчування.

Намагаючись врятуватися від голоду, міські мешканці нерідко вживали неякісні, неїстівні речі, різноманітні сурогати. Наслідки вживання таких продуктів були жахливі – часті випадки смерті від отруєння. Зокрема, у Полтаві лише від одного випадку отруєння авіаційним маслом померло 20 осіб.

Масовим явищем стало переселення міщан до сільської місцевості й обмін речей і промислових виробів на продовольчі товари.

Голодні муки населення погіршувалися через незадовільний стан медичного обслуговування й антисанітарію. У містах розгорілися епідемії черевного й висипного тифу, дизентерії, туберкульозу. Так, у 1942 році захворюваність висипним тифом порівняно з 1939 роком зросла у 75 разів, черевним – у 12, дифтеритом – у 18 разів.

За умов фашистської окупації міське населення України катастрофічно скорочувалося. Через надзвичайно високу смертність і вплив мешканців до сільської місцевості у Києві залишилося 180 тис. жителів (із 800 тис.), у Полтаві – 90 (із 130), Дніпропетровську – 187 (із 550), Вінниці – 35 (із 96).

Ліквідація основи промислового сектору вітчизняної економіки призвела до стрімкого падіння рівня життя в містах, розвалу соціального, муніципального господарства. Штучне стимулювання постачання до міст сільськогосподарських товарів, відсутність у населення міст грошей через високий рівень безробіття і неможливість проведення натурального обміну із селом поглибили кризу в містах, знизили життєвий рівень населення й у першу воєнну зиму призвели до масового голоду в усіх великих міських центрах України.

Отже, політика нацистів, спрямована на створення дрібного виробництва в містах, була безуспішною через численні обмеження і штучні перепони. Відновлені підприємства працювали винятково на поточні потреби вермахту, а тому не могли ліквідувати існуючого безробіття. Більше того, навіть забезпечення харчовими й промисловими виробами працюючих не задовольняло мінімальних потреб. Норма продуктів, які населення отримувало за картками, була у 2,5 рази нижча від мінімально допустимого рівня калорійності харчових продуктів.

Фактично робота в промисловому секторі за роки гітлерівської окупації не була гарантією від голодної смерті, а лише засобом її тимчасової відстрочки. Життєвий рівень населення окупованих територій характеризувався суцільним голодуванням, катастрофічним дефіцитом промислової продукції.

АЛГОРИТМІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ЗАДАЧ

С.А. ЗАКОРЧЕВНА, асистент

Уманський національний університет садівництва

Абстрактний характер математики як навчального предмету, дедуктивний спосіб викладання матеріалу обумовлюють специфіку мислення, яке називають математичним. Саме математичному мисленню властиві числа та знакова символіка, здібність мислити згорнутими структурами, узагальнена пам'ять на математичні відношення і дії, типові характеристики, схеми міркувань і доведень, методи розв'язування задач та принципи підходу до них.

Надзвичайно важливим для формування такого стилю мислення є класифікація розв'язуваних задач, а також алгоритмізація методів їх розв'язування. Це виховує здатність до виявлення типових ситуацій, вміння оперативно в них орієнтуватись і приймати адекватні ефективні рішення.

Алгоритмічна культура є тією частиною математичної культури, що сприяє формуванню і розвитку у студентів деяких специфічних уявлень, вмінь та навичок, пов'язаних з поняттям алгоритму та способів його запису. А на сучасному етапі розвитку суспільства це є частиною загальної культури кожної людини.

Курс вищої математики має достатньо широкі можливості формування, вивчення і застосування алгоритмів, оскільки в його зміст природним чином закладається алгоритмічна лінія. Стійкі математичні навички в студентів виробляються успішно, якщо ввести в навчальний процес спеціальні вказівки і плани розв'язування найважливіших задач. Саме вони будуть пропедевтикою подальшого формування в студентів алгоритмічної культури. Застосовуючи такі плани розв'язування задач в процесі навчання, треба орієнтувати студентів на те, що їм слід не просто запам'ятати той чи інший план, а головне зрозуміти, якими є теоретичні основи його застосування, і виконувати наданий план потрібно свідомо, а неавтоматично.

Відкриття алгоритмів вирішення математичних завдань призвело до корінної зміни у практиці навчання математики: алгоритмам стали навчати, і це в багато разів полегшило і прискорило оволодіння цим предметом. У той же час навчальний процес ні в якому разі не повинен і не може бути зведений лише до навчання алгоритмам.

У навчанні студентів алгоритмам можна йти різними шляхами:

1) Давати студентам алгоритм у готовому вигляді. Такий шлях не є найкращим, але дозволяє економити час і необхідний тоді, коли рівень підготовки студентів не дозволяє їм самим придумувати алгоритми.

2) Набагато цінніше, коли студент відкриває відповідні алгоритми сам або з допомогою викладача.

3) Підбір викладачем таких вправ і завдань в ході вирішення, яких в студентів будуть формуватися потрібні системи операцій.

Формування алгоритмічного процесу йде більш успішно, коли ці різні шляхи з'єднуються.

При формуванні алгоритму виділяють три основні етапи:

I. Введення алгоритму (актуалізація знань, необхідних для запровадження та обґрунтування алгоритму; формулювання алгоритму)

II. Засвоєння (відпрацювання окремих операцій, що входять до алгоритму і засвоєння їх послідовності).

III. Застосування алгоритму. (відпрацювання алгоритму в знайомій і незнайомій ситуаціях).

Ефективний метод навчання студентів розв'язуванню задач базується на використанні під час пошуку плану розв'язування задачі деяких висновків, що отримали в розв'язаних базисних задачах. Такий алгоритмічний підхід до пошуку плану розв'язування тієї чи іншої задачі допомагає студентам швидше знайти цей план.

Для прикладу наведемо алгоритми, якими користуються студенти при вивченні функцій декількох змінних.

Алгоритм дослідження функції на екстремум:

1. Знайти стаціонарні точки функції, тобто точки, в яких $\frac{\partial z}{\partial x} = 0$ і $\frac{\partial z}{\partial y} = 0$.

2. Знайти частинні похідні другого порядку і записати визначник

$$\Delta = \frac{\partial^2 z}{\partial x^2} \Big|_{(x_0; y_0)} \cdot \frac{\partial^2 z}{\partial y^2} \Big|_{(x_0; y_0)} - \left(\frac{\partial^2 z}{\partial x \partial y} \Big|_{(x_0; y_0)} \right)^2.$$

3. Обчислити значення визначника у стаціонарних точках і, використовуючи достатню умову екстремуму виявити точки екстремуму.

4. Застосовуючи теорему виявити, які з критичних точок являються точками мінімуму, а які максимуму.

5. Обчислити екстремум, якщо він існує.

Алгоритм відшукування найбільшого і найменшого значення функції на замкнутій обмеженій області D:

1. Знайти критичні точки, які лежать всередині області та обчислити значення функції в цих точках.

2. Знайти критичні точки, які лежать на межі області та обчислити значення функції в цих точках.

3. Вибрати із одержаних значень найбільше та найменше.

Відкриття та формулювання алгоритмів стало однією з найважливіших задач

математики як науки. У процесі свого розвитку вона прагнула шукати загальні алгоритми розв'язання задач, які дозволяли б єдиним способом, (тобто за допомогою однієї і тієї ж системи операцій) вирішувати все більш і більш широкі класи задач.

Опанування компонентами системно-алгоритмічного мислення значно збагатить майбутню професійну діяльність інженерів-технологів. Підсумовуючи, зазначимо, що в професійній освіті майбутніх інженерів постає

нагальне завдання формування системно-алгоритмічного мислення, як основи алгоритмічної діяльності, організація якої у процесі професійної підготовки майбутніх технологів є відповіддю на сучасні вимоги життя.

ЕТАПИ РОБОТИ З ФАХОВИМ ТЕКСТОМ

М.Ю. ЗАМАХОВСЬКА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Навчання іноземної мови професійного спрямування в першу чергу передбачає формування у студентів умінь і навичок роботи з фаховим текстом. Для того щоб текст став реальною і продуктивною основою навчання усім видам мовленнєвої діяльності, важливо навчити студентів різним операціям з матеріалами тексту, різноманітним маніпуляціям з різнохарактерними одиницями – реченням, зверх фразовою єдністю, трансформування і конструювання мовних одиниць при розв'язанні певних навчальних завдань (наприклад, переказі тексту, монологічному чи діалогічному мовленні, письмовому повідомленні та ін.).

У зв'язку з цим доцільним є навчання різним прийомам оперування з текстом на передтекстовому, текстовому і післятекстовому етапах. Знання таких прийомів дозволяє студентам оволодіти навичками і уміннями самостійної роботи з текстом. Далі розглянемо коротко вищезгадані етапи роботи з текстом.

Передтекстовий етап. Прийоми оперування з матеріалом тексту і відповідні вправи на цьому етапі спрямовані на диференціацію мовних одиниць і мовних зразків, їх пізнання в тексті, тренування їхньої семантизації, оволодіння різними структурними матеріалами (словотворчими елементами, часовими формами дієслова і т.д.) На передтекстовому етапі можна рекомендувати такі типи вправ:

- вправи на впізнання слів за формальною ознакою. Наприклад: вибрати з тексту слова з певним суфіксом, префіксом і згрупувати їх за алфавітом; визначити за формальною ознакою, якою частиною мови є виділені слова; прочитати слова і вказати, від яких слів вони утворені;
- вправи на впізнання слова за семантичною ознакою. Наприклад: заповнити пропуски підходящими за змістом словами (слова даються у вигляді списку або вибираються з тексту); знайти синоніми, антоніми в ряду даних слів; знайти в тексті слова, які відповідають наступним визначенням; виписати з тексту всі слова, які означають те чи інше явище; утворити іменники від поданих нижче дієслів (або дієслова від іменників);
- вправи на автоматизацію впізнання лексичних одиниць. Наприклад: знайти в ряду слів іменники, дієслова, прикметники; знайти слово, яке співпадає або близьке за значенням з першим;
- вправи на розрізнення граматичних явищ. Наприклад: підкреслити в тексті дієслова активного або пасивного стану; виписати з тексту речення з даною граматичною формою; визначити в тексті складнопідрядні речення, речення з інфінітивними зворотами;

- підстановочні вправи;
- вправи на трансформацію;
- вправи на навчання роботи зі словником.

Передтекстове орієнтування передбачає: відповіді на передтекстові запитання; визначення вірних і невірних тверджень; складання плану переказу; підготовка до переказу за ключовими словами.

Текстовий етап. На цьому етапі передбачається використання різних прийомів для одержання інформації, трансформацій структури і мовного матеріалу тексту. На текстовому етапі можна рекомендувати наступні види вправ:

- вправи на цитування. Наприклад: підкреслити або виписати з тексту основні імена (терміни, визначення, описання); знайти ключові елементи в абзаці (тексті); знайти перше і останнє речення в абзаці, вказати їх значення для основного змісту; виділити висновки і основні тези;
- вправи на реконструкцію тексту. Наприклад: скласти речення із заданих ключових слів за зразком; розставити дані речення у відповідності з послідовністю змісту тексту; скласти висловлювання з підкреслених ключових слів (словосполучень).
- вправи на перефразування. Наприклад: замінити слово синонімом за зразком; замінити іменник займенником за зразком; передати зміст речення; перебудувати структуру речення за зразком; з'єднати абзаци за допомогою засобів зв'язку за змістом; сформулювати ключову думку кожного абзацу;
- вправи на узагальнення матеріалу.

Післятекстовий етап. На цьому етапі прийоми роботи з текстом спрямовані на визначення основних елементів змісту тексту. Післятекстовий етап передбачає виконання таких вправ:

- вправи на визначення теми тексту. Наприклад: виписати слова, які виражають тему в абзаці, в тексті; сформулювати тему абзацу, відповідаючи на запитання; об'єднати фрагменти, в яких узагальнюється тема;
- вправи на передачу сюжету;
- вправи на оцінку вузлових моментів тексту.

Дотримання всіх етапів роботи з текстом і послідовне виконання рекомендованих вправ дає можливість сформувати у студентів уміння і навички розуміння фахового тексту, оволодіння певним запасом лексичних одиниць, що є надійним фундаментом розвитку мовленнєвої діяльності студентів при навчанні іноземної мови професійного спрямування.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ В ТРУДОВОМУ КОЛЕКТИВІ

І.Ю. КАЛЩІНСЬКА, студентка*

Р.Я. ЛАШКО, студентка*

Львівський інститут банківської справи

Процес соціалізації особистості – надзвичайно важливий етап входження людини в суспільство і пристосування до нього. У процесі цього людина починає активно взаємодіяти із оточуючими її людьми, засвоюючи звичаї, цінності, інтереси, переконання, що поширені в цьому середовищі, норми поведінки, пізнає власні

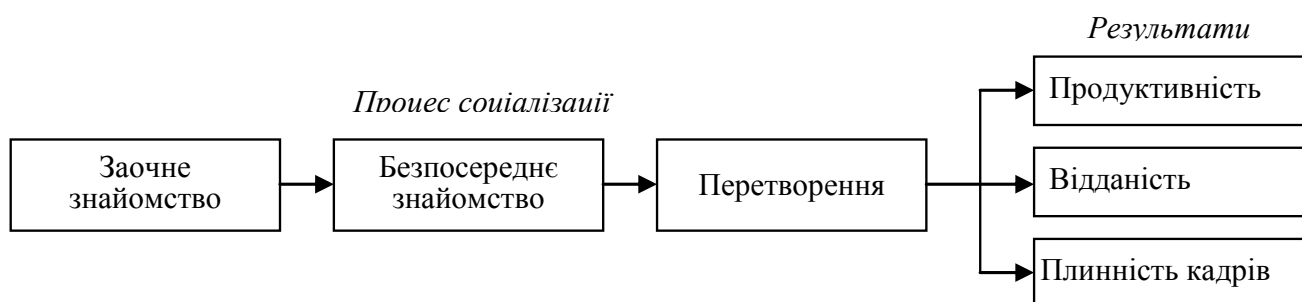
* Науковий керівник – Біль М. М.

соціальні ролі, відповідно до чого формується і власна поведінка індивіда.

Питання соціалізації в соціально-трудовах відносинах завжди викликали високий науковий інтерес. Процеси соціалізації людини досліджували такі науковці, як В.Г. Воронкова, О.Є. Смолінська, І.З. Танчин, С.О. Войтович, І.С. Дьоміна та інші. Разом з тим, актуальність теми дослідження згідно нових викликів сучасності вимагає постійних наукових пошуків із урахуванням нових форм організації соціально-трудовах відносин.

Соціалізацію доцільно розглядати як процес становлення особистості в групі, суспільстві, колективі з допомогою спілкування і засвоєння ним норм, цінностей, властивих даному колективу, процес включення її в організаційне оточення. Під *соціалізацією в організації* розуміють процес повчання, за допомогою якого людина пристосовується до нової ролі в організації. Процес входження і закріплення людини в трудовому колективі включає в себе такі складові: відсіювання з-поміж інших претендентів на вакансію; добір і прийняття на роботу; соціалізація й адаптація особи; навчання та оцінка виконання роботи; підвищення кваліфікації; навчання та саморозвиток. З погляду соціалізації головна роль оцінки виконання роботи полягає в тому, щоб допомогти новому співробітнику досягти майстерності у виконанні своєї виробничої ролі і роботи. Набір, відсіювання, добір і розподіл персоналу – це процеси, з допомогою яких організація отримує нових співробітників. У результаті навчання і соціалізації новачки стають повноправними членами організації. Слід зауважити, що на сьогоднішній день для успішної роботи працівника в організації недостатньо лише його власних інтелектуальних, ділових чи моральних якостей, наявності мотивації. Не менш важливим є перебіг *процесу його соціалізації*, розвитку і самореалізації людини у процесі засвоєння організаційної культури, який щодо організації схематично матиме такий вигляд (рис. 1).

Визначають також шість параметрів успішної соціалізації в організаціях: засвоєння необхідних умінь для виконання роботи; встановлення продуктивних відносин з співробітниками; освоєння технічної лексики, специфічної для даної організації; розуміння специфіки конкретних цілей і цінностей організації; вивчення традицій, звичаїв і ритуалів організації [1, с. 188-189].



Процес соціалізації

Проблематика соціалізації полягає також в тому, що очікування працівника від організації і організації від працівника є абсолютно протилежними. Ефективність роботи особи залежатиме від того, наскільки особа зможе пристосуватися до вимог організації, або ж сили впливу її на організацію. Основні суперечності процесу соціалізації в трудовому колективі розглянуті в табл. 1.

Суперечності соціалізації працівника в організації

Фактор	Очікування організації	Очікування працівника
Виконання посадових обов'язків	Вчасне, якісне і швидке виконання працівником посадових зобов'язань	Нерозуміння поставлених завдань чи неспроможність їхнього виконання через відсутність необхідних знань, навичок, досвіду
Заробітна плата	Мінімізація виплати зарплат працівникам	Очікування максимальної винагороди за виконану роботу
Кар'єрне зростання персоналу	Затримка процесу кар'єрного зростання працівника у разі недостатності грошей	Очікування швидкого кар'єрного зростання, підвищення рівня відповідальності і заробітної плати
Навчання персоналу	Мінімізація витрат на навчання персоналу	Очікування навчання, підвищення кваліфікації і професійного розвитку
Конфлікти	Якнайменша їх кількість, або вчасне і швидке вирішення	Відчуття необхідності відстоювати власні інтереси, неприйняття політики організації щодо персоналу
Мотивація до праці	Цілеспрямовані, мотивовані працівники	Очікування додаткових доплат, бонусів, нематеріальної мотивації
Організаційна культура	Пристосування до групових норм і цінностей	Нерозуміння і неприйняття цінностей, прийнятих в організації, порушення трудової дисципліни

Важливо розуміти, що результати вдалої соціалізації (висока продуктивність праці, відданість працівників, низька плинність кадрів) є запорукою успіху у реалізації стратегії організації. Одним із результатів вдалого відбору, успішної соціалізації, спрямованості на досягнення спільної стратегічної мети організації є сформований відданий, вмотивований, згуртований колектив працівників, що прагне до постійного саморозвитку та підвищення власної ефективності і продуктивності праці, під впливом чого розвивається і сама організація.

ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ

А.В. КЛИМЮК, викладач

О.В. ЛАЗАРЄВ, викладач

Уманський національний університет садівництва

У нашому світі, що стрімко розвивається, важко переоцінити значення вивчення іноземних мов. Широко відомим є той факт, що чим більшою кількістю мов володіє людина, тим легше відбувається її інтеграція в інтернаціональне співтовариство, розуміння особливостей культури й національного менталітету різних народів, що сприяє формуванню таких якостей особистості, як відкритість, толерантність та готовність до спілкування.

Видатний американський психолог, засновник гуманістичної психології Абрахам Маслоу зазначив, що зростання особистості відбувається невеликими кроками, і «кожен крок уперед можливий лише тоді, коли забезпечується почуття безпеки, коли рух у невідоме відбувається із безпечного домашнього порту». Саме тому необхідним завданням викладача на першому етапі вивчення будь-якої іноземної мови є створення комфортних умов навчання, за яких кожен студент

відчуває свою успішність, інтелектуальну спроможність, що впливає на продуктивність процесу навчання.

У сучасному процесі вивчення іноземної мови серед методів, які базуються на особистісно-зорієнтованому підході, вчені віддають перевагу інтерактивним методам навчання. Слово «інтерактивний» (пер. з англійської "inter" – "взаємний", "act" – діяти) означає здібність взаємодіяти, знаходитися у режимі бесіди, діалогу. Отже, інтерактивне навчання – це, насамперед, навчання діалогове, у ході якого відбувається взаємодія викладача та студентів, без якої немислиме вивчення іноземної мови.

ІМН передбачають організацію індивідуальної, парної та групової форм роботи, рольові ігри, творчі завдання, що у повній мірі стимулюють активність студентів, їхню самостійність та творчість, дозволяють створити атмосферу, в якій кожен студент відчуває себе вільно. Така атмосфера розкриває особистість студента, залучає до навчального процесу його почуття, емоції та відчуття, співвідноситься із його реальними потребами, стимулює його комунікативні, когнітивні, творчі здібності, розвиває в нього бажання практично застосовувати набуті навички.

Навчання повинно бути організовано таким чином, щоб усі залучені до процесу пізнання, мали можливість рефлексувати з приводу того, що вони знають та думають. На кожному занятті роль кожного студента у групі повинна змінюватися. Спільна діяльність у процесі пізнання, засвоєння навчального матеріалу означає, що кожен з них робить свій особливий індивідуальний внесок, іде обмін знаннями, ідеями. Атмосфера доброзичливості та взаємної підтримки дозволяє не тільки отримати нові знання, але й розвиває пізнавальний інтерес. Активно розвиваються комунікативні вміння та навички, встановлюються емоційні контакти між студентами, що забезпечує виховну задачу, оскільки привчає до роботи у команді, потребує вміння прислухатися до думок своїх товаришів. Використання інтерактивних форм і методів під час заняття зменшує нервову навантаженість студентів, дає змогу змінювати форми їхньої діяльності, зосереджувати увагу на головних питаннях.

Досвід показує, що під час вивчення іноземної мови найбільш успішно впроваджуються такі інтерактивні методи, як «Мікрофон», «Навчаючи-учусь», «Ажурна пилка», рольові ситуації. Для залучення до роботи корисними є розминки, постійне заохочення, надання можливості для самореалізації студента. Для створення комфортних умов навчання та налагодження відповідної атмосфери на підготовчому етапі викладач повинен не тільки підготувати студентів до взаємодії на заняттях, ознайомити з особливостями мовного спілкування, а й ознайомити зі специфікою та правилами співробітництва у малих групах.

Основними інструментами інтерактивної педагогічної взаємодії є відтворення ситуації успіху, позитивність та оптимістичність оцінювання студентів. Для цього викладачеві можна скористатися одним із варіантів вправи „Комплімент” (комплімент-похвала, комплімент діловим рисам, комплімент у відчуттях), в якому студенти оцінюють внесок кожного і дякують викладачу за проведене заняття. Такий варіант закінчення уроку дає можливість задоволення потреб у визнанні особистої значущості кожного, що надає впевненості, підвищує самооцінку студентів і, як наслідок, створюється доброзичлива атмосфера та ситуація для подальшого успіху. Відомо, що успіх стимулює до активної праці, до позитивного ставлення до себе.

Інтерактивна діяльність допомагає відчути єдність з іншими членами колективу, вчить приймати рішення самостійно та в групі, розвиває здатність висловлювати свою думку, долати свою невпевненість. Залучення студентів до інтерактивної

діяльності, підвищення мотивації вивчення іноземної мови може бути досягнуто завдяки застосуванню рольових ситуацій.

Вчені стверджують, що застосування ІМН сприяє розвитку в студентів креативної компетенції як показника володіння іноземною мовою. Кожен студент, навіть найслабший та найменш активний, має можливість проявити власну фантазію, креативність, активність та самостійність.

Інтерактивна діяльність на заняттях створює умови для активної спільної діяльності студентів у різноманітних навчальних ситуаціях. У групах при виконанні спільного завдання створюються умови, за яких усі відповідають не тільки за результат своєї частини роботи, але й всієї групи. Відповідна групова діяльність дає можливість студентам оцінювати роботу інших, глибше засвоювати навчальний матеріал.

Таким чином, застосування ІМН надає процесу навчання особистісно-зорієнтованого, діяльнісного підходу. Інтерактивні методи створюють умови, за яких процес навчання іноземної мови за своїми характеристиками наближається до процесу природного оволодіння мовою в аутентичному мовному контексті. Такі методи дозволяють значно збільшити час мовної практики на занятті для кожного студента, досягти засвоєння матеріалу всіма учасниками групи, вирішити різноманітні виховні та розвивальні задачі.

ПРІОРИТЕТНІСТЬ АКТИВНИХ КОНСТРУКЦІЙ У ТЕКСТАХ НАУКОВОГО ТА ОФІЦІЙНО-ДІЛОВОГО СТИЛІВ

В. О. КОБИЛЯНСЬКА, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

У сучасних наукових та ділових текстах широко вживають синтаксичні конструкції, не властиві українській мові. Частина з них узвичаїлась під багаторічним впливом російської мови, а інші є кальками з англійської.

З погляду побудови речення розрізняють три різновиди синтаксичних конструкцій:

а) активна конструкція – це конструкція, у якій присудок описує дію, спрямовану на об'єкт, що в реченні є додатком;

б) зворотна конструкція – це конструкція, у якій підмет одночасно є як суб'єктом, так і об'єктом дії. До таких конструкцій відносимо також взаємодію;

в) пасивна конструкція – це конструкція, у якій присудок описує дію, спрямовану на об'єкт, що в реченні є підметом.

Ще на початку 20-х рр. ХХ ст. О. Курило наполягала на тому, щоб українські науковці орієнтувалися не на традиційний російський склад речення, а формували свій український синтаксис на основі народної мови.

Проаналізуємо кілька типових помилок, які трапляються у фахових текстах.

1. Широке застосування пасивних конструкцій. Російська книжна мова засвоїла стародавню канцелярську традицію до пересунення суб'єкта дії на другий план, а українська (народна) її цілком відкинула. На відміну від інших мов, зокрема російської та англійської, українська мова завжди віддає перевагу активним конструкціям над пасивними.

* Науковий керівник – кандидат філологічних наук, доцент Розгон В.В.

2. Вживання трикомпонентних пасивних конструкцій, утворених дієсловом недоконаного виду пасивного стану на **-ся**, іменником у формі орудного відмінка на позначення суб'єкта дії та іменником у називному відмінку, що визначає об'єкт дії: *Проблема розглядається автором..., Галузь контролюється державою..., Техніка імпортується підприємствами....* Така конструкція дуже характерна для книжних стилів російської мови. Цю перейняту й тепер типову конструкцію українських наукових текстів треба замінити на органічну активну: *Автор розглядає проблему..., Держава контролює галузь ..., Підприємства імпортують техніку....*

3. Вживання двоконпонентних пасивних конструкцій з дієсловом недоконаного виду пасивного стану на **-ся** та іменником у називному відмінку на позначення об'єкта дії, які, на відміну від трикомпонентних, не містять іменника в орудному відмінку – суб'єкта дії: *В статті аналізується проблема..., У розділі розглядаються теоретичні основи..., Даються висновки*

щодо..., Відповідальність покладається на інженера з техніки безпеки....

Це безособові конструкції, і тут доречні інші форми, зокрема на **-но, -то**: *В статті проаналізовано проблему..., У розділі розглянуто теоретичні основи..., Подано висновки щодо..., Відповідальність покладено на інженера з техніки безпеки.*

Важливою особливістю українського синтаксису є вживання дієслів на **-ся** переважно як зворотних. Зворотні конструкції описують самочинні процеси, у яких суб'єкт (підмет) одночасно є об'єктом. Тому правильно писати: *Клітина ділиться; Процес відбувається; Розчин розширюється; Ситуація швидко змінюється; Двері відчиняються автоматично.* Проте такі конструкції як *Двері відчиняються водієм; Диплом захищається студентом; Нами надсилається Вам...* є неприродними, оскільки логічний суб'єкт, який за змістом означає діяча і має бути підметом, чомусь став додатком в орудному відмінку. Їх слід замінити на *Двері відчиняє водій; Студент захищає диплом; Надсилаємо Вам...* Взагалі, не слід вживати конструкції, у яких додаток позначає виконавця дії – особу, відповідаючи на питання **ким?**, проте додаток може позначати знаряддя дії, відповідаючи на питання **чим?** – *Двері відчиняють ключем.*

4. Трикомпонентні та двоконпонентні конструкції, до складу яких входить присудковий пасивний дієприкметник доконаного виду: *Визначені залежності; Зауваження враховані аспірантом.* Присудковість українських дієприкметників невиразна. З виразу *Запропоновані методи* не можна відразу визначити, яку функцію тут виконує дієприкметник – присудкову чи означеннєву (*У статті запропоновані методи боротьби з безробіттям та Запропоновані методи застосовують...*). У російській мові “*предложены методы*” й “*предложенные методы*” розрізняють відразу. Тому в українській мові природніше вживати активні дієслівні конструкції та конструкції на **-но, -то**: *Аспірант врахував зауваження, Зауваження врахували, Зауваження враховано; Запропоновано методи.*

5. Поширеною стилістичною помилкою фахових текстів є введення в речення з безособовими формами на **-но,-то** діяча у формі іменника чи займенника в орудному відмінку. Наприклад: *Закон прийнято Верховною Радою.* Орудний відмінок діяча тут неможливий ані з логічних, ані з граматичних причин. Такі речення граматично безпідметові, бо в них узагалі не може бути діяча. Наведену вище помилкову конструкцію треба перебудувати в активну: *Верховна Рада прийняла закон.* Але якщо ми хочемо наголосити саме на події, не вказуючи, хто це зробив, то можна, вилучивши діяча, залишити присудок у формі на **-но, -то**. Наприклад: *Закон прийнято.*

Висновки: 1. Розробляючи фахові тексти (зокрема нормативні документи) або перекладаючи іншомовні, не слід калькувати чужі синтаксичні конструкції, а вживати лише властиві українській мові.

2. Пасивні конструкції штучні та неприродні, вони спотворюють логіку висловів і руйнують традиції української мови, тому їх треба уникати.

3. Трикомпонентну конструкцію з дієсловами пасивного стану на **-ся** треба замінити двоскладною активною конструкцією або означено-особовим реченням.

4. Замість двокомпонентних конструкцій з дієсловами недоконаного виду пасивного стану на **-ся** треба вживати форми на **-но, -то** або неозначено-особове речення.

5. Уникати вживання пасивних дієприкметників у ролі присудка, замінюючи їх, де це можливо, на активні дієслівні конструкції або безособові форми на **—но, —то**.

6. Додаток може бути в орудному відмінку тільки тоді, коли він позначає знаряддя дії та відповідає на питання **чим?**, а не **ким?**

САМОСТІЙНА РОБОТА З ФІЗИКИ І БІОФІЗИКИ

Л. Є. КОВАЛЬОВ, кандидат фізико-математичних наук

М.Н. МИКОЛАЙЧУК, кандидат педагогічних наук

І.І. ПОБЕРЕЖЕЦЬ, викладач

Уманський національний університет садівництва

У педагогіці вищої школи проблемам підвищення ролі самостійної роботи як головного чинника підвищення якості підготовки фахівців приділялася постійна увага (А.М. Алексюк, А. Беляєва, О. Дичківська, Л.В. Клименко, Г.С. Костюк, Н.В. Кузьміна, П.І. Підкасистий, А.В. Петровський, М.М. Семенов, В. Сенашенко, М.Солдатенко, Л.П.Шевцова та ін.). На її ролі постійно наголошувалося у законодавчих, нормативно-правових документах. Разом з цим, у традиційній лекційно-семінарській системі вищої освіти висловлені і унормовані пропозиції не знаходили належної реалізації у повному обсязі. Приєднання України до Болонського процесу, впровадження кредитно-модульної та кредитно-трансферної систем інтенсифікувало дослідження з оновлення освітнього процесу у вищій школі, зокрема щодо організації самостійної роботи та контролю якості підготовки студентів. Особлива увага у нових публікаціях привертається теоретичним і методичним узагальненням набутого досвіду впровадження у навчальний процес на локальному та дистанційному рівнях комп'ютерних інформаційно-комунікативних, інтернет-технологій, тестового контролю і оцінювання, поєднання навчальних посібників на електронних та паперових друкованих носіях тощо (В.С. Аванесов, М.Афанасьєв, О.В.Зіміна, О.Жорнова, М.Б. Підопригора, В.С. Пономаренко, А.А. Гречихін, М.Саєнсус, С. Ясинська, Wright B.S., Masters G.N. та ін.).

Унормування підходів до організації і контролю самостійної роботи студентів має відповідати принципам: науковості та прогностичності; єдності навчання і виховання; єдності теорії і практики; порівняльної трудомісткості кредитів і модульності; цілеспрямованості на здобуття ЗУН; відповідності змісту галузевому стандарту і майбутній професійній діяльності; технологічності та інноваційності, єдності змістової та технологічної сторін; організаційної динамічності, гнучкості і партнерства; пріоритетності змістової та організаційної самостійності зворотнього

зв'язку; відповідності навчального змісту формам мислення тих, хто вчиться; контекстного оволодіння навчальним змістом – засвоєння навчального матеріалу у контексті сукупності його перетворювальних дій для практичної діяльності; розгляд навчального змісту як певного способу мислення про природні та соціальні явища; укладання складників НМК як самодостатніх джерел інформації; методичного консультування; поєднання самостійної та індивідуально-консультативної роботи студента; забезпечення набуття студентами загальних та спеціальних за напрямом підготовки компетенцій; достатність рівня інформатизації ВНЗ.

Метою цієї статті є узагальнення досвіду керування самостійною навчальною роботою студентів денної форми навчання з вивчення нормативного курсу "Фізика з основами біофізики".

Для виконання всіх видів самостійної роботи з предмету у науковій бібліотеці чи домашніх умовах студенти мають використати комплекс навчальних посібників на паперових чи електронних носіях. Оптимальним варіантом забезпечення дисципліни виявився створений на кафедрі у відповідності з визначеними вище принципами науково-методичний комплекс, який містить підручники і навчальні посібники: "Фізика з основами біофізики", "Лабораторний практикум з фізики та основ біофізики", "Довідникові матеріали з фізики та основ біофізики", "Збірник задач і тестів з фізики та основ біофізики", а також окремо виданий посібник для студентів денної форми навчання "Самостійна навчальна робота з фізики та основ біофізики".

Навчально-методичний посібник на паперових та електронних носіях "Самостійна робота студентів-заочників з фізики та основ біофізики" укладений так, щоб в умовах кредитно-модульної системи організації навчання оптимально допомогти студентам виконувати весь обсяг самостійної роботи з навчального предмета з мінімальною затратою часу. У посібнику поміщені:

- структурування змісту курсу за модулями, орієнтовну тематику індивідуальних навчально-дослідних завдань, графік звітності студентів про самостійну роботу, теоретичні питання для підготовки до модульних контролів, відомості про оцінювання і контроль навчальної діяльності студента;
- відомості про обробку результатів вимірювання, вимоги до підготовки, виконання і оформлення лабораторних робіт, їх захист, дотримання норм техніки безпеки у лабораторіях;
- збірник задач для самостійного розв'язування із зразками розв'язування;
- збірник типових тестових завдань для модульних і підсумкового контролю;
- довідникові матеріали для підготовки і виконання лабораторних робіт, розв'язування задач та виконання тестових завдань (міжнародна система одиниць СІ, основні фізичні сталі, основні закони та формули залежностей між фізичними і біофізичними величинами, таблиці числових значень окремих фізичних і біофізичних величин, відомості про математичні скорочення, формули диференціального та інтегрального числення, таблиця значень тригонометричних функцій, таблиця хімічних елементів Менделєєва та ін.).

Навчальна діяльність студента контролюється, рівень засвоєння кожного змістового модуля оцінюється відповідною кількістю балів. Балами оцінюються всі інші навчальні успіхи студента (підготовка рефератів, наукових доповідей, повідомлень, виступів на засіданнях студентського наукового гуртка, конференціях, участь і перемога у турах студентських олімпіад з фізики, біофізики, виготовлення

навчального приладдя, моделювання тощо). Накопичена за навчальний семестр кількість балів визначає рейтинг студента, за підсумками якого він допускається до семестрового підсумкового контролю.

Ефективність використання навчального посібника для спрямування самостійної роботи студентів, підкріплена електронним варіантом навчально-методичного комплексу дисципліни, підтверджена поліпшенням рівня виконання студентами лабораторних робіт, проходженням модульних контролів та складанням екзамену. Посібник виявився також корисним для студентів, які прийняті на старші курси університету після закінчення технікумів та коледжів, у процесі ліквідації академічної різниці у навчальних планах між ВНЗ I-II та IV рівнями акредитації.

Дослідженням виявлена необхідність удосконалення електронних підручників та навчальних посібників у відповідності із передовим досвідом використання інформаційно-комп'ютерних технологій шляхом впровадження персональних навчальних систем, укладених з орієнтацією на використання сучасних дистанційних технологій.

МІСЦЕ І РОЛЬ КУРАТОРА В НАВЧАЛЬНО-ВИХОВНОМУ ПРОЦЕСІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Н.О. КОМІСАРЕНКО, кандидат педагогічних наук
Уманський національний університет садівництва

Активні інноваційні процеси, що відбуваються в соціально-політичній і економічній сферах суспільства, викликали необхідність здійснення освітніх реформ. Стан, тенденції і перспективи розвитку вищої школи, аналіз практики у сфері виховання переконують в тому, що зміни в системі вищої освіти вимагають перегляду традиційних підходів у використанні технологій виховної взаємодії педагогів і студентів.

Освітня установа є основним соціальним інститутом, що забезпечує виховний процес. У зв'язку з цим, завдання виховання людини бачиться в тому, щоб сприяти її розвитку як особи, здатній до постійного самовдосконалення, яка володіє високим культурним рівнем, розвиненим фізичним, інтелектуальним і етичним потенціалом, готова активно діяти на загальну користь у межах національної і світової культури, змінюючи і перетворюючи себе. У цьому контексті особливого значення набуває оновлення змісту і організаційних форм виховної роботи у ВНЗ, вдосконалення форм і методів роботи куратора. Від того, наскільки куратор сам по собі є особистістю, від того, наскільки серйозно він відноситься до своєї роботи, певним чином залежать результати навчально-виховного процесу у ВНЗ.

Через різні причини сучасні абітурієнти, що вступають до вищого навчального закладу, не завжди мають достатній рівень культури і вихованості. Крім того, багато молодих людей розглядають ВНЗ лише як варіант здобування вищої освіти. У деяких студентів складається достатньо негативна система відношень до оволодіння майбутньою професією і особистого самовдосконалення. Розпад багатьох студентських організацій, органів студентського самоврядування, відмова від кращих традицій, що формують студентське співтовариство, зробили негативний вплив на процеси, що сприяють самоосвіті, саморозвитку, саморегуляції і самореалізації особистості.

До теперішнього часу існують різні позиції щодо ролі і необхідності виховання

студентської молоді. Прихильники традиційного підходу вважають, що виховання повинне бути направлене на цілеспрямоване формування особистості студента відповідно до заданого суспільного ідеалу. У іншому випадку обстоюється погляд на студента як особистість, що склалася, яка вже не потребує зовнішнього виховного впливу. Одночасно для сучасної психолого-педагогічної науки і практики все більш домінуючого значення починає набувати розуміння виховання як засобу, направлено на створення умов для саморозвитку і самовиховання особистості, максимально повного освоєння нею матеріальних і духовних цінностей, культури суспільного буття.

Кураторство – одна з форм роботи зі студентами і, як будь-яка діяльність, безпосередньо залежить від того враження, яке створюється і підтримується у студентів про куратора.

Розглянемо найбільш важливі складові іміджу куратора у вищому учбовому закладі.

- *Професіоналізм* – безумовна вимога, без якої не може йтися про фахівця в будь-якій галузі. Тому дуже важливим є постійне професійне зростання куратора, підвищення рівня його майстерності.

- *Компетентність* – важлива складова, що припускає динамізм, швидку (і доречну) реакцію на умови, що змінюються, і обставини його кураторської діяльності.

- *Гуманітарна освіченість*. Куратор у вищій школі є провідником гуманістичних цінностей, тому суспільству необхідний викладач, що має уявлення про все багатство людської культури і сам здатний на самовдосконалення.

- Куратор повинен бути *психотехнологом*. Психотехнологія – наука про практичне використання психологічної техніки управління людьми в процесі спілкування з ними. Вона включає вибір оптимальної моделі поведінки в тій або іншій ситуації спілкування, способи організації спілкування і т. д.

- Куратор у вищій школі – носій *етикетного* (еталонного) спілкування. Етикетне спілкування реалізується через вербальні (мовні) і невербальні (немовні) засоби. Мовний етикет вимагає відповідності культурним нормам мови (не тільки граматична і стилістична письменність, але і відсутність вульгарних слів, нецензурних виразів).

Важливу роль в створенні іміджу грають ефекти фасцинації і аттракції. *Фасцинація* (чарівність, чарівливість) – словесна дія на людей, при якій досягається мінімізація втрати інформації. Можна говорити монотонно і занудно, або інтенсивно і енергійно. Кожна з манер викличе різний ефект у слухачів. Для куратора особливо важливо опанувати мистецтвом публічного виступу, використовувати елементи фасцинації.

Аттракція (залучення, тяжіння) – зовні фіксоване емоційне відношення людини до партнера у вигляді прояву до нього симпатії або готовності до спілкування. Процес аттракції є виникненням (часто спонтанне) позитивного емоційного відношення при сприйнятті іншої людини. Зрозуміло, що похмурий вигляд, погляд убік не розташовує оточуючих до нас, тоді як усмішка, кивок згоди, доброзичливий погляд допомагають налагодити контакт.

З метою підвищення ефективності виховної роботи необхідно більше уваги приділяти вдосконаленню студентського самоврядування. Адже ініціатива повинна виходити від самих студентів, а куратори повинні координувати, організовувати, давати рекомендації і допомагати студентам у навчально-виховній роботі. Тільки

спільною діяльністю куратора зі студентами може бути вирішено одне з найважливіших завдань вищої школи – сприяння становленню громадянської позиції і етичному самовизначенню особистостей студентів.

ВИДАТНИЙ ВІТЧИЗНЯНИЙ ГЕОБОТАНІК, ГЕОГРАФ І ҐРУНТОЗНАВЕЦЬ – ТАНФІЛЬЄВ ГРИГОРІЙ ІВАНОВИЧ

М. В. КОСТЮК, кандидат історичних наук
Уманський національний університет садівництва

Народився 22 лютого (6 березня) 1857 року у м. Ревелі (нині Таллінн) у родині митного службовця.

Середню освіту отримав в Ревельській класичній гімназії, яку закінчив у 1876 році. У 1877 році він вступив на фізико-математичний факультет Петербурзького університету. Під час навчання в університеті Г.І.Танфільєву доводилося відчувати труднощі в матеріальних умовах, так як батьки, обтяжені великою родиною, не могли йому допомагати. Для отримання засобів до існування він був змушений займатися приватними уроками.

Серед вчителів Г.І. Танфільєва в Петербурзькому університеті були видатні російські вчені – ботанік А.М. Бекетов і ґрунтознавець В. В. Докучаєв, вплив яких визначив напрямок наукової діяльності молодого вченого.

У 1884 році він закінчив Петербурзький університет й улаштувався на роботу в Департамент землеробства міністерства державного майна. Під час роботи в міністерстві він продовжує займатися науковою діяльністю, всебічно вивчаючи рослинність та фізико-географічні особливості Росії.

Наукова діяльність Г.І. Танфільєва була тісно пов'язана з науковими товариствами – Петербурзьким товариством дослідників природи та з Вільним економічним товариством. З 1888 року він був секретарем ґрунтової комісії Вільного економічного товариства, а з 1899 року став її головою, в 1911 році був обраний президентом Новоросійського товариства дослідників природи. Також був почесним членом Московського університету і Володимирського товариства любителів природознавства.

У 1887 році Гаврило Іванович здійснив перше наукове відрядження, присвячене дослідженню боліт Петербурзької губернії. Особливу увагу Танфільєв приділяв вивченню боліт і торфовищ Полісся. Він опублікував праці „Болота и торфяники Полесья” (1895) і „Геоботанический очерк Полесья” (1899), які стали класичними зразками географічного опису боліт і торфовищ.

У 1892 році Г.І. Танфільєв був відряджений у тундру тиманських самоїдів (нині Ненецький національний округ), де детально описав рослинність та особливості ландшафту різних видів тундри, визначив загальноприйняті на той час типи тундри, з'ясував причини появи лісів у тундрі по берегах річок. За матеріалами цієї експедиції Г.І. Танфільєвим була написана робота „Межі лісів на півдні Росії”, яку він захистив у 1895 році в Петербурзькому університеті в якості магістерської дисертації. У цьому ж році він був запрошений в Петербурзький університет на посаду приват-доцента і почав читати студентам курс ботанічної географії. Одночасно він поступає на роботу в Петербурзький ботанічний сад, спочатку на посаду молодшого консерватора, а потім стає (з 1899 року) головним ботаніком цього саду.

Кандидатська дисертація Гаврила Івановича – „К вопросу о флоре чернозема” – була присвячена вивченню зв'язків між ґрунтовим і рослинним покривом. Танфільєв дійшов висновку, що не клімат, а хімічні властивості ґрунтів і підґрунтя визначають появу на чорноземі його своєрідної рослинності.

У 1889 році, працюючи у складі експедиції В.В. Докучаєва, Гаврило Іванович супроводжував його у поїздках по Константиноградському і Кобеляцькому повітах Полтавської губернії. Під час цих поїздок він відзначив, що піонерами лісу в степах є степові чагарники, які часто утворюють облямівку лісових ділянок.

У 1891 році майже вся чорноземна смуга Росії потерпала від небувалої посухи, що вразила 29 губерній і призвела до великого неврожаю та голоду. Г.І. Танфільєв брав активну участь у роботах Особливої експедиції, організованої за ініціативою В.В. Докучаєва з метою вжиття заходів щодо подолання наслідків і подальшого запобігання посухам.

У період Особливої експедиції Г.І. Танфільєв зробив численні описи степової рослинності у різні періоди вегетації, обстежив ряд природних лісостепових дібров і штучних насаджень лісу в степу. Г.І. Танфільєв склав карту поширення лісів на півдні Росії, на яку були нанесені різні типи природних лісів, а також штучні лісові насадження. Ця карта стала основою для складання детальніших геоботанічних карт Європейської Росії.

Природним розвитком поглядів Г.І. Танфільєва було створення ним учення про доісторичні степи. Учення Танфільєва про післяльодовикові доісторичні степи мало величезне значення. Воно сприяло тому, що географічні зони Російської рівнини почали вивчати по-новому, розглядали їх у постійному розвитку.

Дослідження боліт і тундри, участь в Особливій експедиції В.В. Докучаєва, а також у роботах зі складання „Почвенной карты Европейской России” дали Г.І. Танфільєву надзвичайно багатий матеріал для фізико-географічного районування країни. Складена ним схема поділу Європейської Росії на фізико-географічні області є першою вдалою спробою районування такої величезної території і стала основою всіх подальших подібних робіт. Вагомим внеском Гаврила Івановича у розвиток учення про зони природи є його класична праця „Главнейшие черты растительности России” (1903), в якій дано опис рослинності країни за окремими географічними зонами.

Г.І. Танфільєв відіграв дуже важливу роль в історії вітчизняної геоботаніки. Він з винятковою повнотою розкрив вплив комплексу зовнішніх умов на особливості розвитку не лише окремих рослин, а й фітоценозів та геоботанічних зон. Вивчаючи взаємодії рослин і ґрунтів, попередники Гаврила Івановича більше уваги приділяли дослідженню впливу рослин на ґрунт. Танфільєв же цілком слушно вважав, що між рослинами та ґрунтом існують складні взаємозв'язки; не лише рослини впливають на ґрунт, а й ґрунти – на характер рослинності, обумовлюючи наявність у даній місцевості певних особливостей ландшафтного і навіть зонального характеру. Г.І. Танфільєва можна вважати одним із засновників наукового луківництва у Росії. У багатьох його працях наводяться описи природних лук країни.

В результаті активної експедиційної роботи здоров'я Танфільєва Г.І. було підірвано прогресуючим туберкульозом, йому було потрібно лікування та зміна вологого петербурзького клімату, тому він був змушений переїхати на проживання на південь Росії. У 1904 році він взяв участь у конкурсі на заміщення посади професора географії Імператорського Новоросійського університету і був на неї обраний. У 1905 році Танфільєв Г.І. переїхав в Одесу і працював там до останніх днів свого життя – 23 роки.

Велику навчальну та організаційну роботу в якості професора університету Г.І. Танфільєв з'єднав з плідною науковою діяльністю. На підставі нових матеріалів, отриманих в результаті особистих експедицій, він підготував докторську дисертацію „Межі лісів в полярній Росії з досліджень в тундрі тиманських самоїдів”. У 1912 році він успішно захистив її в Петербурзькому університеті, одержавши вчений ступінь доктора географії.

Упродовж 1916 – 1928 років він підготував п'ятитомний курс „География России”. У радянський період Г.І. Танфільєв активно продовжував наукову та педагогічну діяльність. Він був висунутий в академіки Академії наук СРСР, та не дожив до виборів.

Помер Гаврило Іванович 4 вересня 1928 року в м. Одесі. Його ім'ям названо острів у групі Курильських островів. Теоретичні і практичні праці Гаврила Івановича Танфільєва дають право віднести видатного вченого до фундаторів і класиків вітчизняної геоботаніки.

ЗНАЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ Л. П. СИМИРЕНКА, І. В. МІЧУРИНА, В.В. ПАШКЕВИЧА В СТАНОВЛЕННІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПОМОЛОГІЇ

М. В. КОСТЮК, кандидат історичних наук

В.І. ДОМОРОСЛИЙ, кандидат історичних наук

Уманський національний університет садівництва

Основи вітчизняної помології були закладені в роботах видатного російського агронома А. Т. Болотова (1738—1833). Результати перших досліджень в цій галузі викладені в його семитомній праці «Изображение и описание разных пород яблок и груш, родящихся в дворяниновских, а отчасти и в других садах», де поданий опис 561 сорту яблуні та 39 сортів груші.

Велике значення для розвитку плодового сортоведення мало створення в кінці ХІХ ст. промислових розплідників і помологічних садів, або розсадників при колекційних насадженнях. В цей же час вийшли в світ «Російська помологія» Е. Регеля (1874) і «Атлас плодів» А. С. Гребніцького (1903).

Важливу роль в розвитку помології відіграли праці великого українського плодівника Л. П. Симиренка (1855—1920). За результатами вивчення величезної колекції сортів плодових культур, зібраної ним в селі Млієві Черкаського повіту Київської губернії, обстеження садів Криму Л. П. Симиренком були написані книги «Генеральний каталог» (1902), в якому він описав 1580 сортів плодових і ягідних культур, 31 сорту винограду і 811 сортів та видів декоративних рослин; «Кримське промислове плодівництво» (1912) (тут вперше в Росії аматорське заняття садом переведено на шлях промислового підприємництва). За словами академіка-садовода В. В. Пашкевича, ця книга для практиків і теоретиків мала стати настільною. Перед самою смертю Л. П. Симиренком була завершена глибоко наукова праця, без якої не могла належно розвиватися садова галузь. Це – «Українсько-російська помологія», яка вмістила опис майже 2 000 сортів плодових культур. Остання не була опублікована за життя автора і вийшла в світ лише в 1961 р. Її видано в трьох томах під назвою „Помологія” в Києві 1961 – 1963 рр. та повторно – в 1967 р.

У своїх працях Л. П. Симиренко дає повний помологічний опис більшості відомих сортів, аналізує їх поведінку в різних кліматичних умовах, порівнює

оригінальні матеріали та дані інших дослідників, приводить економічну оцінку сортів.

За кілька десятиліть до М.І. Вавилова та його інституту рослинництва Л.П.Симиренко започаткував науково обґрунтовану інтродукцію плодових, ягідних і декоративних культур. Створена ним помологічна колекція стала підмурком для формування сортименту насаджень у різних природно-кліматичних умовах України. Вона дозволила здійснити зональне природно-сортове районування плодових культур в Україні та багатьох регіонах Росії.

Український вчений став основоположником нового виробничо-біологічного напрямку у світовій помології й сортознавстві. Він також започаткував новий, нині вельми перспективний напрям у сучасному плідівництві — агроєкологію плодових культур. Першим серед вітчизняних садівників він сформулював вимоги до промислового сорту. На його думку, перспективними і життєздатними будуть лише ті сорти, які зможуть задовольнити потреби трьох зацікавлених сторін: виробника, споживача і торгівлі.

Праці Л. П. Симиренка, співзвучні сучасним підходам до сортів плодових рослин, тому не втратили свого значення і в наші дні, представляють великий інтерес для практичного плідівництва.

Багато зробив для становлення вітчизняної помології і академік В. В. Пашкевич (1856—1939). Виступивши проти описового підходу до сортів плодових культур, який обмежує завдання помолога лише класифікацією сортів на основі морфології плоду, він вважав за необхідне вивчення біологічних особливостей сортів, таких, як стійкість до хвороб і морозів, продуктивність, терміни проходження фенофаз. Важливе значення В. В. Пашкевич надавав виявленню зв'язку сучасних сортів з родоначальними формами плодових рослин, необхідності глибокого вивчення дикорослих родичів. Сучасна система помології як наукової дисципліни, що займається різнобічним вивченням сортів плодових рослин, викладена В. В. Пашкевичем в книзі «Загальна помологія, або вчення про сорти плодових дерев» (1930). Під керівництвом В. В. Пашкевича було здійснено сортове районування плодових і ягідних культур.

Основоположними в різних розділах помології є праці І. В. Мічуріна (1885—1935). У своїй практичній діяльності та в наукових дослідженнях він приділяв багато уваги плодovому сортоведенню, зокрема таким його розділам, як інтродукція, введення в культуру нових плодових рослин, клонований відбір. І. В. Мічурін вважав, що сортимент плодових і ягідних культур потребує постійного оновлення, що зумовлене зміною вимог, які пред'являються до нього з боку як виробників, так і споживачів, і має бути добре пристосований до кліматичних умов регіону. Практичному використанню методики сортовивчення, а також принципів формування регіональних сортиментів сприяв навчальний посібник з плодovого сортоведення: «Плодові сортименти України» В. Л. Симиренка (1930).

У ньому вперше чітко зв'язані біологія і морфологія сортів плодових культур з особливостями їх господарського використання, а також принципи формування сортименту плодових культур і способи їх вдосконалення залежно від районування.

Помологія як прикладна наука постійно розвивається, збагачуючись досвідом практичного плідівництва та досягненнями науки. Це неминуче приведе в недалекому майбутньому до зміни ряду її положень, виникнуть нові розділи та напрями практичного застосування.

ФОРМУВАННЯ АНГЛОМОВНОЇ ЛЕКСИЧНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ У СТУДЕНТІВ НЕМОВНИХ ВНЗ

І.О. КРАВЧУК, викладач

Уманський національний університет садівництва

В умовах інтеграції України у всесвітній економічний простір головною метою навчання англійської мови у немовних вищих навчальних закладах є формування у студентів комунікативної компетенції, тобто вмінь і навичок здійснювати спілкування в усній і писемній формі у межах їхньої професійної сфери. Фаховий контекст обраної спеціальності лежить в основі вивчення курсу «Англійська мова за професійним спрямуванням», основним завданням якого є оволодіння знаннями фахової терміносистеми і набуття вмінь та навичок сприймати на слух інформацію, що стосується щоденної роботи за їх спеціальністю, використовувати вузькоспеціалізовану лексику в мовленні, які є основою успішного спілкування у виробничих ситуаціях. Розглянемо основні форми роботи та критерії відбору змісту навчання, на яких базуються основні прийоми вивчення та оволодіння англійською мовою.

Важливим питанням є питання пошуку та відбору навчального матеріалу, який є основою змісту навчання англійської мови за професійним спрямуванням. У немовному ВНЗ навчання повинно базуватися на використанні автентичних текстів, які надають фактологічний матеріал для організації навчального спілкування. Від змісту тексту залежить ефективність організації навчальної інтерактивної діяльності з розуміння смислової інформації та результативність засвоєння термінологічної лексики при вживанні її у висловлюванні студентів. Наявність у текстах таблиць, схем, графіків, та інших паратекстуальних засобів сприяють кращому розумінню студентами термінологічних одиниць та вираженою з їхньою допомогою фаховою інформацією. Англломовні автентичні тексти є цінним інформаційним та пізнавальним матеріалом, який доповнює отримані студентами під час вивчення спеціальних дисциплін знання, вони стимулюють студентів до проведення власних наукових досліджень, надають їм матеріал для обговорення. Тексти, надруковані у англломовних періодичних виданнях знайомлять студентів з найновішими розробками у різних галузях науки, підтримують їхній пізнавальний інтерес, мотивують студентів покращувати знання з іноземної мови. Тексти за фахом є джерелом словникового запасу студентів, прикладом вживання термінологічної лексики у контексті, що допомагає конкретизувати значення слів, пояснити й уточнити випадки їх вживання у відповідності до усталених мовних норм і стандартів. Слід зазначити, що своєрідність мовних засобів при вивченні англійської мови за професійним спрямуванням зумовлює необхідність розробки і використання спеціальних методичних прийомів для їх презентації та засвоєння. Так, у процесі семантизації лексичних одиниць повинні розкриватися як їх лексичні поняття, так і лексичний фон.

З урахуванням цього, оптимальним способом семантизації вважається коментар. Він пояснює академічні та професійні сфери і ситуації, в яких вони мають вживатися, тому підбір лексики може у значній мірі різнитися в окремих робочих програмах. Враховуючи зазначене вище, для визначення кількості лексичних одиниць, необхідність для складання словника – мінімуму англійської професійної лексики, ми виходили з міркування Ю.О. Жлуктенка про те, що не можна навчати студентів

фахової лексики взагалі, її можна навчити лише в межах певної відібраної тематики, яка буде стояти найближче до основних питань профілюючої дисципліни факультету. Мінімізація кількості відібраних лексичних одиниць є запорукою успіху в навчанні іноземної мови, оскільки чим менше обсяг матеріалу, тим більше шансів досягти його ефективного засвоєння. Іншими словами, для результативного навчання студентів необхідна мінімально достатня кількість нової іншомовної лексики, яка б відповідала їхнім потребам та забезпечувала досягнення комунікативної достатності для повноцінного мовленнєвого спілкування в обмеженому колі типових комунікативних ситуацій майбутніх фахівців. Щодо процедури відбору професійної лексики, необхідно зазначити основну послідовність операцій: вивчення тем і ситуацій, характерних для професійної діяльності студентів; фаховий аналіз програмних вимог щодо змістовного наповнення навчального матеріалу, його відповідності потребам; пошук і підготовка текстових автентичних матеріалів, їх аналіз на відповідність вибраним критеріям відбору; обробка та систематизація відібраних джерел термінологічної лексики; вибір одиниць лексики згідно з визначеними критеріями відбору, переклад термінів на українську мову; створення списку фахової лексики, його аналіз у порівнянні з іншими, аналогічними словниками-мінімумами, які є в матеріалах наукових досліджень з даної проблеми, уточнення і складання остаточного варіанту.

Використання автентичних текстів, записів мовлення носіїв мови, створення та регулярне опрацювання словника-мінімуму фахової лексики є запорукою опанування іноземною мовою.

РОЛЬ РЕФЛЕКСИВНО-КОГНІТИВНОГО КОМПОНЕНТУ В СТРУКТУРІ ОСОБИСТОСТІ СТУДЕНТА

Л.В. ЛІСОВА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Юнацький вік – це період формування найважливіших психічних утворень, які детермінують подальше особистісне зростання, а тим самим і розвиток соціальної зрілості. У цьому віці актуальною стає потреба розібратися у самому собі, своєму місці у природному та соціальному світі. Саме тому в студентів виникає інтерес до свого «Я», актуальною стає потреба розібратися у самому собі. Таким чином, можна говорити про те, що саме у період навчання в ВНЗ проходить основний етап розвитку рефлексії. Дослідженню особистісної рефлексії присвятили свої наукові роботи Н.І.Гуткіна, В.К.Зарецький, Е.Р.Новікова, І.М.Семенов, С.Ю.Степанов та інші. У психології рефлексія виступає у формі усвідомлення діючим суб'єктом, особою того, як вона насправді сприймається й оцінюється іншими. Рефлексія як принцип людського мислення, найважливіший і своєрідний його механізм, носить у певному смислі універсальний характер, виступає джерелом культури і цивілізації. Рефлексія – це не просто розуміння суб'єктом самого себе, а й з'ясування того, як інші знають і розуміють цю особистість, особливості її характеру. Когнітивний аспект – образ «Я» – характеризує зміст уявлень студента про себе, свою роль у соціумі.

При вивченні самосвідомості й самооцінки особистості рефлексія розглядається як процес пізнання суб'єктом своїх внутрішніх психічних станів і процесів (Б.Г.Ананьєв, Л.І.Божович, І.С.Кон, Л.С.Виготський, К.О.Альбуханова-Славська,

В.В.Столін та ін.). В межах цього підходу все частіше рефлексія розглядається як один із центральних компонентів особистості професіонала та найважливіша складова професійної діяльності. Насамперед вивчаються ті сфери людської діяльності, які передбачають поєднання безперервного процесу самовдосконалення з процесами впливу на інших з метою їх зміни.

Присутність рефлексії у різноманітних процесах приводить до цілісного уявлення, знання про зміст, способи і засоби розв'язання завдань. Рефлексія дає змогу критично ставитися до себе та своєї діяльності, робить людину суб'єктом власної активності. Це підкреслює велике значення рефлексії для розвитку особистісних якостей, оволодіння повноцінними знаннями, освоєння нових видів діяльності. Обсяг психологічного змісту рефлексії, її поліфункціональність, багатий спектр ознак і властивостей свідчать про важливість і унікальність ролі рефлексії в структурі особистості людини.

Сучасні психологи виділили такі види особистісної рефлексії: ситуативну, ретроспективну, перспективну.

Рефлексія є необхідним засобом як розвитку пізнавальних здібностей студентів у вигляді комплексу, так і використання їх в умовах динаміки або недостатньо структурованих задач. Проведення рефлексії вимагає використання когнітивних знань, в яких представлені її різноманітні механізми. Розвиток рефлексивного мислення у процесі навчання в ВНЗ відбувається за допомогою учіння, самоучіння та у практичній роботі. Роль рефлексії у процесі професійного становлення та у процесі розвитку соціальної зрілості зводиться до перетворення знання формального у знання реальне, яке у співвідношенні до різних ситуацій і психологічного контексту складає основний зміст професійного становлення та розвитку соціальної зрілості.

Отже, рефлексивно-когнітивний компонент соціальної зрілості характеризує зміст уявлень про себе, ставлення до своїх успіхів у навчанні, усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних та інших особливостей, систему очікувань та прогнозів щодо свого майбутнього у соціальному контексті.

РОЛЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В МЕХАНІЗМІ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Л.В. МАШКОВСЬКА, викладач

Уманський національний університет садівництва

У нашій державі визначне місце надається адміністративному праву, яке насамперед, визначає роль і діяльність кредитних спілок. Правовий аналіз ознак, притаманних кредитним спілкам в Україні як порівняно новому виду небанківських установ, дозволить отримати ґрунтовне уявлення про їх правову природу, соціальне призначення, особливості функціонування.

Кредитні спілки в Україні – досить поширений інститут з надання фінансових послуг. Однак цей різновид фінансових установ малодосліджений у вітчизняній правовій науці, пересічні громадяни не мають чіткого уявлення про діяльність і призначення кредитних спілок в Україні. Отже, необхідне виявлення й детальний аналіз основних правових ознак сучасних кредитних спілок України, діяльність яких регламентується також адміністративним правом. Особливо це питання набуває актуальності в контексті перегляду доктринальних та нормативних засад створення й

діяльності суб'єктів адміністративно-правових відносин, у тому числі неприбуткових організацій, запровадження оновлених моделей таких відносин. Слід зазначити, що кредитна спілка – юридична особа, наділена всіма характерними ознаками. Тобто це організація, створена і зареєстрована в установленому законом порядку, наділена цивільною правоздатністю та дієздатністю. Вона має власне найменування, місцезнаходження, установчі документи, самостійний баланс, банківські рахунки, які відкриває і використовує згідно із законодавством у самостійно обраних банківських установах, а також має печатку, штамп та бланки зі своїм найменуванням, власну символіку. Законом України від 12 липня 2001 р. «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» кредитні спілки зараховано до переліку фінансових установ поряд з іншими банками, ломбардами, лізинговими компаніями, довірчими товариствами, страховими компаніями, установами накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційними фондами і компаніями та іншими юридичними особами, основним видом діяльності яких є надання фінансових послуг. Відповідно до зазначеного Закону, фінансова установа – це юридична особа, яка згідно із законом надає одну чи декілька фінансових послуг та внесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом. Кредитні спілки надають фінансові послуги своїм членам, інформація про кредитну спілку має бути внесена до Державного реєстру фінансових установ на підставі відповідного Положення, затвердженого розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 1099 від 22 червня 2004 р.

За своєю суттю кредитна спілка – це кооператив, тобто юридична особа, утворена фізичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

У законодавчому визначенні є вказівка на те, що вона базується на кооперативних засадах. Міжнародною спільнотою визнано, що кооперативні принципи демократичні, гуманні та законні. Кредитні спілки надають фінансові послуги лише своїм членам, кожен з яких є її співвласником. Усі члени спілки рівноправні. У кредитних спілках немає поняття засновників і статутного фонду. Управління кредитною спілкою здійснюється відповідно до принципів демократичного самоуправління. Найвищим органом управління спілкою є загальні збори членів, які вирішують найбільш важливі стратегічні питання діяльності кредитної спілки. Загальні збори обирають з числа членів спостережну раду (яка виконує функції загальних зборів між їх скликаннями), ревізійну комісію (що здійснює контроль за фінансово-господарською роботою кредитної спілки), кредитний комітет (який реалізовує кредитну політику спілки) та правління (що здійснює поточне управління кредитною спілкою). Законодавством встановлюються три види кооперативів: виробничий, обслуговуючий та споживчий. В умовах поширення функціонування кредитних спілок доцільно законодавчо закріпити термін «кредитний кооператив» як добровільне об'єднання фізичних осіб на основі членства за територіальною, професійною чи іншою ознакою з метою задоволення фінансових потреб членів кредитного кооперативу.

Слід розмежовувати суміжні правові поняття: «кредитна спілка», «банк», «банківська установа». Банком є юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати в сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб. Банківські установи – це

банки України, їх філії (відділення), філії іноземних банків. Кредитні спілки і банки мають схожі риси (наприклад, надання фінансових послуг). Однак слід виділити й основні відмінності між ними, які полягають у меті діяльності (отримання прибутку – для банку і задоволення потреб членів у наданні фінансових послуг – для кредитної спілки), у колі користувачів фінансовими послугами (банк надає фінансові послуги для будь-якої особи, для широкого загалу, а кредитна спілка – тільки для своїх членів), у характері управління (управління банком зосереджується в руках однієї особи або певної групи осіб, управління кредитною спілкою – це право кожного члена і його зацікавленість, адже члени кредитної спілки є одночасно її власниками).

З урахуванням проведеного правового аналізу юридичних ознак кредитних спілок в Україні можна серед таких виділити кредитну спілку як юридичну особу, фінансову установу, неприбуткову організацію, кооператив, суб'єкт некомерційного господарювання, небанківську установу. Саме вони в сукупності й визначають реальний потенціал кредитних спілок, що дозволяє сформулювати їх визначення так: кредитна спілка – це неприбуткова небанківська фінансова установа, утворена на кооперативних засадах шляхом об'єднання фізичних осіб для задоволення їх фінансових потреб. Саме це визначення слід законодавчо закріпити як перелік специфічних ознак кредитних спілок, що сприяло б визначеності нормативної регламентації створення й діяльності кредитних спілок, а також було б складовою термінологічного ряду та наукової бази для подальшого нормотворчого процесу щодо врегулювання відносин у відповідній сфері.

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМОВАНИХ ЗАВДАНЬ ДЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ Й УПРАВЛІННЯ САМОСТІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТУДЕНТІВ

О.Б. МЕЛЕНТЬЄВ, кандидат педагогічних наук
Уманський національний університет садівництва

Програмоване навчання – це комплекс питань, що передбачає: упорядкування структури і змісту всього навчального матеріалу – оптимізації навчального плану; розробку програми самого процесу вивчення навчального матеріалу – оптимізацію процесу його вивчення і засвоєння; створення ефективної системи контролю засвоєння навчального матеріалу, що забезпечує безупинне керування процесом навчання в цілому.

Отже, потрібно визначити коло знань, умінь і навичок, що повинні набути студенти в результаті навчання.

На підставі цих вимог розробляється структурно — логічна схема процесу навчання, де у визначеній методологічній послідовності виокремлюється місце кожного предмета, простелеться його зв'язок з іншими предметами, форми вивчення з предметів і їхній обсяг.

На підставі цієї структурно-логічної схеми предмета розробляється більш докладна структурно-логічна схема розділів і тем.

Таким чином, вирішується перше завдання — *формування структури навчального матеріалу, його змісту й обсягу.*

Щоб вирішити друге завдання – як програмувати процес вивчення навчального матеріалу, звернемося до структурної схеми процесу навчання. Вивчення деякого обсягу навчальної інформації, як відомо, складається з трьох основних процесів: доведення інформації до студентів (лекція, розповідь, демонстрація); самостійного

осмислювання цієї інформації (самостійне повторення, з'ясування, запам'ятовування, рішення практичних завдань тощо); контролю рівня засвоєння цієї інформації.

Програмоване навчання забезпечує якісно нову організацію самостійної роботи студентів, що дає можливість їм самостійно вивчити значну кількість матеріалу навчальної програми. Викладач керує роботою, задає їм програму дій усно чи за допомогою програмованого посібника упродовж усього часу самостійної роботи.

Керування самостійною роботою студентів не слід розуміти тільки як те, які теми й у якій послідовності відпрацьовувати. Викладач вирішує, із ким зі студентів йому варто більше працювати, у чому саме повинна ця робота полягати, хто потребує першочергової допомоги. Такий напрямок самостійної роботи допомагає кожному студентові незалежно від успіхів (чи не успіхів) інших, неухильно рухатися вперед в освоєнні курсу відповідно до своїх здібностей.

Із переходом на програмоване навчання, з усіх форм роботи викладача більше всього розширюється і видозмінюється його діяльність по контролю рівня засвоєння матеріалу студентами.

Розробляючи систему контролю, викладач повинний зробити її оптимальною у термінах, періодичності й обсягу для того, щоб вона забезпечувала можливість безперервного керування навчальним процесом.

Одержавши у своє розпорядження великий статистичний матеріал з результатами контролю, викладач *обробляє* його і використовує не тільки для поточних занять, але і для удосконалювання навчального процесу в цілому.

У першу чергу це відноситься до коректування програми самостійної роботи студентів. Крім того, за допомогою результатів поточного контролю з'являється можливість, не чекаючи кінця навчального року, коректувати порядок виконання навчальної програми.

Об'єктивність перевірки знань має на меті коректну постановку контрольних питань, унаслідок чого з'являється однозначна можливість відрізнити правильну відповідь від неправильної. Крім того, бажано, щоб форма перевірки знань дозволяла легко виявити результати. Один зі шляхів вирішення проблеми індивідуального навчання, а також оперативної оцінки знань студентів – застосування індивідуальних тестових завдань. Найчастіше використовують тести з відповідями (студенти самі складають короткі однозначні відповіді) і тести з вибірковими відповідями. Останні дають можливість студентам краще розуміти спільні і відмінні якості досліджуваних об'єктів, легше класифікувати різні явища.

Застосування даного методу дозволяє викладачу одержати відомості про засвоєння того або іншого матеріалу, не витрачаючи часу на бесіду зі студентами або на перевірку письмових робіт. Можливість за 10-20 хв. перевірити й оцінити знання всієї групи. Систематична перевірка знань не тільки сприяє міцному засвоєнню навчального предмета, але і виховує свідоме ставлення до навчання, формує охайність, працьовитість, цілеспрямованість, активізує увагу, розвиває здатність до аналізу. Нарешті, цей метод вносить різноманітність у навчальну роботу, підвищує інтерес до предмета.

Оптимальні тести – ті, що містять 10 питань при 4-5 вибіркових відповідях, з яких правильною є лише одна. (Можливе також поєднання декількох відповідей, у цьому випадку правильною вважається повна відповідь).

Для з'ясування ефективності запропонованої методики, ми порівнювали рівні навчальних досягнень студентів, з якими проводилась відповідна робота, з використанням контролюючих завдань і студентів, навчання яких проводилось традиційними методами.

НОВОТВОРИ ЯК РЕПРЕЗЕНТАНТИ СПЕЦИФІКИ МІЖНАЦІОНАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Г.В. МЕЛЬНИК, викладач

Уманський національний університет садівництва

Світ, що оточує людину, безкінечний. Безкінечним є розмаїття його форм та проявів. Протягом тисячоліть людство намагалось якомога повніше відобразити об'єктивну (та суб'єктивну) реальність у мові. Найбільш дієвим та наочним засобом такої своєрідної “саморефлексії” завжди було поповнення словникового складу мови за рахунок виникаючих реалій та концептів буття.

Наприкінці ХХ століття комп'ютерні технології із зростаючою інтенсивністю займають своє місце як невід'ємна частина суспільного життя. Нові комп'ютерні реалії, що з'являються з незбагненною швидкістю, потребують негайного відображення у сучасній англійській мові. З лінгвістичної точки зору це знаходить своє відображення у виникненні цілої низки словосполучень, основою яких є поняття revolution. Наприклад: cable revolution – широке застосування кабельного телебачення, wireless revolution – широкомасштабне запровадження сотового зв'язку, network revolution – комп'ютеризація підприємств. Загальним терміном для позначення цього процесу є поняття “кібернетичної революції” як такої – cyber revolution. Таким чином, майбутнє світу, де вся інформація здобуватиметься та розповсюджуватиметься за допомогою комп'ютерної техніки, з погляду сучасної англійської мови, постає як “кібермайбутнє” – cyberfuture. Однак, доки “кіберреальність” не завершилася ще до кінця, у мові відбиваються події, явища та процеси, що відбуваються у створеному комп'ютерною мережею Internet “кіберпросторі” – cyberworld. Варто зазначити також, що такий період “тотальної комп'ютеризації” став мішенню атракції різноманітних сталих “епітетів” для свого позначення: Cyber Age, Digital Age, Age of Bits.

“Кібернеологізми” ринули до англійської мови лише у 90-ті роки минулого століття у зв'язку з підвищенням ролі мережі Internet, а своєрідна мода на їх вживання отримала назву cyberplague. Поряд з абсолютним лідером cyber- в англійській мові на даному етапі функціонують ще декілька продуктивних комп'ютерних словотворчих елементів. Значною мірою “обслуговують” комп'ютерну революцію високопродуктивні афіксоїди techno- та tele. Елемент techno- (tech-) широко застосовується для введення понять, пов'язаних із сучасною технікою (technonerd, technohead, techno-journalist), а елемент tele- бере участь у створенні похідних, що співвідносяться з телекомунікаційною та інформаційною технікою (telecommuting, teledemocracy, telemedicine).

Цілий ряд лексичних одиниць не тільки закріпився за інформаційною технікою, а й перетворився на справжні центри словотворення. Це стосується насамперед слова electronic, що, окрім загальних значень, все частіше використовується в значенні “здійснюваний через комп'ютерну мережу” – electronic cash, electronic commerce. Але найчастіше в такому значенні надане слово функціонує в аббревіатурній формі (e-): e-generation, e-book, e-business, e-shop. Семантичний неологізм web (спочатку World Wide Web) став одним із найбільш вживаних синонімів поняття Internet та центром численних інновацій. Наприклад: webber, web-browser, web-head, web-page, web-site, webliography, web-surfer. Афіксаційна словотворча модель за нашими спостереженнями є однією з найпоширеніших на сучасному етапі розвитку англійської мови.

Найрізноманітнішими є підсфери застосування нової соціально-комп'ютерної лексики: економічні відносини, мас-медіа, соціальною стратифікацією за різними параметрами тощо. Говорячи про економічну підсферу, слід зазначити, що ніщо на зламі століть так не сприяло розвитку економіки, як новий етап науково-технічного прогресу. Так, різні фінансові можливості різних класів західного суспільства призвели до соціально-економічної нерівності особливого плану – між тими, хто застосовує комп'ютерну техніку, і тими, хто нею не користується, – computer gap або cyber-inequality. Бурхливе впровадження найсучасніших технологій у сферу ділових відносин стало поштовхом до створення синонімічних рядів, пов'язаних із таким поняттям, як “електронна комерція” (економічні операції через комп'ютерну мережу): e-commerce, e-business, cyberbusiness. Схожий процес спостерігаємо і навколо концепту так званої “віртуальної валюти”: cybercurrency, e-money, e-cash, digital cash, cyberdollars. З вищезазначеного випливає можливість проведення різноманітних розрахункових банківських та брокерських операцій через Internet, що також знайшло своє відображення у цілій низці неологізмів, як-от: cyberpayment, cyberbanking, cyberbroking. З'явився навіть особливий різновид цінних паперів – акції компаній, пов'язані з виробництвом комп'ютерної техніки та програмного забезпечення, – cyberstock. Самі такі підприємства отримали назву dot.coms (dot.comies). Як наслідок, існування ринку збуту зумовлює необхідність реклами товарів та послуг, що здійснюється також через комп'ютерну мережу та набула назви database marketing. Розвиток сфери “віртуальної” економіки, втягнення якомога більшої кількості людей у користування міжнародною комп'ютерною мережею зумовило виникнення якісно нових (цифрових) засобів масової інформації (відповідно – New media / Digital media), які функціонують виключно через Internet. Цей процес зумовлює необхідність відображення у мові таких новоутворених реалій, як електронні журнали (e-zine, cyberzine), процес їх розповсюдження у “віртуальному” просторі (cybercast, datacast, Webcast).

ДИДАКТИЧНІ КОМПОНЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖПРЕДМЕТНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ВИВЧЕННІ ВИЩОЇ МАТЕМАТИКИ

Р.В. НЕНЬКА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Проблема міжпредметних зв'язків (МПЗ) у вивченні вищої математики і фізики з основами біофізики в умовах КМСОНП в аграрних вищих навчальних закладах тісно пов'язана з низкою суперечностей методологічного, дидактичного і конструктивного характеру.

Практична реалізація МПЗ зводиться, в основному, до спроби безпосередньо зв'язати математику з фізикою шляхом виявлення і використання на лекціях чи практичних заняттях їх спільних змістових елементів. Це вимагає додаткового взаємоузгодження змісту і термінології, часового узгодження, внесення змін до навчальних програм.

Дослідження проблеми реалізації МПЗ у вивченні вищої математики і фізики з основами біофізики дозволило виділити наступні дидактичні компоненти.

1. *Навчально-дидактичний компонент*, який визначається знаннями та уміннями змісту і структури суміжних предметів; теоретичних основ МПЗ (види, класифікація,

функції, основні складові, способи реалізації); уміння здійснювати понятійне і часове узгодження вивчення суміжних предметів; забезпечувати спадкоємність у формуванні загальних понять, вивченні законів і теорій; використовувати загальні підходи до формування в студентів умінь і навичок.

2. *Конструктивний компонент* до якого можна віднести наступні уміння: формувати систему цілей і задач, які сприяють реалізації МПЗ; планувати навчально-виховну роботу, спрямовану на реалізацію МПЗ; виявляти розвивальні можливості МПЗ; добирати найбільш раціональні форми і методи навчання на основі МПЗ, необхідне методичне та дидактичне забезпечення.

3. *Організаційний компонент*, який включає уміння організовувати навчально-пізнавальну діяльність студентів, залежно від цілей і задач,; організовувати і керувати індивідуально-дослідними завданнями (ІНДЗ).

4. *Психологічно-комунікативний компонент* складають: знання психологічних особливостей студентів, психології спілкування, психолого-педагогічних умов формування знань і вмінь.

5. *Науково-методичний компонент* – це вміння адаптувати педагогічні технології для реалізації МПЗ при проведенні аудиторних занять.

Отже, всі названі компоненти дають змогу скоординувати систему цілісного освітнього простору фізико-математичних дисциплін.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ВИДИ ДЕФОРМАЦІЇ ПРАВОВОЇ СВІДОМОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

О.А. ПОЛЩУК, викладач

Уманський національний університет садівництва

Українська державна молодіжна політика як один з найважливіших та пріоритетних напрямів діяльності держави, що здійснюється в інтересах як молодих громадян, так і суспільства в цілому, повинна створювати належні умови для самореалізації молоді, у тому числі у сфері формування її правової свідомості. Сучасна модель державної молодіжної політики не відповідає масштабу визначених завдань; її вдосконаленню сприяють всебічні наукові пошуки розв'язання актуальних проблем молодого покоління, якими займаються сьогодні правники, філософи, соціологи, психологи та педагоги.

На даний час правосвідомість (англ. *legal awareness*) тлумачиться як система ідей, уявлень, емоцій і почуттів, що виражають ставлення особи, групи, суспільства до чинного, минулого і бажаного права, а також до діяльності, пов'язаної з правом. Учені ближнього зарубіжжя справедливо вважають, що правосвідомість — це незалежне, цілісне і визначальне щодо права явище, яке потребує вивчення у ролі особливого об'єкта правової теорії, через який теорія права “виходить” на такі питання, як сутність права, його генезис, культурна специфіка правового регулювання у межах певної цивілізації, деформації правової поведінки, джерела і причини злочинності та інших соціальних патологій тощо. Висловлюються навіть пропозиції щодо створення окремої філософсько-юридичної галузі знань — філософії правосвідомості, яка дозволить повно і системно дослідити це явище.

Практично усі вчені відзначають, що поняття “правосвідомість” відображає взаємозв'язок права зі свідомістю: якщо право є об'єктивною реальністю, то

правосвідомість — це суб'єктивна реакція людей на право, тобто право у тому вигляді, у якому воно існує в свідомості суспільства. Ставлення до права може бути позитивним (розуміння цінності права) або негативним (заперечення соціальної значущості права), раціональним (інтелектуальне сприйняття права) та емоційним (сприйняття права на рівні почуттів, настрою) тощо, при цьому певне ставлення до права і правових явищ може бути як в однієї людини, так і у групи людей чи суспільства в цілому.

Разом з тим зростання престижу юридичних професій можна оцінити як позитивне явище. Потребу суспільства у правовому регулюванні всієї системи суспільних відносин можуть задовольнити лише спеціальні групи людей, які володіють ґрунтовними професійними юридичними знаннями.

Свідомість сучасної української молоді не випадково зараз характеризується як “розколота”. Кризові явища політичного, економічного та соціального характеру суттєво впливають на правосвідомість молоді, зумовлюючи різні види її деформації.

Розрізняють кілька видів деформацій правосвідомості: правовий нігілізм, правовий ідеалізм (романтизм), правовий інфантилізм, правовий дилетантизм, правова демагогія. Українській молоді певною мірою притаманний правовий інфантилізм, який характеризується слабкістю правових знань при твердій впевненості особи у їх належному рівні. Із ним межує правовий дилетантизм, тобто в цілому легковажне ставлення до права за наявності поверхневих, безсистемних правових знань. Найбільш небезпечним видом деформації правової свідомості молоді є правовий нігілізм, який проявляється у байдужому, зневажливому або негативно-заперечувальному ставленні до права, закону і правового порядку. Правовий нігілізм взагалі вважається характерною рисою правової свідомості українців, його коріння — у нешанобливому ставленні до права, яке століттями служило інтересам держави, а не суспільства та особи. У молодих людей правовий нігілізм обумовлений передовсім такими негативними соціально-психологічними рисами, як недосвідченість, соціальна апатія, конформізм, агресивність, відмова від традиційних моральних і культурних цінностей та ін. Правовий нігілізм у молоді може перерости у більш небезпечні форми: спочатку виробляються анти правові настанови і стереотипи, з'являється почуття вседозволеності, яке у кінцевому результаті підштовхує до вчинення правопорушень. Такий різновид деформації правової свідомості, який характеризується наявністю у носіїв наміру на здійснення правопорушень, називається переродженням правосвідомості. Аналіз сучасних тенденцій злочинності молоді виявляє, що молоді люди все частіше скоюють злочини, які раніше вчиняли тільки дорослі, злочинність молоді набуває все більш організованого, групового характеру, останнім часом виникають тенденції до автономізації злочинності молоді як наслідок прагнення до незалежного способу життя (особливо в матеріальному плані).

У цілому правосвідомість молоді відображає якісний стан правового розвитку цієї специфічної соціальної групи. Разом з тим рівень правової свідомості української молоді у недалекому майбутньому визначатиме рівень правового розвитку українського суспільства в цілому і впливатиме на наступні покоління. Для забезпечення прогресивної гуманістичної динаміки суспільних відносин необхідно підготувати молодь до самостійних творчих дій у сфері реалізації права, створити належні умови для засвоєння молодими громадянами України правових цінностей (правових норм, принципів, навичок правомірної поведінки) й практичного впровадження їх у правову діяльність. Метою подальших наукових досліджень

повинна стати розробка й обґрунтування концепції формування високого рівня правової свідомості молодій людині із врахуванням її індивідуальних особливостей — віку, соціального досвіду, професійної підготовки, інтересів, звичок, схильностей тощо.

ПІДВИЩЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТІВ-МЕНЕДЖЕРІВ

Т. В. СОЛЬСЬКА, викладач

О. С. СОЛЬСЬКИЙ, викладач

Уманський національний університет садівництва

Структура інформаційної культури студента-менеджера повинна включати такі компоненти: комп'ютерну, системну, організаційну, комунікативну, інтелектуальну, світоглядну культури та культуру наукового дослідження.

Найважливішою складовою інформаційної культури є комп'ютерна культура. До загальної комп'ютерної культури доцільно віднести навички використання комп'ютерної техніки й ерудицію в галузі комп'ютерної техніки та прикладного її застосування.

Велику роль у формуванні інформаційної культури менеджерів виконує освіта. В період переходу до інформаційного суспільства постають нові вимоги суспільства до інформаційної підготовки майбутніх менеджерів у вищих навчальних закладах (ВНЗ). Їм необхідні такі знання, уміння та навички (ЗУН), які, з одного боку, ефективно можна було б використовувати для подальшого розвитку бізнесу та менеджменту, для виявлення величезного потенціалу застосування інформаційних технологій у професійних сферах діяльності, а, з іншого боку, ці ЗУН повинні стати гарантом найповнішої реалізації творчих ресурсів особистості. Власне, оволодіння інформаційною культурою – це шлях професійного та творчого становлення майбутнього менеджера, що сприяє реальному розумінню самого себе, свого місця і своєї ролі в діловому суспільстві.

На сьогодні деякі грані інформаційної культури майбутнього менеджера достатньо мірою визначені, сформульовані вимоги до загальноосвітніх і професійно-орієнтованих дисциплін, які викладаються майбутнім фахівцям у сфері менеджменту. Але найбільш слабкою ланкою інформаційної підготовки майбутніх менеджерів у ВНЗ є вміння знаходити серед всіх знань, накопичених людством, потрібну інформацію, перетворювати її на нові знання і використовувати у своїй професійній діяльності. Тому проблема формування інформаційної культури майбутніх менеджерів у ВНЗ у процесі професійної інформаційної підготовки є актуальною.

Інформаційна культура менеджера – це частина його професійної культури, новий стиль мислення, рефлексивність інформаційної поведінки в управлінській діяльності, засіб збагачення світогляду, новий тип інформаційного спілкування, результат неперервної професійної підготовки, що направлена на оволодіння знаннями, уміннями та навичками в комп'ютерному інформаційному середовищі з метою застосування їх у подальшій професійній діяльності. Для ВНЗ соціальним замовленням суспільства слід розглядати забезпечення відповідного рівня інформаційною культурою майбутнього менеджера, що є необхідним для роботи в нових соціально-економічних умовах. У процесі формування інформаційної культури

разом із вивченням теоретичних дисциплін інформаційного напрямку більшість часу необхідно приділити практичному оволодінню вміннями та навичками роботи з інформаційними засобами.

Як же підвищити рівень інформаційної культури сучасного студента-менеджера? Вихід із даної ситуації можна знайти при правильному співставленні акцентів, що дозволило б не тільки і не стільки навчати його в прямому розумінні цього слова, скільки допомагати навчатися. Для цього необхідно вирішити наступні завдання:

1) сформувати і постійно стимулювати стійкий інтерес до інформатики і програмування, спираючись на предметну сферу;

2) спланувати і забезпечити умови навчання, направлені на максимальну мобілізацію індивідуальних можливостей і ресурсів того, хто навчається в рамках самостійної роботи і самовдосконалення;

3) організувати процес навчання так, щоб розвивалися не тільки практичні навички в сфері інформатики і програмування, але і відповідні світобачення, творчий потенціал, які дозволять майбутньому менеджеру здійснити доступ до інформаційних ресурсів (в тому числі і світових), самостійно адаптуватися до дійсності.

Поняття «інформаційна культура менеджера» обов'язково включає в себе сформованість в студентів таких умінь і навичок:

- Пошук інформації;
- Осмислення, переробка та систематизація інформації;
- Використання інформації.

Отже, поняття «інформаційної культури менеджера» є дуже важливим та включає велику кількість вмінь та навиків. Велике значення у формуванні інформаційної культури менеджера відводиться вищим навчальним закладам, тож постає завдання у розробці педагогічних підходів, методів, прийомів та способів її формування.

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ – ШЛЯХ ДО СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАХИСТУ РОСЛИН

О.С. СОЛЬСЬКИЙ, викладач

Т.В. СОЛЬСЬКА, викладач

Уманський національний університет садівництва

В цілому сільськогосподарським культурам та продукції рослинництва шкодять понад 400 видів шкідників, 200 збудників хвороб, 300 видів бур'янів. Для захисту рослин від шкідників, збудників хвороб культур, бур'янів, зареєстровано більше 1000 препаратів, що дозволені до використання в Україні в 2011 році; близько 200 виробників пропонують свою продукцію для захисту рослин; наявна велика кількість дистриб'юторів, що пропонують засоби захисту. Майже кожен шкідник, збудник хвороб культур, бур'ян, має декілька назв, які часто використовує населення, але вони не використовуються в офіційних документах. Дана ситуація призводить до того, що багато фермерів, керівників сільськогосподарських підприємств не можуть оперативної, відповідно до ситуації, прийняти правильне рішення щодо захисту

рослин. Виходячи із вищевказаного, постає задача систематизації інформації, що циркулює у сфері захисту рослин, яка є сьогодні актуальною.

При систематизації інформації «вручну» виконавці допускають дуже багато помилок, які виправляються дуже рідко, що ще більше ускладнює ситуацію. В «Переліку пестицидів та агрохімікатів, дозволених до використання в Україні» назви компаній публікуються, так як вказувалися вони при реєстрації, а не так, як вони є сьогодні; контакти та адреси компаній не вказуються. Відповідно в розділі «Перелік пестицидів, дозволених до використання в Україні (по фірмах)» препарати однієї фірми представлені в різних частинах розділу.

Знання офіційних назв компаній, їхніх контактів, дозволить сільськогосподарським підприємствам закуповувати якісні препарати за низькими цінами без посередників. Такі операції зведуть до мінімуму фальсифікацію препаратів відомих виробників та, відповідно, будуть сприяти більш ефективному захисту рослин в господарствах та меншому забрудненню навколишнього середовища.

В багатьох документах потрібно вказувати офіційну назву компаній-виробників засобів захисту, але відповідно до переліку це зробити не можливо. Так, наприклад, найбільший постачальник засобів захисту рослин в Україну (більше 50 назв препаратів) швейцарська компанія «ТОВ "Сингента"» (офіційна назва) представлена в переліку назвами: ф. „Сингента Кроп Протекшн АГ”, Швейцарія; ф. „Сингента”, Швейцарія.

Особливо, дуже багато помилок виявляється при транслітерації назв з інших мов на українську. Так, наприклад, на сайті Головної державної інспекції захисту рослин опублікований «Асортимент засобів захисту рослин на 2011 рік», що погоджений 7 лютого 2011 року із Міністерством охорони навколишнього природного середовища України. В даному переліку виробник засобів захисту рослин, компанія «Chine Chemical Industrial and Research Co., Ltd.» (Китай) записана під 12 різними назвами.

Більш страшнішими є помилки в описах препаратів, від яких залежить їх використання. Так, в алфавітному переліку препарат «Агростар» (ТОВ “Компанія Укравіт”, ТОВ “Фабрика агрохімікатів”, виробник “Ред Сан Груп Корпорейшн Лтд.”) містить тільки діючу речовину: 2-метил-4-хлорфе-ноксиоцтової кислоти диметиламінна сіль, але в розділі «Перелік препаратів за діючою речовиною» в цьому препараті містяться солі МЦПА.

В другому розділі Переліку (щодо застосування препаратів), в способах обробки одна і та ж операція може записуватися різними фразами, що може привести до неправильного розуміння щодо способу застосування препарату та відмови від його використання.

В зв'язку із «ручним» формуванням Переліку пестицидів та агрохімікатів, дозволених до використання в Україні, в середині лютого поточного року на сайті Головної державної інспекції захисту рослин з'явився «Асортимент засобів захисту рослин на 2011 рік», в друкованому вигляді з'являється в продажі «Додаток до перелік пестицидів та агрохімікатів, дозволених до використання в Україні в 2010 році» в середині березня поточного року, а «Перелік пестицидів та агрохімікатів, дозволених до використання в Україні в 2011 році» з'являється в кінці травня. На основі цього переліку обласні державні інспекції з захисту рослин видають свої рекомендації на поточний рік на початку літа. В той час багато препаратів потрібні в господарстві вже в лютому-березні (наприклад, препарати для протруювання

насіння) та закупаються вже в січні на основі Переліку 2010 року (навіть препарати, в яких закінчився термін реєстрації 31.12.2010 року), так як відсутній Перелік на 2011 рік. Це приводить до того, що нові, можливо більш ефективні, використовуються із затримкою на цілий рік.

Використання інформаційних технологій в захисті рослин дозволить швидко систематизувати інформацію та уникнути помилок, що з'являються при виконанні цих операцій вручну:

1) формується перелік фірм. При реєстрації нового препарату оператор вибирає фірму із цього переліку;

2) при виявленні помилок в тексті (в назвах фірм, препаратів, діючих речовинах та ін..) варто виправити цю помилку в одному місці відповідної таблиці; це стосується також зміни назв фірм-виробників, їхніх контактів;

3) при реєстрації препарату, оператор повинен правильно один раз заповнити інформацію про препарат, інформаційна технологія автоматично розташує її по відповідним розділам;

4) інформаційна технологія може сформувати та підготувати до затвердження та друку Перелік на наступний рік вже в останній день реєстрації препаратів, що дозволені для використання в наступному році;

5) інформаційна технологія за певним алгоритмом на основі аналогів препаратів, діючих речовин, може запропонувати варіанти ефективного використання препаратів.

ДОСВІД НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ КАНАДИ ТА США У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ АГРАРНОГО ПРОФІЛЮ

І.І. ЧУЧМІЙ, здобувач*

Уманський національний університет садівництва

На сучасному етапі в Канаді створюються всі умови для розвитку нової моделі аграрної освіти у сфері вищої школи: держава визначила основні напрями і завдання аграрної освіти, організаційну структуру та управління нею, а також шляхи наукового та методичного забезпечення процесу навчання, в той час як самі навчальні заклади аграрного профілю встановлюють свої освітні стандарти та регулюють процес навчання за власними законодавчими нормами.

Програми післядипломної освіти Канади реалізуються в таких дисциплінах як менеджмент, інформаційні технології, цифрові комунікації, інженерія, сільськогосподарські науки, медичні науки, педагогіка, державне управління, соціальні науки та ін. та мають на меті поглибити знання студентів із обраної ними спеціальності за наявності рівня «бакалавр». Курс підготовки триває протягом одного-двох років, після закінчення якого студенти отримують кваліфікаційний рівень «магістр».

Насьогодні в Канаді готують фахівців аграрного профілю такі навчальні заклади як провінційний коледж сільського господарства в Труро, (Нова Шотландія), Макдональд коледж у Сент Енн де Бельвю (Квебек), школа сільського господарства Сент Енн де ла Покатьє (Квебек), сільськогосподарський коледж Онтаріо,

* Науковий керівник - кандидат педагогічних наук, доцент Кочубей Т.Д.

Кемптілльська школа сільського господарства, сільськогосподарський коледж провінції Манітоба (Вінніпег), сільськогосподарський коледж при Університеті провінції Саскачеван, коледж сільського господарства при Університеті Альберта та інші.

У США місцеві технічні коледжі та коледжі початкового навчання (як державні, так і приватні) пропонують навчання технічним професіям. Дворічні коледжі пропонують широкий вибір програм, які розраховані зазвичай на рік або більше з відривом від виробництва. У багатьох випадках студенти, що успішно закінчили навчання за цими програмами, отримують сертифікат або диплом про початкову вищу освіту. Місцеві коледжі, коледжі початкової освіти й технічні коледжі також пропонують короткострокові технічні програми підвищення кваліфікації, розраховані на навчання протягом декількох тижнів або місяців. Приватні навчальні заклади, які зазвичай спеціалізуються на роботі в одній галузі освіти і можуть надавати або не надавати рівні кваліфікації, є альтернативним варіантом здобуття технічної освіти у США.

Американські науковці Л. Фіппс та Е. Озборн стверджують, що вищі навчальні заклади, які надають вищу сільськогосподарську освіту в США, поділяються на три основні типи: аграрні коледжі в системі ленд-грант коледжів, аграрні коледжі в інших державних ВНЗ та аграрні коледжі в приватних ВНЗ.

О. Вощевська також дотримується думки, що трансформація американської вищої аграрної освіти відбувалася від перших сільськогосподарських та інженерних коледжів („ленд-грант” коледжі, середина XIX століття), в навчальному процесі яких домінувала практична складова та орієнтування на підготовку фахівців як фермерів, до сучасної ефективної багатоступінчастої системи навчання бакалаврів, магістрів та докторів у галузі сільськогосподарської інженерії, провідними принципами функціонування якої є: суверенітет вищого навчального закладу; вільний вибір предметів та курсів студентами; демократичність, рівноправність шансів кожного в отриманні вищої освіти; відсутність державних стандартів на підготовку фахівців; рівноправне функціонування державних, приватних і напівприватних вищих навчальних закладів.

В останні роки відповідно до курсу на реформування освіти американська вища школа знаходить нові шляхи здобуття освіти, постійно удосконалює організацію навчального процесу. Це, наприклад, поєднання заочної, вечірньої та очної форм навчання, які в основному охоплюють працюючу молодь, що прагне здобути освіту без відриву або з частковим відривом від виробництва.

Професійну аграрну освіту США організовано за шістьма напрямками (програмами): «Агробізнес», «Сільськогосподарські виробничі процеси», «Сільськогосподарська техніка», «Садівництво», «Сільськогосподарські ресурси й лісництво» та «Переробка сільськогосподарської продукції». *Проте, як будь-яка галузь знань, аграрна освіта потребує суттєвих реформаций через глобалізаційні процеси, які мають місце в житті суспільства. Так, у системі освіти США наразі прослідковуються тенденції до подальшої демократизації вищої аграрної освіти, змін академічного світогляду на систему навчання, динамічності фахівця аграрного профілю в умовах світової конкуренції, взаємointegraції навчальних програм, системності та безперервності навчання протягом життя, тощо.*

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо: досвід провідних країн світу в галузі аграрної освіти показує, що модернізація аграрної освіти та науки має підвищити їх якість та результативність, сприяти зростанню ефективності використання кадрового

потенціалу держави, забезпечення конкурентоспроможності її агропромислового сектору економіки, підвищення добробуту населення, тощо. У світлі сучасних процесів глобалізації аграрна освіта потребує нових підходів у системі підготовки висококваліфікованих фахівців, які будуть конкурентоспроможними на світовому ринку праці; передовий досвід провідних країн, взаємоінтеграція та співпраця на рівні держави, економіки та науки допоможуть вирішити всі ті питання, які сьогодні ставить перед аграрною освітою суспільство.

КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ

Т.О. ШЕВЧУК, кандидат педагогічних наук
Уманський національний університет садівництва

Одна з вимог до підготовки сучасного менеджера потребує формування комунікативної компетентності як складової його професійної компетентності, яка проявляється через здатність фахівця успішно розв'язувати проблемні комунікативні завдання: він має гнучко й нестандартно мислити, вміти пристосовуватися до швидких змін умов життя.

Проблемі формування професійної компетентності присвятили наукові праці: В. В. Баркасі, Н. М. Бібік, М. П. Васильєва, Г. В. Данченко, В. В. Краєвський, Т. М. Лебединець, Н. М. Лобанова, О. І. Локшина, А. К. Маркова, О. О. Павленко, Л. А. Петровська, О. І. Пометун, В. П. Пугачов, Л. П. Пуховська, О. Я. Савченко, С. О. Сисоєва, В. О. Тюріна, А. В. Хуторської та ін. Усі вони наголошують на тому, що, готуючи будь-якого фахівця, слід чітко уявляти, чим саме характеризується його професійна компетентність, в чому її сутність та які її структурні складові.

Обіймаючи керівну посаду, людина, щоб зреалізуватися в професії, досягти наміченої мети, має налагоджувати стосунки з колегами, керівництвом, підлеглими. Тому сучасне суспільство потребує фахівців, які не лише компетентні у своїй професії, але й мають достатній рівень комунікативної компетентності. Проте існуюча система вищої освіти часто-густо спрямована на формування лише професійних знань, умінь і навичок, тож нагальною потребою стає реформування вищої школи, коли пріоритетом є утвердження гуманістичних цінностей освіти, її спрямованості на розвиток особистості.

Компетентнісний підхід у підготовці фахівців у сфері управління передбачає не просту передачу знань та вмінь від викладача до студента, а формування в майбутніх менеджерів комунікативної компетентності.

На наш погляд, у структуру комунікативної компетентності менеджера входять такі складові:

1) когнітивна — охоплює теоретичні знання із психології спілкування, адекватну орієнтацію менеджера в ситуації професійного спілкування;

2) емоційно-оцінна — характеризується комунікативними настановами в процесі професійного спілкування;

3) поведінкова – в її основі лежать перцептивні вміння менеджера, володіння технікою спілкування, вміння конструктивно вирішувати конфлікти.

На основі запропонованої структури комунікативної компетентності менеджера ми визначили конкретні критерії діагностування рівня сформованості професійно-важливих комунікативних якостей, підібрали й розробили чотири групи методик для

діагностування кількісних показників рівня сформованості комунікативної компетентності в майбутнього менеджера, а саме:

- рівня комунікабельності (опитувальник В. Ф. Ряховського);
- рівня особливостей темпераменту (за методикою Г. Айзенка);
- рівня емпатійності студентів (за методикою В. В. Бойка);
- рівня комунікативного контролю майбутніх менеджерів (за методикою М. Шнайдера);
- здатності студентів до самокритики в умовах соціального контролю (за методикою Г. Айзенка);
- рівня сформованості головних комунікативних орієнтацій та їхньої гармонійності в процесі спілкування (за методикою І. Д. Ладанова та В.А.Уразаєва).

З метою розвитку комунікативної компетентності особистості під час вивчення гуманітарних дисциплін, ми використовуємо спеціальні комунікативні конструкції: навчальні ситуації, що передбачають спільне виконання студентами завдань, пов'язаних з їхньою майбутньою професією, і неодмінно потребують комунікацій. Іншими словами, створюємо умови соціальної взаємодії між студентами, спрямовані на формування в них комунікативної компетентності в різноманітних навчальних ситуаціях.

Обираючи форми й методи взаємодії викладача й студентів, враховуємо, що і метод, і форма навчання мають служити джерелом особистісних знань, досвіду, відчуттів, емоцій, тому вважаємо слушною думку вчених про те, що для розвитку комунікативної компетентності студентів доцільно використовувати такі методи активного навчання, що дають змогу студентові усвідомити свою залежність від соціуму, виробити ключові стратегії поведінки в різних ситуаціях професійного спілкування (перебуваючи на становищі керівника або підлеглого, організатора або виконавця), відчутти відповідальність за результат спільної діяльності. Окрім того, ці методи мають бути спрямовані на самостійну роботу студента, виконуючи яку він усвідомить потребу взаємодії з іншими студентами й викладачем. Приміром, під час розв'язування таких задач ми використовуємо методи імітації колективної професійної діяльності (ділові й рольові ігри, «круглий стіл», «мозковий штурм» тощо).

Відповідальним є етап розроблення критеріїв оцінювання діяльності студентів, адже потрібно враховувати їхні вміння застосовувати теоретичні положення на практиці, швидкість і правильність виконання завдань, обґрунтованість розв'язків/виконання задач/завдань, представлення результату, організованість у роботі, взаємини в процесі цієї діяльності.

Викладач визначає головні стратегії комунікативної поведінки для себе і студентів під час реалізації комунікативної конструкції, він має робити все можливе, щоб створити сприятливий соціально-психологічний клімат, як стан міжособистісних стосунків, що виявляється в сукупності психологічних умов, що сприяють або перешкоджають продуктивній діяльності колективу. Це завдання надзвичайно важливе, оскільки студентський колектив є тим середовищем, в якому вони розвиваються як особистості.

Комунікативна компетентність стає однією з пріоритетних якостей сучасного менеджера, оскільки різні види діяльності (управлінська, організаційна, виробничо-технологічна, проектна) здійснюються в безпосередньому контакті з людьми.

ПРАВОВІ ПЕРЕДУМОВИ ВСТАНОВЛЕННЯ БЕЗВІЗОВОГО РЕЖИМУ ДЛЯ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС

А.В. ШЕНДЕРОВСЬКА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Зараз в світі існує тенденція до лібералізації візового режиму між країнами. Україна бере активну участь в цьому процесі. На сьогоднішній день безвізовий режим встановлено з такими країнами: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргистан, Молдова, Росія, Таджикистан, Узбекистан, Абхазія, Албанія, Боснія і Герцоговина, Македонія, Сербія, Хорватія, Чорногорія, Ізраїль та деякими іншими, а також існує велика кількість країн, де візу отримують по прибуттю. Але безсумнівно, найбільший інтерес у громадян України викликають країни ЄС, з якими виникають значні труднощі отримати Шенгенську візу, тому питання про те, коли буде встановлений безвізовий режим, залишається відкритим.

До 1970-х років кордони європейських країн були відкриті, але у зв'язку з напливом економічних мігрантів, вони вирішили одночасно заблокувати кордони без будь-яких попереджень. В свою чергу Україна також встановила візовий режим з цими та деякими іншими країнами. Але в подальшому, в зв'язку з активною співпрацею між новоствореним об'єднанням країн – Європейським Союзом та Україною, у 1994 році було вперше встановлено договірні відносини шляхом укладення Угоди про партнерство і співробітництво, потім у 2005 році укладено План дій Україна-ЄС, а з 2009 року для України з'явилася перспектива стати асоційованим членом ЄС. Європейський вибір нашої держави відкриває нові перспективи співробітництва з розвиненими країнами континенту, надає можливості економічного розвитку, зміцнення позицій України у світовій системі міжнародних відносин. Неухильна реалізація курсу на інтеграцію до Європейського Союзу сприяє гарантії верховенства права, плюралістичної демократії, дотримання прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки. Зрозуміло, що цей процес віддалений у часі, тому проміжною ланкою на шляху до членства є скасування візового режиму для короткострокових подорожей громадян України до ЄС, що відповідає інтересам наших громадян, адже Україна скасувала візи для громадян ЄС ще в 2005 році.

Надання Україні Плану дій щодо введення безвізового режиму для короткострокових поїздок громадян України в країни ЄС у 2010 році означає перехід від абстрактних дискусій до наочної і цілеспрямованої роботи з чіткою перспективою введення безвізового режиму для поїздок громадян України в ЄС. Таким чином, швидкість наближення до лібералізації візового режиму залежатиме більшою мірою від прогресу, який досягне Україна у виконанні встановлених умов. Цей План дій був розроблений Єврокомісією з урахуванням позитивного досвіду, який довів ефективність аналогічних "дорожніх карт", наданих балканським країнам. За результатами виконання цих "дорожніх карт", безвізовий режим поїздок у ЄС був введений для громадян Сербії, Македонії, Чорногорії, Албанії, Боснії і Герцеговини.

Цілком зрозуміло, що скасування візового режиму для короткострокових подорожей громадян України до ЄС є складним і багатоетапним процесом, проте висвітлення цієї теми вже сьогодні займає чільне місце серед науковців, журналістів та політиків, зокрема, найбільш повно ці проблеми викладені у роботах Г.О.Анцелевича, В.І.Власова, В.П.Давидової, Л.М.Ентіна, Ю.М.Капіци, В.В.Копійки,

Н.О.Кухарскої, А.О.Ленової, З.М.Макарухи, М.М.Микиєвича, В.І.Муравйова, Т.К.Хартлі, О.І.Шниркова та інших.

План дій щодо введення безвізового режиму включає чотири блоки завдань (безпека документів, міграція, включаючи реадмісію, громадський порядок і безпека, зовнішні зносини і фундаментальні права), які повинні бути виконані в два етапи. Зараз виконується перший етап, але не так швидко, як хотілося б, про це було зазначено у висновку Єврокомісії і Європейської служби зовнішньої діяльності, де привертається увага до відсутності прогресу у виконанні декількох ключових завдань, які залишаються в рамках Першої фази плану, що може негативно позначитися на змісті остаточної редакції другої оцінки виконання Плану дій. Це також зазначив заступник міністра закордонних справ Павло Клімкін у листі, що адресований першому віце-прем'єру Андрію Клюєву. За його словами, європейські чиновники зафіксували відсутність прогресу в трьох напрямках: ухваленні Закону, яким запроваджуються біометричні документи для виїзду за кордон, ухваленні Закону про створення окремого антикорупційного органу та затвердженні Стратегії боротьби з дискримінацією в Україні та ухвалення окремого антидискримінаційного закону. Євровичовники, за словами Клімкіна, зазначають, що "висновки про завершення імплементації Україною Першої фази Плану дій та терміни переходу до його Другої фази залежатимуть від темпів і повноти виконання згаданих завдань".

Не існує єдиного достовірного прогнозу щодо часової оцінки скасування візового режиму. Деякі політики були впевнені, що до 2012 року візовий режим буде скасований, але зараз, коли зрозуміло, що цього не буде, цю подію віддаляють у часі принаймні ще на кілька років. „Для виконання всіх вимог, що стоять перед Україною на шляху до лібералізації візового режиму з Європейським Союзом необхідно ще мінімум 3-4 роки”, – таку думку під час прес-конференції у медіа-холі УНН висловив науковий директор Інституту Євро-Атлантичного співробітництва Олександр Сушко. „Я думаю до 2015 року це питання (лібералізація візового режиму) не розв'яжеться”, – наголосив О.Сушко.

Так чи інакше, очевидно, що виконання технічних критеріїв Плану дій з візової лібералізації рано чи пізно приведе до очікуваного результату — скасування віз. Разом з тим, якщо ці реформи не будуть частиною свідомого плану влади з докорінної модернізації країни, а лише випадково привнесені зовнішніми вимогами, їхній вплив не буде глибоким, а результати стійкими. І тоді довгоочікуваний безвізовий режим може запрацювати саме в тому напрямку, який небезпечний для майбутнього України і зовсім непривабливий для ЄС, — як міст у Європу для тих, хто не бачить можливостей самореалізації на батьківщині.

ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ, ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВИД ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Л.П. АЛЬОШКІНА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

У світовій практиці туризм займає значне місце серед галузей зовнішньоекономічної орієнтації. Туризм є явищем, яке увійшло у повсякденне життя майже третини населення планети. Більше того, частка туризму перевищує 10% світової торгівлі товарами й послугами. В Угорщині, Чехії, Австрії, Швейцарії, Італії, Франції, Іспанії та Португалії туризм становить 15 – 35%.

Участь українських підприємств у глобальному світовому ринку є одним із чинників, що суттєво впливають на економіку держави. Туристична сфера України знаходиться в конкурентній боротьбі, що пов'язана з процесом світової глобалізації та європейської інтеграції. Перед вітчизняними туристичними підприємствами постає задача ефективного управління своїми конкурентними перевагами.

Досліджуючи зарубіжний досвід розвитку туризму слід зазначити, що туризм – це високорентабельна галузь, що одночасно виступає додатковим джерелом валютних надходжень і фактором диверсифікації економічної структури.

Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств є в багатьох випадках лише продовженням їх внутрішньогосподарської діяльності. Лише потужні транснаціональні корпорації у сфері туризму виходять за національні межі, організовуючи свій бізнес на території значної кількості країн, надаючи туризму дійсно міжнародного характеру. Діяльність же частини малих і середніх туристичних підприємств істотно залежить від впливу ТНК.

Глобалізація ринку туристичних послуг має як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних наслідків глобалізації відносять: економічне зростання та соціальний прогрес, що сприяють збільшенню ділових поїздок; глобальну інформатизацію, що привела до зростання інформованості населення про світові туристичні маршрути і, як наслідок, до розширення обсягів пізнавальних та рекреаційних поїздок; технологічний прогрес у сфері телекомунікацій, засобів зв'язку; відкритість кордонів і спрощення процедури перетинання кордонів тощо. Серед негативних наслідків глобалізації ринку туристичних послуг називають: несталість економіки, що пов'язана з непередбачуваністю коливань макроекономічних параметрів; збільшення кількості “бідних” країн, що практично виключає цілі регіони світу з індустрії туризму; руйнівний вплив глобальних туристичних компаній на розвиток національного туризму; міжнародний тероризм, що обмежує можливості туристичної діяльності тощо.

Важливим аспектом управління зовнішньоекономічною діяльністю туристичних підприємств за умов глобалізації є визначення адекватної, реалістичної оцінки факторів та безпеки її здійснення.

Якщо за результатами оцінювання впливу зовнішніх та внутрішніх чинників керівництво туристичного підприємства приймає рішення, що середовище розвитку ЗЕД є сприятливим, а зовнішньоекономічний потенціал туристичного підприємства

відповідає вимогам певного сегмента світового ринку туристичних послуг, постає питання вибору стратегій виходу та форм присутності на ньому. Можна виділити чотири стратегії виходу туристичних підприємств на зовнішній ринок:

1) експортування, коли підприємство організовує надання туристичних послуг іноземним туристам на національній території;

2) імпортування, коли підприємство організовує надання туристичних послуг вітчизняним туристам на території інших країн;

3) спільне підприємництво, що є непрямую формою виходу на зовнішній ринок, оскільки передбачає залучення іноземного капіталу до країни шляхом створення спільних підприємств за участю іноземних інвесторів, а вже згодом експортування туристичних послуг;

4) інвестування, що передбачає вивезення за кордон капіталу з метою налагодження там виробництва туристичних послуг, передусім за рахунок створення змішаних підприємств за участю національного капіталу.

Щодо форм виходу туристичних підприємств на зовнішні ринки, то розрізняють:

- безпосередній вихід на зовнішній ринок шляхом створення власної закордонної філії чи відповідного відділу (управління, департаменту);
- вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на туристичному підприємстві є виправданим, якщо в загальному обсязі його господарської діяльності частка експортно-імпортних операцій є значною; якщо зовнішньоекономічні операції здійснюються регулярно; якщо туристичні продукти підприємства мають високий рівень конкурентоспроможності або є унікальними, ексклюзивними за своїми характеристиками; якщо на відповідному сегменті світового ринку рівень конкуренції є невисоким; якщо на підприємстві є достатня кількість кваліфікованих фахівців із зовнішньоекономічної діяльності.

В інших випадках виправданим є використання вітчизняних або зарубіжних посередників, які забезпечують підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій за рахунок кращого знання певного сегмента ринку туристичних послуг, наявності постійної клієнтури; зниження витрат на транспортні перевезення (передусім за рахунок їх регулярності); скорочення термінів оформлення необхідних документів; забезпечення реклами; постачання оперативної і докладної інформації про зміни конкурентоспроможності туристичних продуктів і ринкової кон'юнктури в цілому, відомостей про реальних і потенційних конкурентів.

Якщо туристичне підприємство виходить на зовнішній ринок з високим рівнем конкуренції, доцільніше звертатися до іноземних посередників, які добре знають місцевий ринок і мають на ньому своє місце (ринкову нішу). Але, зрозуміло, послуги іноземних фірм-посередників є дорожчими.

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЇ

І.В. БУРАЧЕК, кандидат економічних наук

Житомирський державний технологічний університет

У сучасних умовах життєво важливим для кожного підприємства є вибір стратегії, що дозволить йому найкращим чином використати свій потенціал і пристосуватися до умов зовнішнього стратегічного середовища, що постійно

змінюються. Розробка системи стратегій підприємства, як правило, розпочинається з вибору його корпоративної стратегії, що визначає загальний напрямок розвитку у перспективі.

Загальновідомим є внесок класиків теорії і практики управління, таких як І. Ансоффа, А. Томпсона, Ф. Котлера, М. Портера, В. Юданова та інших, у формування загальної стратегії організації за різних умов. Стратегічні альтернативи корпорації вивчали П.Г. Клівець, О.І. Ковтун, М.Г. Саєнко, І.С. Фоломкіна, З.Є. Шершеньова. Водночас, практичній апробації сформованих методичних підходів щодо вибору стратегічних альтернатив розвитку корпорації приділено недостатньо уваги.

Стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей. Основне завдання, яке вирішує стратегія діяльності корпорації – забезпечення впровадження інновацій та змін в організації шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності.

Корпоративна стратегія – це стратегія, що стосується підприємства в цілому і розробляється вищим керівництвом для реалізації місії і загальних стратегічних цілей підприємства і отримання на цій основі глобальних конкурентних переваг. Корпоративна або загальна стратегія підприємства визначає загальний напрямок його діяльності, формується його вищим керівництвом і передбачає три основні завдання: сформулювати (вибрати) власне головний напрямок діяльності підприємства і його стратегічних одиниць бізнесу (СОБ); визначити (встановити) конкретну роль кожної СОБ і кожного його підрозділу у реалізації корпоративної стратегії; визначити розміри і способи розподілу ресурсів (інвестицій) між СОБ та іншими підрозділами.

Метою процесу формування конкретної стратегії є, власне, вибір стратегічної альтернативи, яка забезпечить підвищення ефективності діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Формування конкретної стратегії фірми – процес достатньо складний і тривалий. І врешті-решт зводиться до вибору однієї або декількох стратегічних альтернатив з певної їх множини для кожного рівня стратегічного набору підприємства. Загальна процедура формування стратегії дій для усіх рівнів стратегічного набору наступна:

- визначається набір цілей;
- оцінюється різниця між поточною позицією підприємства і його цільовою позицією;
- пропонується один або декілька способів дій (стратегій), тобто стратегічних альтернатив поведінки;
- здійснюється тестування запропонованих стратегічних альтернатив на предмет можливості звуження попередньо встановленого розриву (прогалини) між поточною і цільовою позиціями підприємства.

Стратегічні альтернативи – це можливі варіанти розвитку підприємства чи СОБ в рамках кожної із трьох базових корпоративних стратегій: зростання, стабілізації, скорочення. Слід відмітити, що кожна із базових корпоративних стратегій має безліч альтернативних варіантів реалізації. Стратегічні альтернативи реалізуються через набір заходів, при якому по кожному із заходів і в цілому по кожному напрямку доцільно визначати затрати (обсяги інвестування) і очікуваний економічний ефект.

В залежності від умов діяльності (середовища) та ресурсних можливостей

підприємств, стратегічні альтернативи, які можуть ними застосовуватися, поділяють на такі типи: силові стратегії, стратегії ніші, стратегії пристосування, піонерські стратегії.

Процес формулювання стратегічних альтернатив (його результат) на будь-якому-рівні вироблення стратегічного набору підприємства дає матеріал для наступного етапу формування стратегії, на якому здійснюється вибір стратегічного напрямку діяльності (розвитку) підприємства. На цьому етапі здійснюється оцінка (тестування) розроблених СА і на її основі проводять вибір однієї або декількох стратегій для реалізації. Розробка і вибір корпоративної стратегії підприємства повинні ґрунтуватися на результатах всебічного стратегічного аналізу зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства.

До ключових факторів, які характеризують стратегію фірми, відносять: переваги фірми в галузі, де діє фірма, цілі фірми, інтереси і відношення вищого керівництва, фінансові ресурси фірми, кваліфікація менеджерів, зобов'язання фірми перед партнерами, міра залежності від зовнішнього оточення, фактор часу тощо.

Оцінка стратегічних альтернатив і очікуваних наслідків їх реалізації здійснюється на основі застосування певних критеріїв, які формулюються як наслідки прийняття рішень. Зокрема, до якісних аспектів оцінки відносять: відповідність стратегії профілю діяльності підприємства, можливість реалізації стратегії, прийнятність для людей, відповідність правилам і етичним нормам тощо. А для кількісної оцінки, тобто оцінки рентабельності конкретних стратегій, застосовують формальні методи дослідження з застосуванням широкого спектра математичних і статистичних прийомів обробки даних.

Отже, в основі вироблення стратегії корпорації, формування її стратегічного набору лежить принцип альтернативності розвитку її бізнесу, альтернативність у вирішенні проблем розвитку і конкурентної поведінки тощо, тобто альтернативність у стратегічному виборі. Кожна з альтернативних стратегій, виходячи з прогнозу розвитку зовнішнього оточення, повинна представляти конкретну програму розвитку певної корпорації, яка надається до реалізації і є зорієнтована на досягнення успіху.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Л.А. ГОЛОВЧУК, викладач

Уманський національний університет садівництва

Динамічний розвиток інвестування підприємств молокопереробної промисловості України є одним із найважливіших індикаторів добробуту національного АПК, який визначає зміну сукупного попиту та в перспективі обсягу виробленого продукту й рівня зайнятості. Оптимістичні показники динаміки інвестицій це найважливіший фактор стабілізації молокопродуктового підкомплексу та макроекономічної рівноваги. Динаміка росту капітальних вкладень в молочну промисловість (інвестиції в основні засоби) демонструє стабільне збільшення надходження інвестицій, так у 2010 році надійшло 893,9 млн. грн., що у 5,4 разів більше, ніж у 2000 році. Іноземних інвестицій у 2010 році надійшло 126,2 млн. дол. США, що 6,3 разів більше, ніж у 2000 році.

Орієнтуючись на світові тенденції розвитку та прогнози, враховуючи, що збільшиться кількість населення в світі, зросте споживання молока і молочних

продуктів на душу населення, відповідно зросте попит на молоко в обсязі 10-15 млн. т на рік. Україна при якісних змінах розвитку молочної промисловості має шанс стати серйозним гравцем міжнародного молочного ринку.

Переробкою молока на Україні займається більше 300 підприємств, проте майже 80% ринку контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів. Експерти вважають, що криза посилить вплив холдингів, оскільки дрібні та середні виробники будуть вимушені покинути ринок. Аналізуючи тенденції концентрації та інтеграції на українському молочному ринку необхідно відмітити, що найбільш інтенсивно процеси злиття та поглинання мали місце протягом 2006-2008 років. Це обумовлено швидким зростанням ринку, інвестиційною привабливістю, доступністю дешевого капіталу для поглинань, наявністю вільних коштів, доступністю кредитних ресурсів, високим попитом серед інвесторів. Сьогодні на ринку молочної продукції спостерігається активізація процесів консолідації активів, злиття, що сприяє зростанню ступеня концентрації. Необхідно відзначити, що складна структура ринку відкриває підприємствам широкі можливості для унікального позиціонування й забезпечення конкурентоспроможності, адже жодне молокопереробне підприємство не може бути успішним на всіх сегментах ринку молока та молокопродуктів. Рівень диверсифікації й фінансові параметри діяльності підприємства, його партнерська база й інші чинники повинні забезпечувати цілісність функціонування й сприйняття споживачами образу та товарів кожного конкретного виробника. Саме тому протягом останнього часу на внутрішньому ринку змінилася структура виробників молочної продукції. Якщо раніше в Україні переважно були об'єднання, що сформовані за територіальним принципом, які виробляли весь спектр молочної продукції – від продукції з незбираного молока до сирів та молочних консервів, то сьогодні відбувається формування нових об'єднань, заснованих на принципі спеціалізації.

На даному етапі розвитку особливість інвестування молокопереробних підприємств полягає в тому, що основою інвестиційної діяльності є реальне інвестування – придбання цілісних майнових комплексів, нове будівництво, реконструкція, модернізація, інноваційне інвестування в нематеріальні активи.

У сучасних умовах на більшості молокопереробних підприємств реальне інвестування — єдиний напрямок їх інвестиційної діяльності, що було зумовлено не тільки нерозвиненістю фондового ринку України, а й низкою переваг, які забезпечують реальне інвестування. Насамперед це вкладення в реальні об'єкти: у формі будівництва та запровадження в дію нових основних фондів; купівля нерухомості; придбання об'єктів приватизації й інші об'єкти реального інвестування. Реальне інвестування забезпечує інфляційний захист інвестицій, тому що темпи зростання цін на ці об'єкти не тільки не відповідають, але в багатьох випадках навіть перевищують темпи зростання інфляції. Крім того, як свідчить практика, при вкладанні коштів в об'єкти реального інвестування досягається значно вища віддача капіталу, ніж за вкладеннями в акції, облігації, валюту й інші фінансові інструменти. І найважливіше — реальні інвестиції для молокопереробних підприємств є найефективнішим інструментом забезпечення високих темпів розвитку та диверсифікації діяльності зростаючих підприємств і фірм відповідно до обраної ними загальної економічної стратегії.

За теорією стійкого економічного зростання, яка постійно розвивається, головною метою інвестиційної діяльності є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його функціонування та розвитку. Реалізація цієї мети

забезпечує тривалий безкризовий розвиток підприємства та поступове розширення обсягу його господарської діяльності у процесі інвестування.

Головна мета реального інвестування молокопереробних підприємств — забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства через виконання таких завдань: досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства, його конкурентоспроможності за рахунок ефективної інвестиційної діяльності; максимальної дохідності (чи прибутковості) або досягнення соціального ефекту від інвестиційної діяльності підприємства; мінімізації ризиків при впровадженні інвестицій і здійсненні інвестиційної діяльності; оптимальної ліквідності інвестицій і можливостей швидкого реінвестування капіталу за зміни зовнішніх і внутрішніх умов щодо здійснення інвестиційної діяльності; достатнього обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізації (форми та методів усіх можливих джерел) і погодженості їх структури з прогнозом; фінансової стійкості та платоспроможності підприємства у процесі інвестиційної діяльності (прогнози щодо впливу інвестиційної діяльності на рівень своєї фінансової стійкості та платоспроможності); пошук ефективних шляхів прискорення реалізації діючої інвестиційної програми підприємства та інвестиційних проектів. Перераховані завдання реального інвестування взаємозалежні, взаємодоповнюючі.

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НАУКОВЦІВ

М.О. ГОМЕНЮК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Науковій праці притаманні риси колективної й індивідуальної праці одночасно. Це праця творча, пов'язана з постійним пошуком, з необхідністю виконання неповторюваних дій. Вона вимагає максимального прояву індивідуальних здібностей і якостей дослідника.

Вивчення теорії мотивації, її практичного застосування, а також особливостей праці науковців дали змогу побудувати типологію трудової мотивації таких працівників. Виділено сім груп із властивим кожній з них домінуючим внутрішнім спонуканням до праці:

- інтерес до роботи й бажання творчої самореалізації за відсутності інтересу до заробітку («самореалізація»);
- орієнтація на цікаву роботу, що поєднується з інтересом до високого заробітку («робота і заробіток»);
- пріоритет інших інтересів і запитів при розумінні важливості роботи („інші інтереси”);
- • інтерес до високого заробітку, поєднаний з усвідомленням корисності власної праці для суспільства („заробіток і корисність”);
- орієнтація на високий заробіток, сполучений з інтересами просування по роботі («заробіток і просування»);
- ставлення до роботи як до вимушеної, неприємної необхідності («неприємний обов'язок»);
- мотивація змішаного типу.

Система посадових окладів покликана здійснювати диференціацію заробітної

плати науковців відповідно до якості праці. Заслугове на увагу система, що включає: багатоступінчасту структуру посадових окладів; систему оцінки роботи науковців за встановленими для кожної посади критеріями; диференціацію посадового окладу залежно від загальної суми балів, отриманих в результаті атестації працівників. При стимулюванні необхідно зважати на те, що у сфері науки існує асинхронність здійснення витрат і одержання результатів. Для посилення зацікавленості працівників у досягненні ефективніших результатів можна використовувати пропозицію про застосування авторських облігацій. За цими облігаціями авторську винагороду передбачається виплачувати і протягом деякого періоду, в міру реалізації розрахункових ефектів від впровадження розробки.

Перспективним є й застосування принципу «роялті», що припускає право дослідника, розробника на частку прибутку від виробництва нової техніки, використання наукових та технічних пропозицій.

Останнім часом чітко окреслюється тенденція до системного використання не фінансових винагород. Перелічимо найпоширеніші з них.

По-перше, *пільги, пов'язані з графіком роботи*.

В звичайному стандартному режимі люди працюють п'ять днів в тиждень (40 годин) з 8⁰⁰ (9⁰⁰) до 17⁰⁰ (18⁰⁰) з перервою на обід. Поряд з перевагами такий режим має недоліки: перевантажений громадський транспорт, «пробки на дорогах», черги біля ліфтів. Порівняно новими режимами і типами графіків вважаються:

Зжатиий робочий тиждень – це такий графік роботи, по якому протягом тижня відпрацьовується певна кількість годин за меншу кількість днів. Так, визначена режимом праці кількість годин може відпрацьовуватись не за п'ять днів, а за чотири – по 10 годин щоденно, чи за три дня по 12 годин щоденно.

Гнучкий графік – це такий розклад роботи, при якому працівник сам вибирає час приходу-уходу але в певних межах, що встановлюються керівництвом.

На практиці використовуються також інші режими і типи графіків – в залежності від зростання ступеня гнучкості:

– змінний графік (дозволяє змінювати час приходу-уходу, але при цьому необхідно відпрацьовувати повний робочий день – 8 годин);

– змінний день із різною тривалістю робочого дня, але так, щоб за тиждень було відпрацьовано 40 годин чи за місяць 160 годин;

– гнучке розміщення (дозволяє змінювати не тільки місце роботи, але і розклад місця роботи – вдома, у філіях, бібліотеці і т.д.).

По-друге, *матеріальні не фінансові винагороди*: невеликі сувеніри, більш великі подарунки як символ важливості співробітника для фірми, сімейні подарунки до дня народження, квитки до театру, подарунки з нагоди народження дитини, оплата медичної страховки, а також позики за пільговою програмою та знижки на придбання продукції підприємства.

По-третє, різні *загальнофірмові заходи*, що не стосуються безпосередньо роботи: фірмові свята, присвячені значним подіям внутрішнього життя (ювілею фірми, випуску нової моделі продукції тощо); різні заходи, на які працівники мають право запрошувати свої родини; замські й екскурсійні поїздки; оплачувані централізовані обіди.

По-четверте, *«винагороди-вдячності»*. Насамперед, це елементарні слова подяки співробітникам за їхню роботу, висвітлення їхніх досягнень у засобах масової інформації та розміщення їхніх фотографій на видних місцях.

По-п'яте, *винагороди, пов'язані зі зміною статусу співробітника*. До цього

блоку входить не лише посадове підвищення, а й навчання співробітника за рахунок фірми (за яким часто слідує посадове підвищення); запрошення співробітника як виступаючого чи лектора (такий вид винагороди свідчить про високу оцінку його професійних якостей і надає йому можливість випробувати свої сили у новій якості), пропозиція брати участь у більш цікавому чи матеріально вигідному проекті (для організацій проектного типу), а також можливість використання устаткування організації для реалізації власних проектів.

По-шосте, *винагороди, пов'язані зі зміною робочого місця*. До цього блоку входять дії, що ведуть до зміни технічної оснащеності робочого місця співробітника та його ергономіки (перенесення робочого місця, надання окремого кабінету, наймання секретаря, надання додаткового офісного устаткування), а також надання співробітнику службового автомобіля.

Використання нових підходів до вдосконалення стимулювання праці дасть змогу підвищити ефективність реалізації трудового і творчого потенціалів науково-технічних працівників.

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

В.О. ЖМУДЕНКО, викладач

Уманський національний університет садівництва

Сучасна економіка характеризується розбалансованістю, нестабільністю, наявністю кризових ситуацій, а тому запровадження системи ефективного менеджменту на підприємстві, адаптація його до вітчизняних і міжнародних умов бізнесу є першочерговими завданнями. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває запровадження корпоративного управління, як основи забезпечення економічної безпеки діяльності підприємства. Питання корпоративного управління на підприємстві є відносно мало вивченими, особливо в частині, пов'язаній з управлінням об'єктів.

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним його громадянином. Економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативних впливів внутрішнього і зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різні варіанти погроз чи пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст даного поняття містить у собі систему мір, що забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівню добробуту працівників.

Сфера управління нині є найскладнішою, оскільки менеджери будь-якого рівня – державного чи цехового кожен день приймають багато рішень, проте це не гарантує ні успіху, ні навіть виживання об'єктів їхнього керівництва. В даний час міняється практично все: потенціали підприємств, форми власності, поведінка керівників та підприємств тощо. Неприйнятними стають жорстке адміністрування, традиційні «соціалістичні» методи планування, застаріла система розподілу. Це означає, що кожний керівник підприємства постає перед необхідністю самостійного розв'язання проблем, які або не виникали, або розв'язувались іншим способом на іншому рівні.

Підвищення самостійності підприємств не означає необхідності «винаходити велосипед» нового управління, хоча кожне підприємство робить свій внесок в побудову цього «будинку», теорія та практика демонструє ефективні його типи, і особливо – переваги корпоративного управління.

В корпоративному управлінні знайшло використання поєднання глибинних корпоративних якостей, спільної діяльності з сучасними методами менеджменту в спеціальних бізнес-напрямах. Варіантів такого «поєднання» стільки, скільки специфічних підприємств існує в економіці країни.

Більшість українських підприємств починали та продовжують своє реформування знаходячись в умовах кризи. Ключова проблема при цьому полягає в тому, чи готові підприємства у досить короткий час адекватно адаптувати до своїх умов корпоративне управління. «Типове» українське підприємство – фінансово неспроможне; з великою кількістю боргів; з низьким рівнем технічної бази; втраченими зв'язками і значної кількості кваліфікованого персоналу, з недоліками в менеджменті і освітньо-кваліфікаційним рівнем перш за все керівного складу, що не відповідає сучасним вимогам тощо. В умовах сучасної світової фінансової кризи – процес впровадження такої складної, комплексної організаційної інновації, як система корпоративного управління уявляється дуже важким. Ця проблема – проблема не тільки кожного окремого підприємства, а проблема економіки в цілому, вирішення якої можливе на основі зусиль держави та окремих організацій, що виходять далеко за межі суто корпоративного управління.

Для реалізації довгострокових інтересів відповідальний власник має володіти достатнім обсягом перш за все фінансових ресурсів, щоб здійснюючи інвестиційну діяльність реструктурувати виробництво з метою підвищення конкурентоздатності продукції та підприємства в цілому. На практиці існує досить великий перелік так званих «псевдо власників», тобто осіб, що юридично не є власниками, але використовують майно підприємств і організацій, їх доходи в особистих інтересах, фактично здійснюючи функцію володіння без впливаючої з неї відповідальності.

Тому загальними підходами до вирішення даної проблеми може бути легалізація псевдо власників шляхом передачі їм прав розпоряджатися майном з жорстко окресленою відповідальністю (за наявністю знання, уміння та навичок ефективного управління) або заміна псевдо власника на відповідального власника, в тому числі за рахунок використання системи корпоративного управління як головного чинника забезпечення економічної безпеки підприємства.

СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ЯК СПОСІБ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

І.С. ЗАКУШНЯК, студентка *

Уманський національний університет садівництва

Організація збуту для будь-якого підприємства є дуже важливою, оскільки ефективна її реалізація забезпечує підприємству необхідні обсяги реалізації продукції, а отже, і виручку, і прибуток. Для підприємств, на сучасному етапі

* Науковий керівник — кандидат економічних наук, доцент Гоменюк М.О.

побудови ринкових відносин, актуальним є вирішення проблем, що стосуються системи управління збутовою діяльністю, оскільки існує необхідність її гнучкого пристосування до зростаючих вимог ринку з метою підвищення конкурентоспроможності виробників.

Необхідність підвищення ефективності збутових заходів пояснює постійну зацікавленість вітчизняних підприємців до збуту, як важливої функціональної складової діяльності підприємства.

Одним з головних завдань щодо удосконалення збутової діяльності підприємства є вибір оптимальних шляхів маркетингової стратегії, визначення перспективного розвитку асортименту продукції, розробка дієвих заходів стимулювання збуту, а також розрахунок економічної ефективності за рахунок впроваджених заходів.

Після розробки концепції маркетингу в галузі збуту важливим завданням керівництва на підприємстві є планування збуту продукції. Саме в процесі планування закладені в концепції ідеї переносяться в сферу практичних дій. Стимулювання збуту — це одна з форм маркетингових комунікацій, яка призначена сприяти збільшенню обсягу реалізації товарів.

Проведення заходів щодо стимулювання збуту на сьогоднішній день одержує усе більший розвиток в Україні і є ефективним і порівняно недорогим методом залучення потенційних покупців.

Стимулювання збуту використовується у випадках, якщо потрібно:

- збільшити обсяг продаж у короткостроковому періоді;
- підтримати прихильність покупця до визначеної марки, підприємства;
- вивести на ринок новинку;
- підтримати інші інструменти просування.

Перевагами стимулювання збуту є:

- можливість особистого контакту з потенційними покупцями;
- великий вибір засобів стимулювання збуту;
- покупець може одержати щось більш цінне і більший обсяг інформації про підприємство;

Але разом із тим необхідно пам'ятати, що:

- стимулювання збуту робить короткострокову дію на збільшення обсягу продажів;
- виступає як підтримка інших форм просування, вимагає наявності реклами;
- імідж підприємства може бути підірваний низькою якістю елементів стимулювання.

Рішення задач стимулювання збуту досягається за допомогою різноманітних засобів. Вибір форми стимулювання збуту насамперед залежить: від цілей і задач кампанії по стимулюванню збуту продукції підприємства; від виду продукції; від типу ринку; від того, що використовують конкуренти в заходах щодо стимулювання збуту; від рентабельності кожного з засобів стимулюванню збуту; від фантазії співробітників, що виконують функції управління збутовою діяльністю на сільськогосподарських підприємствах.

Отже, враховуючи сучасні особливості розвитку економіки, можна виділити такі пропозиції, які сприяли б удосконаленню управління збутом:

- підвищення ефективності збуту через використання комп'ютерних систем управління;

- впровадження нових форм роботи з клієнтами за допомогою використання сучасних засобів масової інформації;
- збільшення обсягів збуту через залучення нових покупців через розширення купівельного потенціалу наявних покупців;
- налагодження контактів з новими збутовими партнерами, відмова у співпраці неефективним збутовим партнерам, робота з торгівельними представниками;
- підвищення ступеня задоволення покупців;
- зміцнення надійності системи доставки товару споживачеві, дотримання обсягу і терміну доставки через удосконалення системи складування, транспортування та виготовлення продукції.

ВИДИ ТА ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ

О.Д. ЗАЛІЗНЯК, аспірант*

Уманський національний університет садівництва

Сферою здійснення зайнятості населення є сукупний ринок праці, який складається із сукупного попиту і сукупної пропозиції робочої сили, що взаємодіють на основі відповідних економічних законів. Оскільки ринок праці є економічною формою функціонування робочої сили, зайнятість населення може здійснюватися лише в його середовищі, тобто включення робочої сили в економічну систему відбувається через зайнятість. У зв'язку з цим зайнятість як функціональна характеристика населення визначає рівень його участі у процесі суспільної праці та розподіл за видами діяльності, галузям виробництва, професіями і спеціальностями, соціальним статусом та регіонами.

З теоретичної точки зору регіональний ринок праці являє собою сукупність соціально-економічних відносин, які проявляються безпосередньо в різних видах і формах зайнятості населення у певному регіоні.

При цьому будь-який регіон країни має свою власну структуру, форми, види і тенденції зайнятості, відрізняється рівнем оплати і доходів населення, методами регулювання ринку праці місцевими органами влади.

У зв'язку з цим важливе значення мають як з теоретичної, так і з практичної точки зору дослідження тенденцій, форм, видів зайнятості населення в конкретному регіоні, виявлення можливостей їх регулювання на ринку праці з метою ефективного використання трудових ресурсів, підвищення рівня і якості життя населення.

Класифікація форми і видів зайнятості населення розглядається багатьма вітчизняними і зарубіжними авторами, і, як свідчать дослідження, відрізняється підходами до її побудови та складом елементів. Узагальнення класифікацій видів і форм зайнятості населення свідчить, що всі вони зводяться в основному до організаційно-правових способів і умов використання робочої сили і відрізняються між собою за наступними ознаками:

- нормами правового регулювання тривалості та режимів праці, згідно з якими робочий день може бути повним або неповним, а режими праці та відпочинку - жорсткими або гнучкими;

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Молдаван Л. В.

- регулярністю трудової діяльності, яка може бути постійною, тимчасовою, сезонною або епізодичною;
- місцем виконання роботи – на підприємстві або вдома;
- статусом діяльності, відповідно до якої прийнято виділяти основну, додаткову, вторинну та спеціальну зайнятість.

Зайнятість населення поділяється на окремі види за такими ознаками:

- видами діяльності зайнятість населення поділяється на зайнятих на підприємствах усіх форм власності; робота за кордоном; виконання державних і громадських обов'язків; служба в армії; навчання в денних загальноосвітніх школах, середніх спеціальних навчальних закладах; ведення домашнього господарства; догляд за хворими, інвалідами та людьми похилого віку; інші види діяльності, встановлені законодавством України;
- видами власності: зайняті на підприємствах і в організаціях різних форм власності: державної, приватної або змішаної;
- галузевою ознакою: зайняті в матеріальному виробництві; невиробничій сфері; окремих галузях народного господарства (промисловість, сільське господарство, будівництво, торгівля, фінансова діяльність, операції з нерухомістю та ін.);
- професійно-кваліфікаційною ознакою: професія, спеціальність, кваліфікація;
- статево-віковою ознакою: чоловіки та жінки, молодь, населення працездатного віку, населення після працездатного віку (пенсіонери);
- соціальною належністю: робітники, службовці, управлінський персонал (менеджери), фермери, підприємці;
- територіальною ознакою: зайняті в цілому у країні, окремих регіонах, економічних регіонах, адміністративно-господарських одиницях, зайняті в міській та сільській місцевості.

Узагальнюючи підходи різних авторів до класифікації форм зайнятості населення, які мають широкий теоретичний спектр ознак, що призводять до труднощів її застосування у практичній діяльності, вважаємо за доцільне запропонувати таку класифікацію форм зайнятості.

За формою правового регулювання зайнятість населення розрізняється: регламентована (легальна) зайнятість, нерегламентована (нелегальна) зайнятість, тобто діяльність громадян, яка не підтверджена жодним офіційним державним документом, а також не відповідає соціально-трудовим відносинам, що встановлені у країні.

За статусом форми діяльності поділяються на первинну і вторинну.

Первинна зайнятість громадян – це основне місце роботи (там, де знаходиться трудова книжка); вторинна зайнятість – це додаткова зайнятість, тобто додаткова зайнятість на іншому підприємстві, яка може бути регламентованою або нерегламентованою з метою отримання додаткових доходів.

За стабільністю зайнятості форми діяльності поділяються на повну, неповну, тимчасову, сезонну. Повна зайнятість окремої особи визначається ступенем індивідуального використання робочого часу (повна робоча сила).

За допомогою запропонованих класифікацій видів і форм зайнятості населення надається можливість виявити сучасні проблеми у сфері зайнятості і можливості їх усунення на основі формування відповідного механізму регулювання цими процесами.

ВИДИ І КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РИБНИЦЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

О.В. ЗАГОРОДНЮК, викладач*

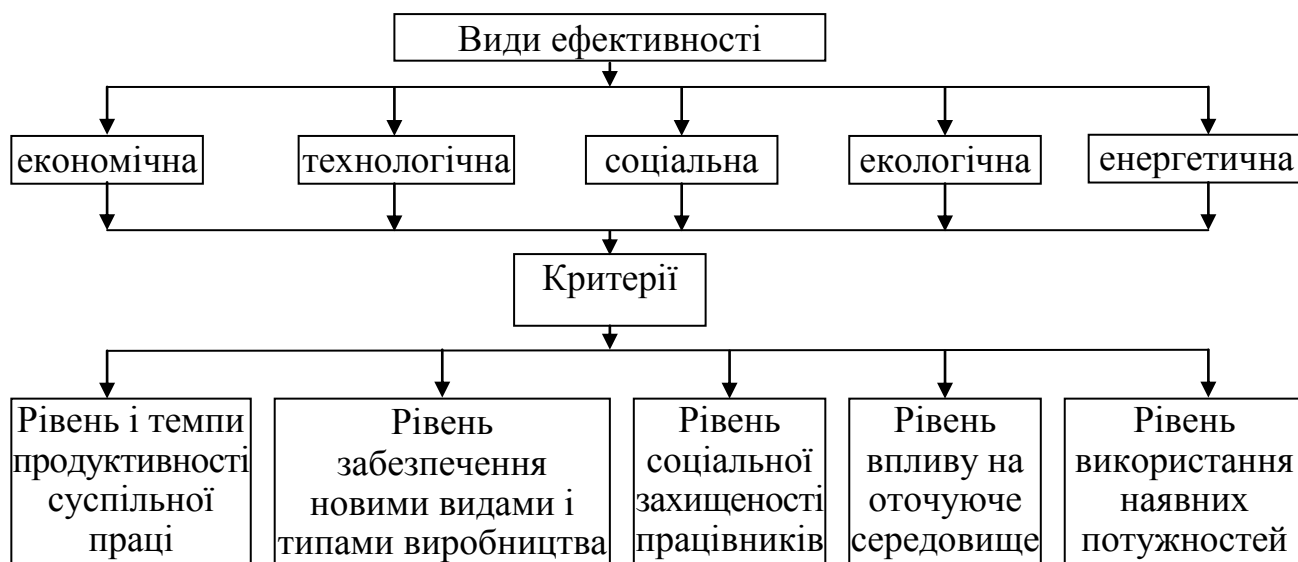
Уманський національний університет садівництва

Формування ринку риби та рибопродуктів в Україні вимагає використання відповідної методологічної і методичної бази визначення ефективності його функціонування, яка дозволила б проводити достовірний аналіз поточної ситуації, кон'юнктури, вимірювати вплив окремих факторів функціонування ринку і здійснювати на основі цього прогнозування та регулювання його розвитку.

Однією з найбільш актуальних проблем розвитку ринку риби та рибопродуктів є підвищення ефективності виробництва даного виду продукції. З методологічної точки зору з'ясування змісту категорії “ефективність виробництва” є важливим та актуальним. Існує багато наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених щодо вивчення вказаного показника. Проте ця проблема досліджена ще не достатньо.

На кожному етапі економічного розвитку України, питанням підвищення економічної ефективності у рибництві приділялась значна увага. Проте останніми роками в економічній літературі не виправдано ця категорія стала другорядною або взагалі не згадується. Ряд економістів поняття ефективності зводять до рентабельності або прибутковості, але ефективність, як економічна категорія, на нашу думку, – це більш широке поняття. Ефективність виробництва відображає весь процес суспільного виробництва та його результат, а не одну з його сторін. В той же час не лише суспільство в цілому, але й кожне рибогосподарське підприємство зацікавлені в підвищенні ефективності виробництва.

Внаслідок цього критерій ефективності має відображати інтереси суспільства в цілому і окремо кожного рибницького господарства (рис.).



Види і критерії ефективності рибницьких господарств

Наші дослідження підтверджують, що всі перелічені вище види ефективності тісно пов'язані між собою та взаємно переплітаються. Враховуючи особливості

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Коденська М. Ю.

рибництва та узагальнюючи трактування наукової літератури, ми дійшли висновку, що достовірною економічною оцінкою може бути здійснена тільки за умов урахування раціонального використання рибних ресурсів, гідроспруд за умови дотримання законів природи і організації екологічно чистого рибогосподарського виробництва, забезпечення належного соціально-економічного розвитку рибницьких господарств.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Ю.Л. ЗБОРОВСЬКА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Традиційною для України є торгівля продукцією, яка вироблена аграрними підприємствами. Для розвитку галузей АПК в країні є сприятливі умови: родючі ґрунти переважно по всій її території, помірно-континентальний клімат, що підходить для вирощування багатьох видів продукції – від зернових до баштанних культур. Не менш важливими для торговельної діяльності та зв'язків із зарубіжними партнерами є наявні автомобільні та залізничні магістралі міжнародного призначення, аеропорти та морські термінали.

З метою нарощування економічного потенціалу варто зосередитись на формуванні експортного. Експортний потенціал стосовно підприємств переробної промисловості АПК – це здатність мобілізувати свої виробничі ресурси (сировинні, фінансові, інтелектуальні, трудові, організаційні) та використовувати їх з максимальною ефективністю, виробляючи при цьому конкурентоспроможну продукцію з інноваційними параметрами, яка користувалася б попитом на зовнішніх ринках та можливість забезпечувати постійний економічний розвиток підприємства за рахунок експортної діяльності.

Експортний потенціал (як і економічний) включає в себе різного роду чинники прямої та опосередкованої дії. Більшість науковців підтримують думку, що у даному процесі беруть участь усі види наявних ресурсів від подарованих природою до створених людиною. Однак, на нашу думку, слід більше уваги приділяти системі менеджменту, яка забезпечує успішне просування продукції на ринки іноземних країн, а також інфраструктурним чинникам, що включають в себе не лише фінансово-кредитні установи, а й маркетингові, а саме: логістичні компанії, біржі, рекламні агенції тощо.

Враховуючи специфіку функціонування переробної промисловості АПК, можна виділити чинники, що беруть участь у формуванні експортного потенціалу підприємств галузі, а саме: виробничі, науково-інноваційні та кадрові, інфраструктурні, технологічні, місткість ринку та його кон'юнктура, експортна політика, умови торгівлі, менталітет та особливості соціально-економічного розвитку країни-контрагента. Від того, на скільки вони відповідають ринковим умовам господарювання залежить ефективність реалізації експортного потенціалу.

Україна є переважно експортером сировини, а не готової продукції, що негативно впливає на її економічний розвиток. Нині процес формування та реалізації експортного потенціалу переробних підприємств АПК є недосконалим. Варто відзначити, що проблеми, які виділяли ще у 2000 р., залишились нерозв'язаними і нині. На нашу думку, слід виділити такі:

1. Законодавчого характеру:
 - недосконалість законодавства України в сфері зовнішньоекономічної діяльності;
 - обмеженість у підтримці вітчизняних підприємств-експортерів і їх захисті від іноземних конкурентів.
2. Конкурентоспроможності:
 - низький рівень якості виробленої продукції, відсутність інноваційної складової;
 - застаріла технологія виробництва і технічне забезпечення виробничого процесу;
 - неякісна сировини та обмеженість в її джерелах;
 - висока собівартість виробленої продукції.
3. Фінансування:
 - відсутність коштів для необхідного рівня організації експортної діяльності на підприємстві;
 - значні витрати на імпорт сировини та пакувальних матеріалів;
 - залежність від коливання валютних курсів;
 - високий рівень витрат на оформлення супровідної документації і транспортування.
4. Інфраструктури:
 - обмеженість в інформаційному забезпеченні;
 - відсутність електронної торгівлі та комунікацій.

Крім усіх перелічених слід додати ще непрозору систему приватизації вітчизняних підприємств, неефективність форм сільськогосподарських утворень, погіршення рівня життя населення і зменшення попиту на продукти харчування.

Проблеми формування експортного потенціалу проявляються комплексно. Наприклад, відсутність законодавчого забезпечення щодо підтримки підприємств-експортерів і падіння або коливання курсу гривні позначається на фінансових результатах господарювання, що, в свою чергу, зменшує видатки на фінансування заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції. Послідовне їх вирішення у сукупності допоможе виробникам вийти на новий, значно вищий рівень ефективності у їх діяльності.

Таким чином, ефективність формування та використання експортного потенціалу переробних підприємств АПК України підвищиться лише за умови здійснення конкретних дій щодо вирішення законодавчих проблем, конкурентоспроможності продукції та підприємств у цілому, фінансування експортно орієнтованих суб'єктів господарювання, удосконалення інфраструктури сприяння експортній діяльності.

ЗАДАЧІ І ПРИНЦИПИ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ « НАУКА – ФАХІВЕЦЬ – ВИРОБНИЦТВО »

М.В. КІНДЕР, кандидат технічних наук

Н.В. ПРІЛЄПО, студентка

Полтавська державна аграрна академія

Огляд літератури по зазначеній проблематиці засвідчує, що задача створення системи Н-Ф-В в аграрній галузі не стоїть. Це є прямим наслідком того, що в основі навчання і с.г. виробництва відсутній один із головних напрямків методології –

системний підхід (СП) в поєднанні з теорією управління (ТУ) – СПТУ. Це створює додаткові перешкоди для зближення та поєднання задач науки і практики та їх взаємного збагачення. Свідченням цього є те, що між навчанням і виробництвом відсутні тісні стосунки, належні зв'язки і відносини; вони функціонують у великій мірі незалежно одне від одного. Можна назвати цілу низку фактів того, що відносини між наукою, навчанням і виробництвом далекі від тісних.

Але чому роль зв'язків і взагалі ідея єднання має таке вирішальне значення. Відповідь впливає, власне, із особливостей системи. Властивість цілого (системи) не співвідноситься з властивостями його елементів, вона – вища. Або користуючись енциклопедичним поняттям емерджентності – система має такі властивості, яких немає у її елементів. От, виявляється, звідки виток потреби СП і створення системи. Зрозуміла без пояснень різниця властивостей простих речей: ручки, окуляр, автомобіля – цілих і розібраних. В цілих – зв'язки між елементами існують, в розібраних – вони відсутні. Отже, ефект (властивість, якість) – від зв'язків, які утворюють систему. Однак, таке розуміння суттєво ускладнюється при розгляді складних, особливо, організаційно-управлінських систем, до яких відносяться навчання і виробництво. Ускладнюється навіть розуміння об'єктів навчання, освіти, виробництва – як систем. Тим більше їх переваг.

Саме в цьому найбільша проблема. Бо вона вуалює необхідність та перевагу СП. Наслідок цього: СП аграрними науками не вивчається, законодавчі акти прямих задач по вивченню та запровадженню СП і створення систем – не ставлять. В результаті, цей напрямок для цілої галузі, в тому числі для навчання і виробництва, залишається поза увагою.

Для порівняння, в інших галузях і навчальних закладах в цій відношенні крига скресає. СП і поріднені з ним науки, в тому числі ТУ, системний аналіз, загальну теорію систем вивчають у НАДУ, ЛРІДУ, НАВС, МАУП, КПІ, ІПСА, і у ряді інших.

Професійна діяльність працівників вищої освіти включає відносно незалежні спеціалізації: навчальну і наукову. Хоча цільова функція і науки і навчання (ЦФН) єдина – для потреб виробництва. Таким чином, виробництво в кінцевім рахунку потребує синтезу, єднання задач науки і навчання.

Зрозуміло, така мета в повній мірі не досягається. В навчальному процесі використовують переважно розчленування на окремі дисципліни – метод аналізу. В результаті – сума знань. Для виробництва цього недостатньо: синтез потребує системи знань. А вона, в свою чергу, можлива в умовах системи освіти. Тобто, причинно-наслідкові зв'язки ідентифікують потребу в системності освіти. Однобокість навчання виражається ще й в тому, що його наукова і виробнича складова виражені недостатньо. Не сприяє єдності і спеціалізація адміністративних посад: окремі проректори по навчальній і науковій роботі. По виробництву, заради якого і здійснюється навчання, відповідного підрозділу і посади проректора в умовах традиційного (читай – не системного) підходу взагалі не передбачено. Але чи може така уособленість науки, навчання і виробництва бути виправданою з позицій СПТУ?

СП в усіх явищах шукає зв'язки, залежність, відносини, ідею єднання, системності, як вираз вищої властивості і якості. Не випадково ж СИСТЕМНІСТЬ – це всезагальна властивість матерії, форма її існування, а отже, основа практичної діяльності людей, включаючи мислення. Енциклопедичне, загальновизнане поняття. І наша задача в зв'язку з цим привести у відповідність до науки практику навчання і виробництва. Вирішення цієї задачі полягає в необхідності створення вищого рівня ієрархії – системи Н-Ф-В.

Здавалось би, побудову слід розпочинати з нижнього рівня, створюючи

попередньо окремі підсистеми науки, навчання і виробництва. За традиційного підходу все так і будувалось. В результаті – незалежні складові з арсеналом їх недоліків. Бо вони самі по собі ще не системи і не володіють їх перевагами.

Ставлячи задачу створення системи Н-Ф-В, чи не порушуємо ми послідовність і етапів сходження до неї? – Принципово – ні. Саме з позицій СПТУ попередньо визначається мета – ЦФН. І виходячи з неї, для другої складової – навчання, не обійтись без першої – науки, тобто, з чого ми виходимо. І кінцева мета, – третя складова, для якої потрібні попередні дві – для виробництва. Таким чином, уже сама мета, як ЦФН поєднує все. Складові системи можна вважати за мікрорівні, а в разі їх зв'язків, єдності, утворення системи – як макрорівень. Так от, відкрити систему неможливо запровадити на частині об'єкту, тобто, на мікрорівні, якщо мають місце її входи і виходи, тобто, зв'язки і залежності з іншими частинами системи.

Неможливо одним актом описати схему і навіть принципи такої складної системи, але методологія її побудови спільна для всіх складових. Для підсистеми навчання (фахівець) вона полягає в наступному.

На основі СПТУ розробляють ЦФН, а системними методами досліджень, в першу чергу системним аналізом і дослідженням операцій формують структуру підсистеми. Друга стадія розробки потребує моделювання процесів навчання і розробки його теорії на основі загальної теорії систем. Ця надскладна наукова задача потребує великого обсягу НДР, результати яких забезпечують створення системи навчання і освіти. А вона в свою чергу – можливість отримання системи знань, як вищого рівня їх якості.

Проте, такий шлях сходження тривалий, а потреба підвищення якості підготовки фахівців постала уже зараз. В зв'язку з цим до системи Н-Ф-В слід наблизитися поетапно. І на першому етапі, частково оминаючи моделювання і розробку теорії навчання, доцільно напрацьовувати елементи системи навчання і відповідно забезпечувати елементи системи знань.

Уже зараз можна запропонувати перелік *системних заходів* для першого етапу сходження до системи навчання і освіти.

а). Для міністерства:

- Розробка ЦФН: локальних і загальних.
- Корегування освітніх стандартів під методологію СПТУ.
- Посилення міжпредметних зв'язків.
- Введення дисциплін по СП і споріднених з ним наук.
- Орієнтація навчання з позицій управління.
- Вивчення практичних основ с.г. виробництва, методики його наукового і організаційно-управлінського забезпечення.
- Усунення вихолощування ініціативи з процесу навчання.
- Посилення цілеспрямованості навчання до потреб виробництва.
- Розвиток здібностей до методів аналізу і синтезу.
- Розробка цільової програми поетапного створення систем навчання, освіти та Н-Ф-В.

б). Для навчальних закладів:

- Створення координаційного центру по вивченню та запровадженню методології СПТУ.
- Розробка ТЕО (бізнес-плану) створення системи освіти і виробництва на базі СПТУ.

- Оцінка ефективності і керованості процесу навчання по співвідношенню керуючого і збуреного (некерованого) впливу.
- Посилення зворотних зв'язків в навчанні, в т.ч. з виробництвом
- Розширення синтезу: ділові ігри, комплексні контрольні роботи, курсові, дипломні і навчально-виробничі проекти.
- Орієнтація навчання на подолання проблем виробництва, в першу чергу його наукового і організаційно – управлінського забезпечення.
- Інтеграція дисциплін і навчання до ЦФ виробництва.

Для реалізації галузевих заходів, ВНЗ розробляють відповідні заходи для своїх підрозділів (факультетів), які забезпечують їх виконання.

В зв'язку з можливістю запровадження системи лише на макрорівні, заходи мають бути *взаємопов'язані* від найнижчого до найвищого рівня ієрархії. Заходи – від першого до останнього мають бути *системні і цільові*: поелементне впровадження в навчальний процес методології СПТУ.

Подібним чином слід діяти відносно інших складових системи Н-Ф-В. Але перш за все необхідно визначитись із напрямком означеної методології удосконалення аграрного виробництва.

Висновок. Високі технології навчання і виробництва потребують їх високого наукового рівня та інтеграцію в систему Н-Ф-В.

РОЛЬ КООПЕРАТИВНИХ СТРУКТУР В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

О.А. КЛИМЕНКО, викладач

Уманський національний університет садівництва

Світовий кооперативний досвід, частиною якого є українська кооперація, свідчить про те, що кооперація – це не лише тип виробництва чи форма господарювання, а економічно обумовлена ідеологія виживання, перш за все сільськогосподарського виробника, в жорстких економічних умовах, у тому числі трансформаційних криз, глобалізації світового економічного простору. Важливою є роль кооперативів у розв'язанні проблеми безробіття, особливо перехідних економік. В розвинених країнах ЄС кількість членів кооперативів складає до 40% зайнятих в економіці. Кооперативи в Європі забезпечують зайнятість на місцях, знижують рівень міграції трудових ресурсів та територіальної концентрації капіталу через забезпечення необхідної освіти членам кооперативу, підвищення професійного рівня місцевих менеджерів, сприяння місцевому реінвестуванню.

Отже, мотивами формування організаційних структур кооперації є:

- можливості використання досягнень науково-технічного прогресу (високопродуктивна техніка, нові технології тощо);
- можливості економії витрат для підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств;
- реалізація вигод від концентрації капіталу і спеціалізації виробництва;
- реалізація ефекту синергії від колективних дій, праці;
- умови для успадкування фермерської справи, підтримка багатофункціональності сільськогосподарського виробництва;

– важливим напрямком співпраці держави та кооперативних структур є формування аграрного ринку.

На даний час в Україні є багато невияснених питань щодо розвитку сільськогосподарської кооперації. В першу чергу, українська кооперація не використовує позитивний досвід розвитку кооперативного сектора в Європі, а її розвиток відбувається без належної державної підтримки, тому й в Україні відсутня стійка і чітка кооперативна ідеологія. Створювати обслуговуючі кооперативи потрібно шляхом проведення роз'яснювальної роботи серед населення, щоб люди самі почали звертатися до держадміністрації та просити допомоги в створенні кооперативу з обробітку землі, заготівлі молока та інших.

Надзвичайно важливий момент при створенні кооперативної структури – це кадри. Для ефективної роботи кооперативів потрібен лідер, з цією метою повинна проводитися серйозна робота з сільськогосподарськими інститутами, проводяться тренінги та семінари з випускниками — людей потрібно просто навчити. Адже управління кооперативом вимагає винятково високого рівня менеджменту — ми нині просто не знайдемо людей, які туди потрібні. У п'ятнадцяти українських аграрних вузах немає жодної кафедри з питань кооперації.

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК ФУНКЦІЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

В. А. ЛЕМЕНТОВСЬКА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

В сучасних умовах функціонування аграрних підприємств основним завданням кадрового менеджменту є створення умов для стабілізації ситуації щодо формування та ефективного використання кадрового потенціалу. Вирішення проблеми сприятиме підвищенню продуктивності праці, що в свою чергу позначиться на ефективності виробництва, створенні якісної продукції, яка стане основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства на аграрному ринку.

Поліпшення кадрового забезпечення підприємств потребує вдосконалення переглянути системи кадрового менеджменту, сформовану в складних умовах навколишнього бізнес-середовища, а саме: невизначеності політичної, економічної, фінансової ситуації, демографічної кризи, погіршення соціально-психологічного клімату трудових ресурсів сільськогосподарських підприємства.

Більшість спеціалістів по кадровій роботі не використовують науково-обґрунтованих підходів щодо визначення оптимальної кількості управлінських кадрів та працівників робітничих професій. Управлінські рішення стосовно кадрового забезпечення підприємства приймаються інтуїтивно, відповідно до конкретної ситуації. Незадовільний стан кадрового забезпечення пов'язаний з нехтуванням керівниками сільськогосподарських підприємств маркетингового підходу в управлінні персоналом.

Необхідність формування дієвої системи управління персоналом на основі маркетингу обумовлене швидкими темпами змін навколишнього бізнес-середовища підприємства.

У науковій літературі розглядається маркетинг персоналу як вид управлінської діяльності, спрямований на визначення і покриття потреби в персоналі. Тобто, маркетинг персоналу це більш ефективний спосіб щодо кадрового забезпечення

підприємства в кваліфікованому персоналу. Це особливий спосіб мислення щодо управління працівниками, які прагнуть бути конкурентоспроможними як на підприємстві так і на ринку праці. В свою чергу підприємства, використовуючи маркетингові інструменти, намагаються своєчасно отримати кваліфікованих працівників з творчим відношенням до праці. В вирішенні цих завдань, ключовим моментом будуть виступати потреби та їх задоволення з одного боку працівником, а з іншого – роботодавцем.

Вивчаючи управлінський аспект маркетингу персоналу в реінжинірингу Білецький О.М. зазначив, що «маркетинг – це сукупність методів, процедур, структур, що їх здійснює, спрямовано на визначення потреби в персоналі та його розвиток з метою підтримки конкурентоспроможності підприємства на достатньому рівні». В свою чергу Савченко В.А. стверджує, що «маркетинг персоналу повинен забезпечити оптимальне використання трудових ресурсів шляхом створення максимально сприятливих умов праці, котрі сприяють підвищенню ефективності праці, професійного розвитку та професійно-кваліфікаційному просуванню працівників». Колпаков В.М., Дмитренко Г.А. розглядають маркетинг персоналу як інноваційну технологію кадрової політики підприємства, так і специфічним видом діяльності кадрової служби.

Маркетинг персоналу починається з визначення та забезпечення потреби та вимог у кваліфікованому й професійному персоналі на підставі досліджень ринку праці, далі маркетинг створює базу для проведення реклами персоналу, відбору та комплектування кадрів, професійного навчання та оцінки працівників, їх професійного просування.

Таким чином, трансформаційні перетворення в економіці, встановлені ринкових відносин потребують креативних та кваліфікованих спеціалістів, спроможних використовувати маркетинговий підхід щодо зацікавлення персоналу та залучення його до праці в сільськогосподарських підприємствах. Головним завданням маркетингу персоналу в аграрній сфері сформувані попит на аграрну працю, а сільськогосподарське підприємство забезпечити себе потрібними кадрами, ефективно використовувати їх.

При формуванні кадрової політики необхідно враховувати внутрішні (фінансовий стан підприємства, структуру виробництва, спеціалізацію підприємства, рівень плинності кадрів, ефективність використання кадрів та їх потенційні можливості для подальшого розвитку як працівника, так і підприємства) та зовнішні (тенденції на ринку праці, демографічну ситуацію на селі, кадрову стратегію підприємств-конкурентів, небажання молоді працювати на селі) фактори.

Складовим елементом кадрової політики, є кадрове планування на основі маркетингу. При кадровому плануванні потрібно враховувати стратегію розвитку підприємства. Адже, саме від курсу розвитку підприємства залежить визначення потреби в працівниках, які б відповідали своїми індивідуальними особливостями та можливостями вимогам підприємства до вакантної посади. Одним із завдань кадрового планування є необхідність забезпечити узгодженість інтересів працівників та підприємства.

На визначення потреби сільськогосподарських підприємств у спеціалістах впливає: заінтересованість власника у скороченні витрат на утримання працівників; попит та пропозиція на ринку праці в даному регіоні; розвиток науково-технічного прогресу, введення інновацій; розвиток консалтингових та дорадницьких служб тощо.

Складна кадрова ситуація на ринку аграрної праці відображається на ефективності роботи та конкурентоспроможність аграрних підприємств. Маркетинг персоналу сільськогосподарських підприємств це вид управлінської діяльності, метою якої є якісне задоволення потреб підприємства у кваліфікованих працівниках та узгодження їх з інтересами останніх. Оптимальне кадрове забезпечення аграрних підприємств можливе при поетапному плануванні потреби в кадрах адаптованої до умов АПК. Отже, використання інструментів маркетингу при управлінні персоналом сприятиме до підвищення конкурентоспроможності підприємств на аграрному ринку.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Л.М. МАЛЮГА, викладач

Уманський національний університет садівництва

Мета підприємницької діяльності в короткостроковій перспективі полягає у максимізації прибутку, а в довгостроковій – у збільшенні ринкової вартості капіталу підприємства. Умовою реалізації цих цілей є забезпечення його фінансової стійкості. Таким чином, визначення сутності фінансової стійкості, факторів і механізмів підвищення її показників в даний час представляє не лише теоретичний, а й значний практичний інтерес.

Аналізуючи показники та існуючі погляди на фінансову стійкість підприємства, можна виділити два підходи до її визначення. Згідно з підходом, що склався у вітчизняній економіці, основними критеріями фінансової стійкості є платоспроможність підприємства та його забезпеченість власними оборотними засобами. Другий підхід розвивався в західній економічній практиці, де основним критерієм фінансової стійкості підприємства вважалася його незалежність від кредиторів. У сучасній економічній літературі зустрічаються визначення, що відображають позиції, як першого, так і другого підходів.

Відповідно до першого підходу фінансова стійкість підприємства оцінюється за його платоспроможністю та забезпеченістю власними оборотними засобами. Співвідношення вартості матеріальних оборотних коштів та розміру власних і позикових джерел їхнього формування визначає стійкість фінансового стану підприємства. Забезпеченість запасів і витрат джерелами формування є сутністю фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом. Узагальнюючим показником фінансової стійкості є забезпеченість певними видами джерел (власними, кредитними та іншими позиковими).

Однак показники платоспроможності та забезпеченості власними оборотними активами не характеризують динаміки фінансового стану підприємства, так як розраховуються по балансу на певну дату, а тому можуть зазнавати значні зміни протягом цього періоду.

Згідно з другим підходом до розгляду фінансової стійкості її оцінка визначається фінансовою незалежністю підприємства. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства і ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів. Отже, в довгостроковому плані фінансова стійкість характеризується співвідношенням власних і позикових коштів.

Проте, дана точка зору теж носить односторонній характер, тому що не враховує фінансове становище підприємства і перспективи його розвитку. Сучасна господарська практика показала, що, навіть не маючи позикових коштів у структурі

активів, тобто володіючи цілком прийнятними показниками фінансової стійкості, можна перебувати в важкому фінансовому становищі.

Аналіз існуючих підходів до визначення фінансової стійкості показав, що жоден з них не розкриває повною мірою сутність фінансової стійкості як економічної категорії. Фінансова стійкість повинна характеризувати оцінки фінансового стану підприємства як у короткостроковому, так і в довгостроковому плані, а система показників фінансової стійкості господарюючого суб'єкта, повинна відображати не тільки його фінансовий стан в певний момент часу, але й перспективи його розвитку.

Проведений аналіз наявних методик визначення стійкості господарюючих суб'єктів дозволяє запропонувати наступну систему показників, що відображають фінансову стійкість підприємств.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах ринку потрібно стабільне отримання виручки в достатніх розмірах, щоб розплатитися з усіма контрагентами, тобто в основі фінансової стійкості підприємства лежить його платоспроможність.

Однак платоспроможність підприємства не є достатньою умовою для його сталого функціонування в довгостроковій перспективі. Для успішного розвитку підприємства необхідно, щоб після здійснення всіх розрахунків і виконання всіх зобов'язань у нього залишався прибуток. При цьому, для досягнення і підтримки фінансової стійкості важлива не лише абсолютна величина прибутку, але і його рівень щодо вкладеного капіталу або витрат підприємства, тобто рентабельність.

Фінансово стійким можна визнати тільки таке підприємство, що володіє достатнім власним капіталом для свого розвитку. Достатність власного капіталу для збереження фінансової стійкості підприємства розкривається показниками його фінансової незалежності від кредиторів.

Якість управління підприємством розкривають показники ділової активності. Аналіз ділової активності передбачає вивчення динаміки оціночних показників: обсягу продажів і прибутку, безпосередньо залежать від швидкості обігу коштів, їх оборотності.

Крім того, для досягнення фінансової стійкості підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним – своєчасно повертати взяті позики зі сплатою належних відсотків за рахунок прибутку та інших фінансових ресурсів.

На завершення аналізу фінансової стійкості визначають перспективи її втрати або ж відновлення (в залежності від результату аналізу).

Після виявлення рівня фінансової стійкості підприємства важливим моментом, по суті заради якого і проводиться її діагностика, є прийняття відповідного управлінського рішення по її забезпеченню, підвищенню або підтриманню.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Д. В. НАГЕРНЮК, викладач

Уманський національний університет садівництва

Процеси соціально – економічних трансформацій, що відбуваються в аграрному секторі економіки України, зумовлюють пошук нових нетрадиційних організаційно – правових форм підприємництва, спрямованих на забезпечення економічного

зростання. Одним із пріоритетних шляхів подолання кризи, що склалася в аграрному секторі, є активізація сільського населення до підприємницької діяльності в невикористаній сфері сільського зеленого туризму. Для цього наша держава має всі умови: природні (зокрема різноманітні і мальовничі ландшафти, клімат, унікальні природні заповідники), культурні (наявність культурних та історичних пам'яток світового значення), етнічні (багаті народні звичаї, національна кухня).

Сільський зелений туризм (rural tourism) згідно словника С. Медліка це відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Він прийшов на зміну концепції звичайного відпочинку на морському узбережжі (концепції трьох «S» (Sea – Sun – Sand) – море – сонце – пісок) прийшла концепція пізнавальних подорожей у сільську місцевість з ознайомленням з місцевими традиціями та вживанням екологічно чистих продуктів (концепція трьох «L» (Lore – Landscape – Leisure) – знання – ландшафт – дозвілля). Міські жителі, втомилися від метушні, загазованого повітря і готові платити за принади простого селянського життя. Статистика свідчить, що в ЄС 35% городян віддають перевагу відпустці в сільській місцевості, де на них чекають понад 2 млн. ліжко-місць.

Для сільських мешканців зелений туризм – це і додатковий заробіток, і можливість застосування своїх організаторських і творчих здібностей. Користь і сільській громаді, адже збільшення потоку туристів стимулює розвиток підприємництва, розбудову інфраструктури села, відродження та збереження культурної спадщини. Зокрема – зелений туризм, здатний за належних умов оживити чимало сільських регіонів.

У світовій практиці поняття «сільський зелений туризм» часто прирівнюють до поняття «агротуризм», але поняття «сільський зелений туризм» набагато ширше й включає в себе агротуризм як різновид. Агротуризм (farm tourism) – відпочинковий туризм, що передбачає використання сільського (фермерського) господарства. Традиційний агротуризм включає категорії туристичних послуг, що безпосередньо пов'язані з виробничим процесом у господарстві. Продукти й послуги традиційного агротуризму включають: ознайомлення з виробництвом рослинницької й тваринницької продукції та їх переробки; участь у виробництві рослинної й тваринної продукції та їх переробці; піші й об'їзdnі стежки; домашній зоопарк, сафарі, безпосередній контакт із домашніми тваринами й природою в господарстві.

Важливим результатом розвитку сільського зеленого туризму є розширення можливостей реалізації продукції особистого підсобного господарства, причому реалізації її на місці, і не як сільськогосподарської сировини, а як готових продуктів харчування після відповідної обробки і приготування. Досвід показує, що ті сім'ї, які приймають відпочиваючих, вдосконалюють і структуру посівів на присадибних ділянках з урахуванням потреб гостей, розширюють асортимент овочевих культур, фруктових дерев, ягідників тощо; розвивають і урізноманітнюють присадибне тваринництво, заводять тепличне господарство.

На даний час в Україні немає чітко сформульованої державної політики щодо сільського туризму й системи нормативно-правового забезпечення цього виду туристичної діяльності. Відсутня сприятлива законодавча база для розвитку сільського зеленого туризму. На рівні законів не визначено статус господарів, які приймають на відпочинок туристів та немає термінологічної єдності.

Тому державне регулювання сільського зеленого туризму повинно бути направлене на вирішення наступних питань:

- прийняття нормативних документів, які регулюватимуть діяльність різних форм сільського зеленого туризму;

- передбачити державну фінансово-кредитну підтримку сільських підприємців, які надають послуги у сфері сільського зеленого туризму;
- здійснення заходів щодо підтримки та просування сільського зеленого туризму на внутрішньому та міжнародному туристичному ринку;
- забезпечити підготовку і перепідготовку кадрів цієї сфери туризму;
- забезпечення організаційної й матеріальної підтримки з боку держави нового виду послуг на селі – сільського зеленого туризму та агротуризму.

В Україні на даному етапі розвитку доцільно звернути увагу на досвід державного регулювання сільського зеленого туризму в розвинутих західноєвропейських країнах. В таких країнах як Великобританія, Франція, Іспанія, Голландія, Ірландія, Німеччина, заняття сільським туризмом заохочується на національному рівні і розглядається як складова Програми комплексного соціально-економічного розвитку села. Для багатьох країн розвиток цього виду туризму став головним напрямом охорони і відтворення національних сільських ландшафтів.

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІДПРИЄМСТВА ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

І.М. НОВАК, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Інвестиції є важливим чинником ефективного розвитку кожної галузі економіки. Проте в лісове господарство їх обсяги надходять вкрай недостатньо, основними причинами чого є нестабільність і недосконалість законодавства, фінансово-кредитної системи, зменшення обсягів бюджетного фінансування, тривалий термін їх окупності, значна залежність галузі від природних та антропогенних чинників, складність умов розташування та експлуатації лісів, низька прибутковість природоохоронних лісів тощо. Оскільки лісові ресурси виконують важливі економічні, екологічні та соціальні функції, а дана галузь відчуває постійну нестачу коштів на здійснення лісогосподарських заходів, питання залучення інвестицій є надзвичайно актуальними.

В Україні вже досить активно обговорюються проблемні моменти інвестиційного забезпечення розвитку окремих секторів національної економіки. Це пов'язано з необхідністю модернізації техніко-технологічної бази промислового виробництва; розбудовою виробничої та невиробничої інфраструктури; впровадженням перспективних форм активізації інноваційної діяльності; використанням передового досвіду інформаційного забезпечення суспільного відтворення.

Розвиток лісогосподарського комплексу потребує використання реалізації проектів нарощення лісоресурсного потенціалу та впровадження сучасних технологій деревообробки. Актуальність такого завдання посилюється через недостатність бюджетного фінансування лісовідновлювальних робіт; дефіцит інвестиційних ресурсів державних лісогосподарських робіт; «викревлену» інвестиційну політику приватних деревообробних підприємств.

Інвестиційна діяльність у сфері лісового господарства має базуватися на ряді фундаментальних принципів, які сприятимуть раціональному та невиснажливому

лісокористуванню. Передувати розробці заходів зі створення сприятливого підприємницького середовища в лісогосподарському комплексі, яке дозволить посилити надходження іноземних інвестицій та перепрограмувати інвестиційну політику вітчизняних підприємств, має виявлення еколого-економічних факторів, які вирішальною мірою впливають на інвестиційну політику, а також аналіз основних тенденцій інвестиційного забезпечення лісогосподарських проектів.

Основним кроком у системі заходів з удосконалення інвестиційної політики у сфері лісогосподарського виробництва має стати покращення інвестиційного клімату шляхом імплементації у вітчизняну практику апробованих за кордоном управлінських методів, упорядкування національного ринку лісопродукції та стимулювання підприємств до збільшення інвестиційних вливань у нарощення лісоресурсного потенціалу.

В Україні існують перспективи залучення іноземних інвестицій під різні проекти, зокрема на лісовідновлення. Одним із таких механізмів є Кіотський протокол до Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату, згідно з яким, промислово розвинені країни повинні зменшити викиди парникових газів на 5,2% до рівня 1990 р. Україна ратифікувала цей протокол у 2004 р. і взяла на себе зобов'язання не перевищити рівня викидів 1990 р.

Суть механізму торгівлі квотами полягає в тому, що країна, яка зменшила обсяги викидів парникових газів порівняно з рівнем 1990 р., може продати надлишок квот. При цьому отримані інвестиції повинні направлятися на екологічні проекти, до яких належить і лісовідновлення. Щодо України, то в 1990 р. викиди в повітря вуглекислого газу становили 920 млн. т. На сьогодні викидів приблизно в два рази менші. У перспективі Україна може заробити на екологічних квотах від 1,5 до 10,0 млрд. доларів.

Нині в Україні вже реалізовується ряд проектів. Одним з них є проект Біокарбонного фонду «Створення захисних лісових насаджень на забруднених радіонуклідами землях в умовах Полісся», метою якого є заліснення близько 15000 га забруднених радіонуклідами районів Київської і Житомирської областей. Орієнтовні витрати проекту становлять приблизно 75 млн. грн за період 2006-2015 рр. До 2017 р. Біокарбонний фонд готовий продати 1 млн. т CO₂ за ціною 4 дол. за одну тонну, що дасть змогу залучити значний обсяг іноземних інвестицій в Україну. Цей проект реалізовується за фінансової підтримки Світового банку.

Окрім проектів, які реалізуються в рамках Кіотського протоколу, в Україні реалізовується ще низка проектів. Зокрема, це Швейцарсько-український проект розвитку лісового господарства FORZA, який впроваджується за участі Держкомлісгоспу на території Закарпатської, Львівської, Івано-Франківської областей і фінансується Швейцарським урядом. На першому етапі впровадження проекту (2004-2006 рр.) отримано фінансування 2 млн. 200 тис. швейцарських франків, а на другому (2007-2009 рр.) – 2 млн. 400 тис. швейцарських франків.

Основною метою проекту є забезпечення сталого ведення лісового господарства, що передбачає перехід від суцільних рубань до вибіркових, переформування одновікових деревостанів у різновікові мішані ліси. Внаслідок цього збільшуються обсяги заготівлі деревини, підвищуються екологічні функції лісів та лісистість території, зберігається біорізноманіття.

Отже, можна зробити висновок, що для успішного залучення інвестицій у лісове господарство необхідно формувати інвестиційну привабливість підприємств, тобто створювати умови для використання інвестицій із забезпеченням максимального

економічного та соціального ефекту від їх реалізацій при дотриманні встановленого рівня інвестиційного ризику. Це особливо важливо для тієї категорії інвесторів, які не мають чітко виражених інвестиційних інтересів і формують свою інвестиційну стратегію на підставі інвестиційного маркетингу та оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

ПОНЯТТЯ ЛОГІСТИКИ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Н.О. ПЕТРЕНКО, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Останнім часом в практиці матеріально-технічного забезпечення проектів стали використовувати нові методи і технології, які базуються на концепції логістики.

Логістика як наукова дисципліна і практика менеджменту стає надійним помічником в удосконаленні матеріально-технічного постачання аграрних підприємств. Система управління ресурсами є головною і в управлінні проектами. Логістичний підхід до оптимізації матеріальних потоків повністю відповідає системному підходу до управління проектами.

Дослідженню питань, пов'язаних із концепцією логістики в контексті управління проектами присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Л.В. Балабанова, М.А. Окландер, Н.Г. Ольдерогге, І.І. Мазур, В.Д. Шапіро та інші.

Формулювання понять, особливо багатоскладових (якими є зокрема поняття «проект» та «логістика»), як правило, не претендують на єдність і повноту розкриття всіх ознак. Тому приведемо декілька відомих формулювань.

1. Тлумачний словник Вебстера: «Проект (від лат. *projectus* – кинутий вперед; англ. – *project*) – це що-небудь, що замислюється або планується».

2. Project Management Institute, США: «Проект – деяке підприємство із встановленою метою, досягнення якої визначає завершення проекту».

3. Англійська Асоціація проект-менеджерів: «Проект – це окреме підприємство з певною метою, яке ставить певні вимоги до часу, вартості та якості результатів, що досягаються».

4. Світовий Банк: «Проект – комплекс взаємозв'язаних заходів, спрямованих на досягнення постановлених завдань протягом заданого періоду при встановленому бюджеті...».

5. В.Д. Шапіро в книзі «Управління проектами»: «Під проектом розуміється процес цілеспрямованої зміни технічної або соціально-економічної системи, що переводить її з одного стану в інший».

6. Же. – Ф. Фельдманн (Вища комерційна школа, Гренобль, Франція): «Проект – це послідовність взаємозалежних дій, що вимагають залучення декількох учасників; проект повинен бути одноразовим (унікальним); він повинен мати загальну мету, яка може бути описана, як свідомо зміна ситуації, що склалася».

7. А. Поуліменакоу (Школа економіки і політології, Лондон, Великобританія): «Проект – єдине у своєму роді чітко визначене зусилля, направлене на отримання певних результатів в багатofункціональному оточенні протягом встановленого терміну і за встановленою ціною із залученням групи людей, що володіють різносторонніми навиками і знаннями, які працюють під спеціальним керівництвом».

Якщо виходити із наведених визначень, то до проектів можна віднести більшість дій, які зустрічаються в процесі людської діяльності. Такий висновок дає можливість застосувати специфічні методи управління проектами до багатьох заходів, які потребують управління трудовими, фінансовими та матеріальними ресурсами.

В рамках управління проектом функціонують матеріальні ресурси та інформаційні потоки, які супроводжують їх та відображають ефективність процесів управління. Таким чином, логістика, маючи за мету підвищення ефективності функціонування системи управління проектом, є невід'ємною частиною і займається управлінням матеріальними ресурсами.

Концепція логістики вимагає координації всіх систем руху та зберігання матеріальних ресурсів. У результаті створюється логістична система підприємства, яка значно підвищує ефективність функціонування системи управління проектами, оскільки завдання управління проектами – досягти встановлених цілей протягом обмеженого часу при обмежених фінансових, трудових і матеріальних ресурсів. На сучасному етапі становлення логістики зустрічаються десятки різних тлумачень даного терміну.

1. Б.А. Анікіна в підручнику «Логістика»: «Логістика – наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних та інформаційних потоків».

2. Тлумачний словник Вебстера: «Логістика – наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями підприємства».

3. Школа економіки і політології, Лондон, Великобританія: «Логістика – це мистецтво управління потоком матеріалів і продуктів від зовнішнього джерела до споживача».

4. Концепція логістики – це напрям мислення, філософія діяльності, згідно з якою необхідно оптимізувати зведені логістичні функції й забезпечити постачання товарів «точно в термін».

Таким чином, логістика є новим системним підходом до давно відомих процесів матеріально-технічного постачання, які широко використовувалися в управлінні проектами. Тому об'єднання двох методологій, (управління проектами і логістики), дає синергійний ефект і забезпечує новий імпульс розвитку обох концепцій.

УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Н.Я. ПТЕЛЬ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Глобалізація світової економіки, переорієнтація парадигми розвитку конкуренції із промислової на інформаційну, трансформація очікувань споживачів формують концептуально новий підхід до забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємств. З огляду на це проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світових ринках в умовах інтернаціоналізації відзначаються особливою актуальністю.

Ефективна інтеграція національних підприємств всіх галузей економіки у

міжнародне співробітництво можлива лише за умови досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності. Посилення глобалізації та диверсифікації міжнародних ринків сприяє тому, що альтернативним варіантом завоювання Україною конкурентоспроможних позицій на світовій арені є активізація розвитку та удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропромислового комплексу.

Для України аграрний сектор останнім часом відіграє дедалі більшу роль. Серед факторів, що впливають на його розвиток, можна виділити: рівень соціально-економічного розвитку країни, характер виробничих відносин та систему господарювання, природні ресурси та структуру земельних угідь, транспортно-географічні умови, стан основних фондів підприємств АПК, забезпеченість трудовими ресурсами.

Наша країна володіє значним експортним потенціалом в АПК і має значні можливості виробництва сільськогосподарської продукції. Уже нині агропромисловий комплекс входить до четвірки складових національної економіки, на які припадає близько 70% товарного експорту. Сільськогосподарська продукція займає 12-13% у структурі загального експорту України, що значно вище, ніж у багатьох країн-членів СОТ, і за прогнозами експертів її частка поступово збільшуватиметься.

Протягом останніх років спостерігається позитивна тенденція нарощування зовнішньоторговельної діяльності. Обсяг експорту товарів усіх галузей економіки країни у 2010 р. зріс на 30% проти показника 2009 р., а імпорту – на 34%. Проте за аналогічний період обсяги зовнішньоторговельної діяльності продукцією АПК змінились не так суттєво: експорт товарів збільшився лише на 4% (за рахунок активізації поставок жирів та олії тваринного або рослинного походження). За цей же період імпорт збільшився на 17% (за рахунок готових харчових продуктів та продуктів рослинного походження). Серед причин, що обумовлюють низькі обсяги зовнішньоторговельних операцій, особлива роль належить відсутності економічно обґрунтованої і продуманої державної політики підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни та сільськогосподарського виробництва. До того ж, не приділяється належна увага пошуку шляхів посилення конкурентних позицій окремих підприємств-суб'єктів зовнішньої торгівлі.

Загальновідомо, що конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції та підприємства взаємопов'язані між собою як частина і ціле. Можливість господарства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності його продукції, а також сукупності економічних методів менеджменту, що впливають на результати конкурентної боротьби.

Рівень міжнародної конкурентоспроможності агропродовольчої продукції формують умови її виробництва, просування і споживання. Серед них доцільно виділити визначальні характеристики цільових ринків, де ведеться конкурентна боротьба, ринковий попит і пропозицію; наявність реальних і потенційних покупців, а також конкурентів, їх цінові, товарні і маркетингові стратегії; особливості запитів і вимог споживачів; вартісні та якісні характеристики товару, його життєвий цикл; асортимент представлених на ринку товарів-аналогів; порівняльну характеристику споживчих властивостей власного товару і представленого конкурентами; ступінь задоволення попиту у товарі на ринку певної країни та регіону; розшарування покупців за рівнем доходу і соціальним становищем; технічний й технологічний рівень виробництва; розвиненість мережі сервісних послуг; маркетингову політику

підприємства і товару та маркетингову підтримку підприємств-конкурентів і вироблених ними товарів; розвиток постачальницько-збутових зв'язків; транспортну інфраструктуру та ін.

Вивчення наукового доробку з цієї проблематики дозволяє нам виділити основні складові успіху конкурентоспроможного сільськогосподарського підприємства на зовнішній ринках. Серед них, зокрема: товарне позиціонування (значна кількість товарів не знаходять свого споживача через неправильно розроблену виробником або продавцем стратегію ринкового позиціонування); унікальність продукції (формує конкурентні переваги, "закріплює" як потенційного, так і реального покупця за даним видом товару); екологічна безпечність сільськогосподарської продукції; законність, легітимність зовнішньоекономічної діяльності фірми; наявність виваженої стратегії розвитку міжнародного бізнесу (яка сприяє реалізації загальнокорпоративних цінностей і пріоритетів, скорочує час до отримання кінцевого результату, дозволяє економити всі види ресурсів); наявність корпоративної культури (веде до прибутковості бізнесу через підвищення ефективності використання трудового потенціалу співробітників); змінюваність фірми відповідно до вимог часу і тенденцій розвитку світового ринку (мобільність, маневрованість); інформація (внутрішні і зовнішні дослідження, впровадження нових технологій тощо); державна підтримка (пільги, політика протекціонізму, консультування тощо).

Вважаємо, що дотримання зазначених умов значно сприятиме покращенню міжнародних конкурентних позицій вітчизняних сільськогосподарських підприємств і визнанню України як надійного світового партнера.

ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЗЕРНА

О. М. САКОВСЬКА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Зерновий ринок є складним механізмом відносин між покупцями і продавцями зерна, передбачає формування оптимальних виробничо-господарських зв'язків між окремими зонами й регіонами. Ці відносини розвиваються під впливом багатьох зовнішніх чинників, які в нинішніх умовах господарювання потребують поглибленого вивчення.

Та не дивлячись на свою важливість, зерновий ринок є найбільш проблематичним, що пов'язано із необхідністю поєднання важелів вільного ринку та державного регулювання, що вимагає додаткових вивчень та розробок механізмів його функціонування, особливо на регіональному рівні.

Формування зернового ринку України базується на діяльності ринків на рівні регіонів. Регіональні умови відіграють важливу роль, мають значний вплив на показники зернового виробництва. Тому запорукою ефективного функціонування національного ринку зерна є досконала організація регіонального зернового ринку, що є в умовах сучасності найбільш складною та недостатньо вивченою проблемою. Регіональний ринок зерна – це система економічних та 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 та визначення цін із врахування інституційних аспектів на рівні регіону. Саме тому питання розроблення науково-обґрунтованого організаційно-

економічного механізму формування, функціонування та регулювання ринку зерна на регіональному рівні на сучасному етапі є досить актуальними.

Основними суб'єктами пропозиції зерна в Черкаській області є сільськогосподарські підприємства та господарства населення, що займаються виробництвом товарного зерна. За період з 1990 по 2010 рр. відбулись зміни у структурі виробництва зерна на Черкащині. Частка зерна, вироблена сільськогосподарськими підприємствами у 2010 році становила 87,2%, проте цей показник порівняно із 1990 роком зменшився на 9,7 пункти. Як наслідок, за цей період зросла питома вага зерна, вироблена господарствами населення – із 3,1% до 12,8% у 2010 році.

Таким чином, у структурі пропозиції зерна на даному ринку Черкаської області за період з 1990 по 2010 рр. в середньому 90% припадає на зерно, вироблене сільськогосподарськими підприємствами області та 10% – продукція, вироблена господарствами населення регіону.

Вагомим детермінантом пропозиції зерна є витрати на його виробництво, які визначаються цінами на ресурси і технічним прогресом. Сучасні реалії аграрного виробництва України та Черкаської області зокрема, демонструють стійку тенденцію до зростання цін на ресурси, що збільшує витрати на виробництво зерна та, як наслідок, скорочує його пропозицію. Проведений аналіз свідчить про те, що собівартість зернових культур невідмінно зростає. Так, виробнича собівартість озимих зернових за період з 2005 по 2010 рік зросла на 195,1%, ярих зернових та зернобобових – відповідно на 198,4% та 248,3%. Головною причиною даного явища є те, що ціни на ресурси мають постійну тенденцію до щорічного зростання з незначним затишшям у міжсезоння.

Для виявлення першопричин, які зумовлюють зростання виробничої собівартості, проведемо аналіз статей витрат на виробництві пшениці (озимої та ярої). В середньому за 2007-2010 роки найбільшу питому вагу в структурі витрат на виробництво 1 ц зерна пшениці в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області займають витрати на мінеральні добрива – 22%. Другу позицію займають інші прямі загальновиробничі витрати (18%), а третю – інші матеріальні витрати та нафтопродукти, питома вага яких складає 13%. Витрати на оплату послуг і робіт сторонніх організацій і прямі витрати на оплату праці складають відповідно 11 та 7%.

Таким чином, можна зробити висновок, що найбільшу частину витрат у структурі виробничої собівартості 1 ц зерна займають витрати на придбання вхідних ресурсів. Тобто визначальними чинниками, що впливають на суму витрат є фактори зовнішнього середовища.

Попит є формою вираження потреб, представлених на ринку і забезпечених грошовими засобами. Розглядаючи структуру використання зерна в Черкаській області, можна відмітити втрату значення таких каналів, як продаж заготівельним організаціям, продаж на ринках та виплата в рахунок оплати праці. За період 2000-2010 рр. спостерігається зростання такої складової як інша реалізація та витрати із 18,5% у 2000 році до 48,9% у 2010 році. Це пояснюється зростанням експорту зерна, який входить до цієї статті надходжень.

На підставі проведеного аналізу сучасного стану розвитку ринку зерна Черкаської області можна зробити такі висновки:

1. Вагомим детермінантом пропозиції зерна є витрати на його виробництво. Собівартість зернових культур невідмінно зростає. Так, виробнича собівартість озимих зернових зросла на 195,1%, ярих зернових та зернобобових відповідно – 198,4% та 248,3%.

2. Основні складові попиту на зерно: зерно для особистого споживання, насіннєве та фуражне зерно, зерно для переробних підприємств та зерно на експорт. Поняття платоспроможного попиту на зерно є похідним попиту на хліб і хлібопродукти та тісно пов'язане із доходами споживачів. Складовою попиту на зерно є промислова переробка. Причинами різкого зменшення обсягів виробництва продуктів зернопереробки є: зменшення споживання населенням окремих сортів борошна, деяких видів круп; насичення ринку хлібопродуктів за рахунок ввезення в країну харчових продуктів іноземного виробництва; неплатоспроможність споживачів хлібопродуктів; кризовий стан в галузі птахівництва і тваринництва.

3. Взаємодія попиту та пропозиції визначає рівновагу на зерновому ринку, в результаті якої формується рівноважна ціна на зерно, яка задовольняє покупців і продавців.

УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНОЮ РЕНТОЮ

О.М. СВІТОВИЙ, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

В ринкових умовах при використанні землі як засобу виробництва виникають рентні відносини, тобто відносини з привласнення частини доходу від використання землі. При обмеженості земельних ресурсів, розвитку земельних відносин та необхідності виробництва конкурентоздатної сільськогосподарської продукції, управління земельною рентою набуває особливого значення.

Земельна рента існує у різних формах. Основними з яких є абсолютна та диференціальна рента. У країнах з різноманітними природними і кліматичними умовами крім диференціальної та абсолютної ренти існує також монопольна рента. Умовами її утворення є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови. Різниця між монопольно високою ціною продукту та економічними витратами і становитиме монопольну ренту, яка надходить у розпорядження землевласника.

Абсолютна земельна рента – форма земельної ренти, яку сплачують власникам за земельну ділянку незалежно від її родючості й місця розташування.

Диференціальна земельна рента (лат. *differentia* – різниця, відмінність, *reddo* – повертаю, сплачую) – додатковий чистий дохід землевласників або фермерів і орендарів, пов'язаний з використанням середніх та кращих за родючістю і розташуванням щодо ринку земель. Розрізняють диференціальну ренту I та диференціальну ренту II.

Слід зазначити, що за якістю і складом ґрунтів Україна є найбагатшою країною у світі, оскільки тут зосереджена третина всіх чорноземів світу. З огляду на це, диференціальна рента повинна бути не тільки знаряддям розподілу додаткової вартості, а й інструментом захисту родючості земель.

Перша диференційна рента є додатковим чистим доходом, який одержують в результаті продуктивнішої праці на кращих за родючістю і місцезнаходженням землях. Друга диференційна рента виникає в результаті підвищення продуктивності землі на основі використання ефективніших засобів виробництва, тобто додаткових вкладень у землю. Цю ренту одержують не всі господарства, а лише ті, які займаються інтенсифікацією за сприятливіших умов виробництва. Іншими словами,

диференціальна рента I утворюється під дією об'єктивних чинників, а диференціальна рента II – під дією суб'єктивних чинників на тих самих земельних ділянках.

Виходячи із цього, ці два види диференціальної ренти відрізняються і способом їх привласнення. Перша диференціальна рента (як і абсолютна рента), привласнюється власником землі через орендну плату, а друга диференціальна рента – це власність орендаря, який вкладає у виробництво продукції на цій землі капітал.

Так, як абсолютна рента та диференціальна рента I входить до суми орендної плати, розмір якої вказується у договорі оренди, то їх грошовий еквівалент можна порахувати. Складніше визначити надлишковий дохід, який створює диференціальна рента II, і який привласнюється орендарем.

Отже, на нашу думку, необхідно вдосконалювати земельне законодавство, створювати кращі економічні умови ведення сільськогосподарського виробництва для отримання більшого надлишкового доходу.

РОЛЬ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ю.Л. СОКОЛОВА, магістрант*

Уманський національний університет садівництва

Харчова промисловість є однією з провідних галузей промисловості країни за обсягом споживання на внутрішньому ринку та експортом готової продукції, що обумовлено потужним сільським господарством країни в поєднанні зі значними витратами домогосподарств на продукти харчування. Продукція харчової промисловості в переважній більшості експортується, тому таке зростання виробництва спричинено поживленням зовнішньоторговельних відносин підприємств.

Харчова промисловість займає одне з перших місць за обсягом іноземних інвестицій в промисловість України. Переважна їх частина сконцентрована у виробництві безалкогольних напоїв, пива, олійно-жирної продукції, кондитерських виробів, що безпосередньо відображається в процесах концентрації. Важливим моментом здійснення аналізу харчової промисловості відбувається за допомогою злиття та поглинання. Адже харчова промисловість являється традиційним третім лідером на ринку злиття та поглинання України. В 2007 р. всього у харчовій промисловості було здійснено 10 угод злиття та поглинання (що становить 11,5% загальної кількості угод) загальна вартість яких склала 822 млн. дол. США; у 2008 р. – 13 угод (36,1% від загальної кількості угод) на суму 575 млн. дол. США; у 2010 р. – 16 угод на суму 446 млн. дол. США.

Стабілізація економічного стану країни дозволила харчовій та переробній галузі залучати більший обсяг ресурсів на ринку капіталів. З 2009 р. галузь почала активно кредитуватися. З настанням кризи обсяг виданих кредитів знизився. Більш активне кредитування відновилося у 2010 р., і вже у 2011 р. обсяг наданих гривневих кредитів досяг нового рекордного рівня. З 2010 р. зріс обсяг валютних кредитів в даній галузі. Частка прострочених валютних кредитів за 2009-2010 рр. зросла з 5% до 15% і

* Науковий керівник – кандидат економічних наук Тимчук С.В.

стабілізувалася на цьому рівні в 1 кв. 2011 р. Відсоток прострочених гривневих кредитів зріс за кризовий період з 6% до 11%, і також стабілізувався на цьому рівні в 1 кв. 2011р.

Харчова промисловість виробляє всі види харчової продукції. Специфіка галузі визначається рівнем розвитку сільського господарства. Найбільша за натуральним обсягом виробництва – це галузь безалкогольних напоїв, що складає 45% всієї виробленої за 2010 р. продукції. Починаючи з 4 кв. 2010 р., найпотужнішим вітчизняним виробником безалкогольних вод та напоїв був ЗАТ «Оболонь» (частка виробництва 44%).

На внутрішньому ринку відбувається постійний ріст об'ємів кредитування, що вказує на перспективність цієї галузі. Наразі найпотужнішою підгалуззю харчової та переробної промисловості є виробництво соняшникової олії, що зумовлено обсягами експорту продукції, за якими Україна є світовим лідером. Більше того, Україна демонструє високу конкурентоспроможність галузі на зовнішніх ринках. За умов створення зони вільної торгівлі з ЄС відкриваються нові перспективи як для харчової так переробної галузей.

Попри поступове зменшення частки витрат на харчові продукти, домогосподарства України все ще витрачають половину своїх бюджетів на продукти харчування, що свідчить про велике значення галузі для економіки України. Сприятливі умови для розвитку харчової та переробної промисловості створюються за допомогою росту цін на продукцію сільського господарства в поєднанні із стабільним попитом на світових ринках.

Також, основними проблемами галузі харчової промисловості є недостатні виробничі потужності. Тому, часто, вирощену в сільському господарстві продукцію неможливо вчасно переробити. Значні втрати є і в процесі переробки, оскільки устаткування багатьох підприємств застарілі і недосконалі. Втрачається багато під час транспортування й зберігання. Через високу собівартість виробництва продукції значна частина підприємств не працює, а зібрана сільськогосподарська сировина вивозиться в інші країни. Таким чином, необхідно провести реконструкцію і технологічну модернізацію виробничих потужностей підприємств харчової та переробної промисловості, сільськогосподарського машинобудування, виробничої інфраструктури.

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОВОЧІВНИЦТВА ЗАХИЩЕНОГО ҐРУНТУ УКРАЇНИ

С.В. ТИМЧУК, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

Нині стратегічними партнерами України з експорту продукції захищеного овочівництва в основному залишаються країни СНД. Вітчизняні тепличні підприємства хоч і поступаються в обсягах виробництва закордонним, проте є постійними учасниками зовнішньоторговельних відносин в даній галузі і мають стабільні ринки збуту.

Сучасні тенденції в сфері тепличного бізнесу України та світі знайшли відображення у працях Приліпко О.В., Кучеренко Т., Ціжа М. та інших, проти в них недостатньо висвітлені питання експортного потенціалу учасників ринку продукції овочівництва захищеного ґрунту.

Сьогодні, за інформацією профільної асоціації «Теплиці України» площа земель задіяна під вирощування овочів захищеного ґрунту складає вже 2,9 тис. га (з яких, 2,2 тис. га – під плівкою і 700 га – під склом). Вони знаходяться в експлуатації 25 великих та середніх і близько 100 маленьких компаній, а також безлічі дрібних індивідуальних господарств, розташованих, як правило, навколо великих обласних центрів. Загальна площа теплиць в Україні щорічно збільшується на 15-20%.

За останні сім років обсяги виготовленої тепличної продукції в Україні збільшилися вдвічі. Частка експорту не значна, і якщо раніше його географія охоплювала країни Балтії і Білорусь, то тепер обмежується переважно Росією. У порівнянні з Україною в Росії рівень розвитку галузі вирощування овочів і квітів в умовах захищеного ґрунту відстає на 2-4 роки.

Україна є активним учасником світового ринку продукції овочівництва закритого ґрунту. За даними Держкомстату з початку 2006 р. значно збільшились як обсяги експорту вітчизняної продукції так і спостерігається розширення географії реалізації огірків та помідорів вітчизняного виробництва. У 2006 р. експорт продукції овочівництва (огірків та помідорів) склав 7499,06, у 2010 р. – 50285,11 тис. дол. США, за попередніми даними Державного комітету статистики за січень-листопад 2011 р. – 51463,04 тис. дол. США. Імпорт даних протягом 2006- січня-листопада 2011 рр. зріс більше як у 27 раз, коли експорт тільки у 6,9 раз. У 2010 р. різниця між експортом та імпортом складала більше як 81 тис. дол. США на користь імпорту, а за січень-листопад 2011 р. тенденція змінилась на користь експорту (6150,822 тис. дол. США).

Вітчизняним виробникам тепличних овочів важко конкурувати з іноземними. Тільки імпортованих помідорів і огірків, за офіційними даними, в Україну щорічно завозиться 55-70 тис. т., а обсяги ввезення даної продукції з-за кордону контрабандним шляхом в десятки разів більше. 70-90% зарубіжних овочів надходить з Туреччини, а 10-30% – з Єгипту, Польщі, Італії та Грузії.

В умовах експорту теплична продукція (74 тис. т помідорів і огірків) постачається на зовнішні ринки, в основному до Російської Федерації. За даними Держкомстату за 2006-2011 рр. практично припинився експорт огірків до країн Європи, натомість більш як на 30% зріс у країни СНД, а саме 96,5% всього обсягу реалізується в Російській Федерації та 2,9 – в Білорусії. Імпорт огірків у 2010 р. з країн СНД не здійснювався. Найбільшу питому вагу в імпорті (98,6%) займають країни Азії (Туреччина – 91,9%, Сирійська Арабська Республіка – 3,6% загального обсягу 2010 р.).

Тенденції в розширенні експортних можливостей галузі овочівництва захищеного ґрунту пов'язані з Російською Федерацією де ємність ринку тепличних овочів становить 1,9 млн. т, валове виробництво – 630 тис. т. Нині там майже 40% потреб ринку в тепличній овочевій продукції покривають за рахунок імпорту. Обсяг імпорту – 800 тис. т, або в 1,3 раз більше, ніж виробляють вітчизняні тепличні господарства. На одного жителя Росії припадає протягом року 4,3 кг тепличних овочів за потреби 13 кілограмів.

Нині в Україні розпочався новий етап розвитку галузі захищеного овочівництва. У 2011 р. Кабінет міністрів України затвердив концепцію розвитку овочівництва та переробної промисловості, яка передбачає орієнтовний обсяг фінансування розвитку овочівництва та переробної галузі до 2015 р. в розмірі 30,8 млрд. грн., з них із державного бюджету – 650 млн. грн., місцевих бюджетів – 150 млн. грн.

Розвиток експортного потенціалу овочівництва захищеного ґрунту нині в

значній мірі пов'язаний із закріпленням ринків збуту в Російській Федерації та їх розширенням. Підвищенню рівня виробництва та експорту сприяє відповідна нормативно-правова база держави та активна діяльність вітчизняних виробників тепличного бізнесу на зовнішніх ринках.

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩІ

С. В. ТИМЧУК, кандидат економічних наук

М. Л. СТЕФКО, магістр

Уманський національний університет садівництва

Сьогодні неможливо уявити успішне комерційне підприємство, яке б розвивалося без застосування маркетингових принципів, інструментів чи концепцій у своїй діяльності. Маркетинг називають «філософією бізнесу», оскільки як філософія є наукою про знання, так маркетинговий спосіб мислення є основою здійснення будь-яких комерційних операцій.

У сучасному бізнес середовищі багато питань підпадають під компетенцію маркетологів, вони залучені до вивчення поведінки споживача, маркетингового середовища (культурного, економічного, політико-правового, технологічного та ін.) та розробки комплексу маркетингу. Жодне стратегічне рішення не може бути прийнято без консультацій з фахівцями у цій сфері.

Проте ще більшого значення набуває маркетингове забезпечення при здійсненні зовнішньоекономічних комерційних операцій (ЗЕКО), коли воно виступає в ролі елемента специфічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Неможливе ефективне здійснення ЗЕКО без вивчення закордонних ринків, особливостей поведінки іноземного споживача, вимог до товару, які висувають споживачі за кордоном. Тому проведення попередніх маркетингових досліджень є невід'ємною частиною процесу освоєння нових ринків. До речі, слід відзначити, що й найдорожчою частиною – жодний з заходів підготовки ЗЕКО не коштує стільки, як розробка програми маркетингового дослідження забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Але підприємці йдуть на ці витрати, оскільки раціональна маркетингова програма є запорукою успішного розвитку бізнесу. Існуюче конкурентне середовище значно підвищує ризик при здійсненні ЗЕКО, то маркетингове забезпечення є єдиним засобом, що дозволяє мінімізувати його.

Таке становище призвело до підвищення актуальності вище згаданих питань та швидких темпів розвитку маркетингових знань. Дослідженню питань маркетингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та міжнародного маркетингу присвячена значна кількість робіт вітчизняних, та іноземних авторів. Л. М. Федорець, О. А. Петришина, І. В. Артімонова та багато інших науковців, які досконало висвітлили питання функцій маркетингу, комплексу маркетингу, сил конкуренції, елементів конкурентного середовища. Проте з розвитком знань у цій галузі науковці виділяють нові цілі, які стоять перед сучасним міжнародним маркетингом.

Система маркетингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це сукупність заходів та методів, конкретний інструментарій, який використовується підприємством для досягнення поставленої мети, виконання відповідних завдань.

З кінця 50-х років ХХ ст. дану систему маркетингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності називають «маркетингова суміш» (marketing-mix). У кінці 70-х років можливі елементи цієї суміші було об'єднано в чотири групи (концепція «4Р» від початкової букви англійської назви кожної групи елементів), тобто product (товар), place (місце), promotion (просування), price (ціна).

Головний елемент цієї «суміші» – товар. Тут основними інструментами маркетингового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства є його якість, різноманітність, зовнішній вигляд, властивості, товарна марка, упаковка, габарити, сервіс, гарантії, можливості повернення товару покупцем та ін.

Розподіл – це насамперед конструювання каналів збуту продукції підприємства. Саме вони мають пов'язувати підприємство з ринком, забезпечувати можливості для реалізації його продукції. Інструмент просування має на меті створення інформаційного взаємозв'язку підприємства зі своїм цільовим ринком. Тут головними інструментами маркетингу є реклама, пропаганда, стимулювання збуту та персональний продаж. Ціноутворення полягає у методах визначення преїскурантних цін, знижок, умов оплати та торговельного кредитування покупців.

В останні роки ця концепція доповнилась ще кількома «Р», у тому числі people (споживачі), process (процеси), physical evidence (матеріальні свідчення), personal (персонал), partnership (дружні стосунки зі споживачами).

Головне в маркетинговому забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності підприємства – взаємодоповнення. З однієї сторони, це ретельне та усестороннє вивчення ринку, попиту, смаків та потреб; орієнтація виробництва на ці потреби, адресність продукції, що випускається; а з іншої – активний вплив на ринок та існуючий попит, на формування потреб і споживчих переваг. Цим визначається основа маркетингового забезпечення, склад його головних елементів та функцій.

Дослідження завдань та переваг використання маркетингового забезпечення в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю є дуже важливим елементом. По-перше, воно озброює підприємство-суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності чіткою програмою дій. По-друге, маркетингове забезпечення менеджменту зовнішньоекономічної діяльності дає можливість підприємству максимально врахувати вимоги конкретних іноземних ринків, конкретних споживачів, тенденції та перспективи їх розвитку. І одночасно впливати на ці ринки у вигідному для себе напрямку.

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ГІДРОЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

М.В. ШКРОБОТ, аспірантка*

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

Останнє десятиріччя характеризується хитким становищем, залежністю від імпорту енергоносіїв та неоптимальною структурою виробництва електроенергії в об'єднаній енергетичній системі України, що безпосередньо впливає на енергетичну безпеку країни.

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор **Онишко С.В.**

Особливе місце в забезпеченні стабільного та надійного функціонування сучасної об'єднаної енергетичної системи посідає гідроелектроенергетика.

В світовій практиці експлуатації енергетичних систем розвинутих країн прийнято вважати, що в енергооб'єднаннях з переважною генерацією на ГЕС та АЕС в структурі потужностей ГЕС та ГАЕС повинні складати 15-20% від сумарної потужності системи.

Така ситуація склалася внаслідок ряду факторів, які сповільнюють розвиток гідроелектроенергетичних підприємств України.

Одним з головних факторів сповільнення розвитку є несвоєчасні обсяги фінансування галузі та брак інвестицій, які дозволили б забезпечити постійне зростання потужностей ГЕС.

Реконструювати гідроелектростанції Україна почала ще в 1996 році. Протягом всього часу проведення реконструкції спостерігалися обмеження в коштах. Міжнародні фінансові структури виділяли відносно невелике фінансування, і лише за умови, що більшу частину собівартості проектів покриває гідроелектростанція. Так, Світовий банк до теперішнього часу давав під модернізацію тільки 30 відсотків коштів від загальної вартості проекту (650 млн. євро). Але в 2011 році Міністерству енергетики та вугільної промисловості України вдалося підписати угоду з Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР) і Європейським інвестиційним банком щодо фінансування проекту реконструкції гідроелектростанцій на загальну суму 400 млн. євро, що становить більшу частку коштів, необхідних для завершення реконструкції вітчизняних ГЕС та ГАЕС.

Наступним фактором є тривалий період окупності і високий ризик капіталовкладень. Досвід здійснення інвестиційних проектів у гідроелектроенергетику розвинених країн показує, що інвестиційний проект починає окупати себе приблизно через 5-10 років, що зазвичай вимагає певних гарантій для інвестора з боку держави.

Недосконалість системи ціноутворення на пікову енергію та послуги щодо регулювання потужності та частоти виступає фактором негативного впливу на розвиток гідроелектроенергетичних підприємств.

Відсутність законодавчо закріплених та гарантованих співвідношень ціни базової та пікової енергії ускладнює та суттєво затримує будівництво ГЕС і особливо ГАЕС, а особливо зменшує об'єм залучених інвестицій в цю галузь.

Окрім цього, слабкий стан галузевої науки і відсутність чіткого механізму фінансування наукових робіт по пріоритетним напрямках розвитку даних підприємств безпосередньо впливає на їх розвиток.

Держава безпосередньо впливає та формує зовнішнє середовище гідроелектроенергетичних підприємств, так недостатня підготовленість законодавчо-нормативної бази стосовно гідроелектроенергетики та невирішеність питань щодо приватизації, управління майновими комплексами ГЕС достатньою мірою визначає напрям розвитку цих підприємств.

В свою чергу ці фактори впливають на роботу підприємств та спричиняють формування наступних, у вигляді значних боргів гідроелектростанцій.

З огляду на вище перераховані фактори, можна дійти висновку, що для розвитку гідроелектроенергетичних підприємств в Україні потрібно розв'язати проблеми, які вони створюють та невідлукати їх негативний вплив.

Безперечно найбільш вагом є фактор фінансового забезпечення гідроелектроенергетичних підприємств. Незважаючи на те, що

гідроелектроенергетика отримує значні обсяги інвестицій, які направляються на інноваційне оновлення галузі, на забезпечення оптимальної та збалансованої структури енергетичної системи, саме державних коштів не вистачає. Це потребує подальших досліджень та пошуку альтернативних джерел фінансового забезпечення інноваційного розвитку гідроелектроенергетичних підприємств України.

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

А.М. ЯРОВА, аспірантка*

Уманський національний університет садівництва

Фермерство є одним з найяскравіших проявів аграрної підприємницької діяльності, і згідно з Конституцією, знаходиться під державним захистом.

Закон про фермерство в Україні прийнятий вперше і тому деякі його положення вимагають удосконалення. В цілому, він є позитивним за змістом і його спрямованістю на створення і функціонування нового аграрного товаровиробника в умовах ринкової економіки.

Фермерство раніше і нині є пріоритетною організаційно-правовою формою господарювання в усіх країнах з розвинутою ринковою економікою. Порівняно з іншими агроформуваннями воно має незаперечну перевагу щодо найвищої із можливих мотивації їх власників-господарів до продуктивної та ефективної праці.

З метою створення нормальних умов входження сільськогосподарських підприємств у ринкові відносини в Україні прийнято ряд нормативно –правових документів, згідно з якими держава реструктуризувала і списала податкову заборгованість сільськогосподарських підприємств, а окремим підприємствам аграрної сфери при проведенні їх санації надано державну фінансову підтримку.

Цими законодавчими актами передбачено розширити коло фермерських господарств, яким може надаватись державна підтримка за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів та Українського державного фонду підтримки фермерських господарств. Відповідно до Закону, така підтримка надається двом категоріям фермерських господарств, а саме – новоствореним фермерським господарствам у період становлення та фермерським господарствам з відокремленими садибами. Цим законом передбачено надавати таку підтримку всім іншим фермерським господарствам. Крім того, передбачено встановити надання фінансової допомоги новоствореним фермерським господарствам та фермерським господарствам з відокремленими садибами на безповоротній основі, а всім іншим фермерським господарствам на поворотній основі. Також законом дозволено членам Асоціації фермерів та приватних землевласників України бути засновниками кредитних спілок. За законом, кошти Українського державного фонду підтримки фермерських господарств можна буде використовувати для забезпечення гарантій, поруки при кредитуванні банками фермерських господарств..

Проте фермерство в Україні поки що не отримало належного розвитку і підтримки з боку держави. Правда, за кількістю у складі сільгоспвиробництв питома вага фермерських господарств становить 73 відсотка і за цим показником Україна не набагато поступається розвинутих країнам. За останні роки намітилась тенденція

* Науковий керівник: кандидат економічних наук, доцент Гузар Б.С.

скорочення кількості фермерських господарств в Україні. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах у сільському господарстві на продуктивність і ефективність господарювання впливають розміри господарств, використання новітніх видів техніки й технологій. Проте дрібні і малі господарства не мають можливості використовувати відомі переваги великих господарств. Саме це змушує фермерів кооперуватися між собою, інтегруватися з підприємствами третьої сфери АПК, об'єднуватися і створювати партнерства різних типів, кооперації сімейного і несімейного типу. Звідси необхідність і актуальність економічної оцінки фермерства, виявлення основних проблем і можливих шляхів вирішення.

У зв'язку з цим виникає питання: чому фермерство в Україні не набуває належного розвитку? Науковцями досліджено чимало причин і насамперед відсутність належних «стартового» і «людського» капіталів, проблематичність отримання вигідних довгострокових кредитів щодо фермерів, незначна допомога держави тощо. Можна з цим погодитись. Водночас, на наш погляд, першопричина знаходиться в іншому, а саме: у сфері аграрного ринку панує диктат цін реалізації на продукцію фермерів з боку тих суб'єктів, хто купує їхню продукцію. З цього випливає – низький рівень цін на вироблену продукцію фермерів у порівнянні з її собівартістю.

Сучасний рівень рентабельності сільського господарства не забезпечує належний рівень простому відтворенню, не кажучи про його інтенсивно-інноваційний розвиток.

Проведений аналіз показує, що аграрії втрачають лише від неврегульованості міжгалузевих відносин і диспаритету цін близько 6 млрд. грн. щороку і отримують лише 20 відсотка сформованого за участю сільського господарства прибутку. Низька рентабельність, а відповідно і платоспроможність фермерських господарств створюють проблеми інвестицій у нові технології і техніку, придбання міндобрив тощо.

З огляду на зазначене, можна зробити висновок про те, що запорукою розвитку фермерства в Україні є державна підтримка фермерських господарств. З цією метою необхідно вдосконалити порядок надання та використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки фермерських господарств.

Для нотаток

Для нотаток

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**МАТЕРІАЛИ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ МОЛОДИХ УЧЕНИХ**

Тези наукової конференції / Редкол.: А.Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. — Уманський НУС: Редакційно-видавничий відділ, 2012. — Ч. 2.: Економічні та загальноосвітні науки. — 224 с.

Адреса редакції:

*м. Умань, Черкаської обл., вул. Інститутська, 1
Уманський національний університет садівництва, тел.: 4-69-77*

Підписано до друку 16.02.2012 р. Формат 60x84 1/16. Друк офсет.
Умов. – друк. арк. 16,55. Наклад 150 екз. Зам. № 49.

Надруковано: Редакційно-видавничий відділ
Свідоцтво ДК № 2499 від 18.05.2006 р.
Уманського державного аграрного університету
вул. Інтернаціональна 2, м. Умань, Черкаська обл., 20305