

МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут економіки та управління
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ



*Видається з 2009 р.
Виходить 2 рази на рік*

СТУДЕНТСЬКИЙ НАУКОВИЙ ВІСНИК

ВИПУСК 2 (3). Частина 2

Економічні науки

Миколаїв
2010

Науково-теоретичний журнал “**Студентський науковий Вісник**”
Миколаївського державного аграрного університету.
Редкол.: В.М. Ганганов (гол. ред.) та ін. — Миколаїв, 2010. —
Випуск 2 (3). Частина 2. — 2010. — 237 с.

У збірнику висвітлено результати наукових досліджень з питань економіки, проблем світового господарства та зовнішньоекономічної діяльності, організації виробництва та агробізнесу, аналізу та фінансів, досліджуваних ученими, аспірантами, магістрами та студентами Миколаївського державного аграрного університету.

Рекомендовано до друку вченою радою факультету менеджменту МДАУ. Протокол № 2 від 21.10.2010 р.

Точка зору редколегії не завжди збігається з позицією авторів.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

ГОЛОВА РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ: *д.е.н. Ганганов В.М.*

ЗАСТУПНИК ГОЛОВИ РЕДКОЛЕГІЇ:

к.е.н. Іваненко Т.Я.,

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

д.е.н., доцент Шибаніна О.В.,

к.е.н., доцент Вершиніна Л.М.,

к.е.н., доцент Самойлик К.Д.,

к.е.н., доцент Калюжна О.В.,

к.пед.н., доцент Каращук Л.М.,

к.е.н., доцент Мельник І.О.,

к.е.н., доцент Крилова І.Г.

Адреса редколегії:

54010, Миколаїв, вул. Паризької комуни, 9,
Миколаївський державний аграрний університет, тел. 58-05-94
www.mdau.mk.ua

© Миколаївський державний
аграрний університет, 2010

ЗМІСТ

Солнишкова В. А. ОСОБЛИВОСТІ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	5
Коваль О.А. ЗНАЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	10
Мокрицька Є.П. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТА ЦІНИ НА СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ В АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ.....	16
Дзюба Ю.В. ЛІЗИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	22
Неваліхін Д.Ю. ЛІДЕРСТВО В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....	28
Рижкова І.С. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЖОВТНЕВОГО РАЙОНУ	34
Квіндт Я. М. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	40
Перова А.В. РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ЯК СКЛАДОВА ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	46
Казакуца О.О. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	51
Рудінський О. І. УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КАДРОВИХ СЛУЖБ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ФГ «ВЛАДАМ».....	56
Алексєєва В.В. ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКІВ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	61
Кузьміна І.В. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	67
Нестеренко М. Г. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	73
Коваленко О.В. АНАЛІЗ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА З ПОЗИЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ТА ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	79
Кравченко Т.С. РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕРНА В РЕГІОНІ.....	86
Сімонова Н.А. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ПЕРВОМАЙСЬКОГО РАЙОНУ	92
Мінко О.І. ОСОБЛИВОСТІ ФЛЮЧЕРСНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ.....	98
Кушнір Т.В. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПО-ДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	105
Огородникова К.О. ЕКСПОРТ ЯК ОСНОВНИЙ МЕТОД ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК.....	111
Колійчук О.В. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ТОМАТІВ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ВІДПОВІДНІСТЬ СТАНДАРТАМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	116
Максименко А. М. СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	122
Літвінова Т.В. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	127
Гуров В.Г. ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ АРБІТРАЖНИХ ЗАСТЕРЕЖЕНЬ ТА ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДЛЯ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	131
Калініченко А.В. АКТИВІЗАЦІЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ПРАЦІВНИКІВ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА.....	135
Агафонов Є.В. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВЕСЕЛІНІВСЬКОГО РАЙОН У ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	141
Горбатюк Я.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	147

Соловейова Г.А. ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА	153
Стародуб Ю.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ЗЕРНА.....	160
Вакар К.В. ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ.....	167
Скориков Є. В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	173
Каравасєв С. С. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ ЦУКРУ.....	180
Вороной К. В. РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РАЙОНІВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	188
Вдовиченко К.С. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЕКСПОРТНООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПЕРЕРОБКИ ТОМАТІВ.....	198
Коваленко О.В. СУЧАСНИЙ СТАН ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	204
Клименко А.О. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ОВОЧЕВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	209
Сидоренко В.С. СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	216
Єльченко І.П. РОЛЬ ЧОРНОМОРСЬКОЇ ТОВАРНОЇ БІРЖІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	222
Максимова Г. А. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	229

ОСОБЛИВОСТІ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В. А. Солнишкова, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Розглянуті особливості стандартизації продукції овочівництва в Україні. Встановлено, що в сучасних умовах нашої країни діє понад 200 стандартів, але жоден з них належним чином не використовується на підприємстві. Вирішення цих проблем можливе на державному рівні на основі прийняття відповідних законів.

Ключові слова: ринок овочів, стандартизація, якість, сертифікація

Постановка проблеми. Ринок овочевої продукції – це система методів і ресурсів, головним завданням якої є координація та управління виробництвом, сферами переробки та збереження овочевої продукції на основі обмінних процесів з метою задоволення споживчих потреб громадян. Але перехід вітчизняного сільськогосподарського виробництва на ринкові відносини і глобалізація економіки вимагають від овочівників удосконалення своєї продукції за рахунок підвищення якості, удосконалення стандартів продукції овочівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми стандартизації овочевої продукції в Україні присвячено праці В. Друзюк, В. І. Криворучко, Т. Кучеренко, М. Ромащенко, З. Сич, О. Федак, Г. І. Яровий та багатьох інших.

Постановка завдання. Визначення особливостей та проблем у стандартизації продукції овочівництва та внесення пропозицій щодо вдосконалення стандартів та покращення якості овочів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок овочів в Україні останніми роками динамічно розвивається, проте ще не насичений. Площі, які зайняті під посівами овочів в Україні, складають лише 457,9 тис. га. У 2009 році вперше урожайність склала більше 17 т з 1 га, що дозволило отримати більше 8 млн. т овочів. Після чого виникла дилема, з одного

боку, прекрасні потенціальні можливості клімату і ґрунтів України дають можливість одержувати високоякісні овочі, однак внутрішній характеризується не платоспроможним попитом. За даними статистики, покупець не може виділяти на придбання овочів більше 10% з сімейного бюджету, що перешкоджає підвищенню рентабельності виробників овочевої продукції.

Залишається інший випробуваний шлях – експорт овочів на «багаті» ринки Росії, Білорусі, країн Балтії і, особливо, Західної Європи. Але на цей час експорт овочів в ці країни складає лише 2%. Цей показник можна збільшити в кілька разів, і Україна має всі шанси стати основним імпортером овочів для Росії, Білорусі і Європи. Але на цьому шляху поки що багато перешкод: відсутність оптових ринків, повних циклів післязбиральної доробки, кооперації для організації логістики, дороге банківське обслуговування кредитів, відсутність страхування та багатьох інших складових виробництва і маркетингу. У всіх країнах світу давно знайдені шляхи для подолання цих перешкод: створення сертифікації та стандартизації виробництва, що гармонізує відношення між партнерами ланцюжка «від поля до столу споживача» [1].

Сьогодні в овочівництві діє понад 200 стандартів, що регламентують технології вирощування, вимоги до насіння і посадкового матеріалу, методи і засоби захисту рослин, післязбиральної доробки, зберігання, охорону праці та інші сторони виробництва. Так, для експорту овочів у Росію, Білорусію та інші країни СНД користуються ГОСТами, але у той самий час в кожній країні є власні стандарти, яких необхідно дотримуватися. Для успішного експорту на європейські ринки необхідно враховувати такі групи стандартів:

- EurepGAP/GlobalGAP (стандарти безпеки виробництва сільськогосподарської продукції);
- BRC (Британський глобальний стандарт продуктів харчування);

- IFS (Французький/Німецький міжнародний стандарт продуктів харчування);

- HACCP (обов'язкова сертифікація цехів консервної промисловості).

Але міжнародне законодавство знаходиться в динаміці, тобто завжди потрібно слідкувати за прийняттям нових нормативних документів. Самому фермеру слідкувати за усіма нюансами просто не можливо. В усіх країнах цим займаються кооперативи фермерів та оптові ринки.

Ланцюжок стандартів по овочівництву можна розділити на шість великих основних груп, які стосуються: термінів і визначень, насінництва і якості насіння; якості отриманої продукції; післяжнивного доопрацювання, зберігання і транспортування; продуктів переробки.

Крім цих основних груп, овочівникові необхідно знати і використовувати стандарти по ґрунтознавству, агрохімії, захисту рослин, охороні навколишнього середовища, охороні праці, сільськогосподарській техніці, методам аналізу хімічного складу та інші нормативні документи. Основою для розробки цих стандартів і внесення в них змін є закони України, укази Президента України, ухвали і розпорядження Кабінету Міністрів. З 2003 року виходить Бюлетень інформативних матеріалів з стандартизації, метрології і сертифікації [3].

Будь-яка технологія вирощування овочевої культури починається з вибору сорту і насіння. Основою сучасного асортименту є Реєстр сортів України. На підставі Закону України «Про насіння та садивний матеріал» №411 -IV від 26 грудня 2002 року розроблений стандарт ДСТУ 2240-93.

Поняття категорії управління якістю регламентовано стандартом ДСТУ ISO 9000:2001. Управління якістю - скоординована діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості. Спрямування та контролювання щодо якості звичайно охоплює розроблення політики у сфері якості і цілей у сфері якості, планування якості, контроль якості, забезпечення якості і поліпшення якості.

Суть управління якістю продукції як об'єкта управління полягає в активному впливі на параметри об'єкта з метою усунення небажаних відхилень від заданих режимів роботи, у підтриманні стану впорядкованості, плановості і динамічної рівноваги з навколишнім середовищем, усуненні асиметрії, при якій елементи виробництва перебувають у неврівноваженому і непропорційному стані, у наведенні порядку в їх взаємодії, забезпеченні розвитку і вдосконалення системи.

Кожен стандарт повинен містити у собі такі пункти:

1. Визначення продукції (вказується біологічна назва виду та різновиду).
2. Мінімальні вимоги до якості (перевіряють зовнішній вигляд, вологість, запах, смак та інше).
3. Положення, які стосуються калібровки (проводять по діаметру, масі, довжині, окружності).
4. Положення, які стосуються допуску (приділяється увага пакуванню, перевіряється детально якість, розподіляється продукція по сортам).
5. Положення, які стосуються товарного виду продукції (перевіряють продукцію на однорідність, тару, товарний вигляд).
6. Положення, які стосуються маркування (на упаковці наносять дані про товар, які повинні бути чіткими і не стираємі). Інформацію друкують безпосередньо на упаковці або на красивих етикетках в типографіях, а також з допомогою краплинних принтерів для безконтактного маркування продукції [2].

Важливим етапом підвищення ефективності овочівництва є упакування овочів в різні види тари та їх маркування, адже на конкурентоспроможність овочів, як не дивно, найбільше впливає тара. У світі діє принцип «тара захищає те, що продає нині та продає те, що захищає». Покупець здебільшого купує красивий пакувальний матеріал. Проблемою нашого овочівництва є те, що виробник намагається продати овочі прямо з поля і не звертає уваги на їх підготовку, тим самим втрачаючи покупця. Сучасна тара повинна виконувати п'ять функцій: 1)

захищати овочі від пошкодження; 2) містити інформацію про виробника та якість; 3) задовольняти принципи екологічності; 4) бути інструментом маркетингу; 5) полегшувати транспортування.

Таким чином, вивчення стандартів допоможе українським виробникам овочевої продукції краще оцінювати свої можливості та впроваджувати у виробництво нові технології, які допоможуть більш ефективно освоювати європейські ринки.

Висновки. Отже, розвитку вітчизняного овочевого сектору сприятиме удосконалення стандартів продукції овочів, створення окремих організацій, які будуть слідкувати за їх дотримання.

Проблеми розвитку ринку овочів може бути вирішено на основі відповідного закону України, згідно з яким держава відновлює контрактну систему на овочі в обсягах раціональних потреб та стратегічних запасів, впроваджує механізм інтервенційних закупівель, створює відповідну інфраструктуру на ринку овочів. За цією схемою в Україні має бути створене Державне управління по виробництву, продажу та переробки овочів, підпорядковане Уряду, діяльність якого контролюватиметься представниками товаровиробників і організацій, що входять в його адміністративну раду.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ромащенко М. Состояние и перспективы развития овощеводства открытого грунта в Украине / М. Ромащенко // Овощеводство. — 2010. — №5. — С. 8 — 11.
2. Сыч З. Д. Окно в Европу : украинские стандарты открыли перспективы для экспорта овощей / З. Д. Сыч // Овощеводство. — 2010. — №7. — С. 22— 25.
3. Сыч З. Д. Стандартизация в помощь украинскому овощеводу / З. Д. Сыч // Овощеводство. — 2007. — №5. — С. 10 — 14.

ЗНАЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.А. Коваль, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто вплив окремих видів зовнішньоекономічної діяльності на формування конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, зовнішньоекономічна діяльність, аграрні підприємства

Постановка проблеми. Інтенсифікація глобалізаційних процесів, збільшення відкритості національних економік вказує на неминучість та об'єктивну необхідність активізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні, у тому числі й в аграрному секторі економіки. У зв'язку з цим виникає питання, як потрібно скеровувати зовнішньоекономічну діяльність для того, щоб зміцнити економічний потенціал аграрних підприємств та посилити їх конкурентні позиції, тобто що собою являє ефективна зовнішньоекономічна діяльність як така.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження аспектів впливу зовнішньоекономічної діяльності на конкурентоспроможність окремого підприємства та країни в цілому здійснювали такі науковці, як В.Г. Андрійчук, І.В. Багрова, Л.Бауер, Г.М. Дроздова, А.М. Кандиба, А.І. Кредісов, Ю.Г. Козак, Н.С. Логвинова, І.Ю. Сіваченко та ін. Проте, на нашу думку, більш глибоко та змістовно розглянути вплив зовнішньоекономічної діяльності на формування конкурентоспроможності вітчизняних аграрних підприємств доцільно в розрізі видів зовнішньоекономічної діяльності.

Постановка завдання. Метою дослідження є з'ясування механізмів впливу окремих видів зовнішньоекономічної діяльності на конкурентоспроможність аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш перспективними для формування конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору України, з нашої точки зору, є такі види зовнішньоекономічної діяльності, як: експорт; імпорт; наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; спільна підприємницька діяльність; зустрічна торгівля; участь аграрних підприємств у міжнародних виставках; лізингові операції, іноземне інвестування (рис.1.).

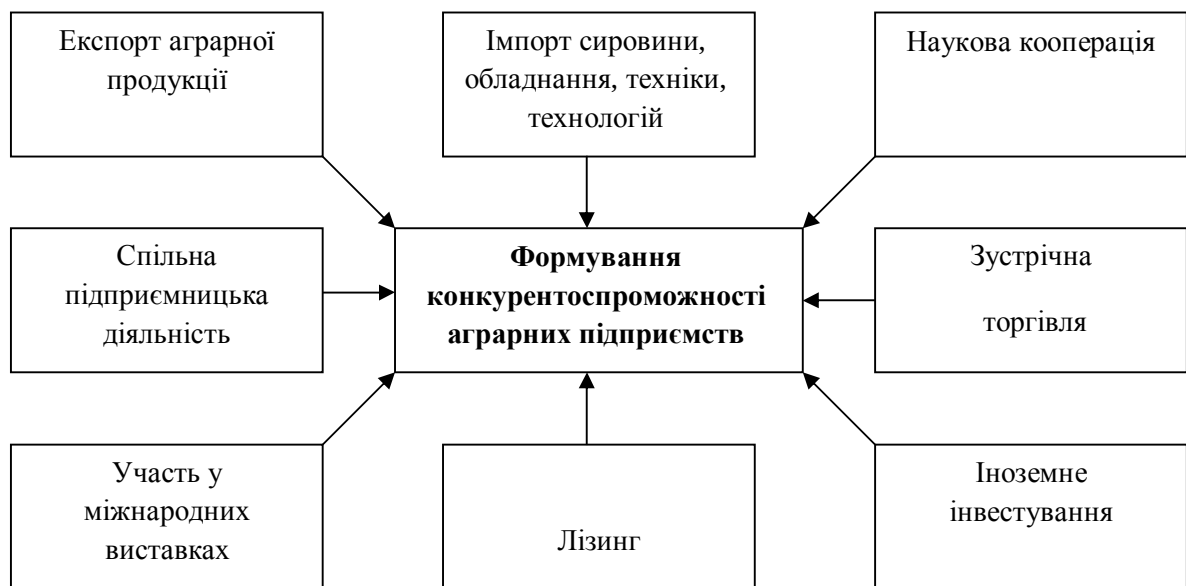


Рис. 1. Вплив основних видів зовнішньоекономічної діяльності на формування конкурентоспроможності аграрних підприємств*

*Джерело: власні дослідження

Розглядаючи експорт як засіб підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств, слід виокремити такі переваги, що отримують підприємства під час його здійснення:

- розширення ринку збуту своєї продукції;
- отримання від експорту вищого прибутку порівняно з реалізацією продукції на внутрішньому ринку;
- отримання валютної виручки для придбання за кордоном необхідної техніки, обладнання;
- задіяння вільних виробничих потужностей або розширення поля своєї

діяльності за рахунок тих галузей, продукція яких має попит за кордоном;

- зменшення впливу сезонних коливань попиту на продукцію;
- організація та підтримка виробництва на рівні світових вимог за допомогою міжнародних зв'язків, встановлених через експорт;
- сприяння структурній перебудові усього аграрного сектора економіки України за рахунок високоефективного експорту [1,2,3].

Імпорт як джерело формування конкурентних переваг аграрних підприємств передбачає закупку за кордоном необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання, що недоступні на внутрішньому ринку або є більш якісними порівняно з вітчизняними аналогами [1, 2].

Наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності може здійснюватися у формі спільного проведення наукових розробок (кооперація наукових сил), взаємної координації тематики наукових досліджень з наступним обміном одержаними результатами, обміну кадрами тощо [2]. На нашу думку, даний вид зовнішньоекономічної діяльності є важливим для формування конкурентоспроможності підприємств, оскільки наразі відчутним є брак державного фінансування наукових розробок в аграрній сфері. Окрім того, закупівля аграрними підприємствами нового обладнання, технологій вимагає відповідної підготовки персоналу, набуття управлінського досвіду.

Розвиток спільної підприємницької діяльності вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання дає змогу національним аграрним підприємствам:

- залучити у виробництво сільськогосподарської продукції та її переробку сучасні зарубіжні технології і досягти завдяки цьому значної економії матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- залучити додаткові фінансові ресурси;

- набути управлінського досвіду в організації агропромислового виробництва і досягти такого рівня менеджменту, за якого він розглядається як самостійний ресурс, що забезпечує високоефективне функціонування підприємства;
- прискорити вихід українських підприємств на світовий ринок;
- швидше набути досвіду роботи на світовому ринку, створивши цим самим важливі передумови зростання ефективності експортно-імпортних операцій;
- скоротити нераціональний імпорт [1, 2, 3].

Операції, засновані на формах зустрічної торгівлі дають суттєві переваги сільськогосподарським підприємствам в умовах браку оборотних коштів [2,4]. Особливої уваги серед операцій зустрічної торгівлі заслуговує викуп застарілої продукції, що дозволяє українським аграрним підприємствам закупити нову сучасну техніку та одночасно продати застарілу, що суттєво зменшує витрати підприємства [5].

За умов сучасної інтернаціоналізації економіки важливим фактором конкурентоспроможності аграрних підприємств, особливо на міжнародному рівні, є поліпшення свого іміджу і пропаганда власного вкладу у розвиток суспільства. У цьому напрямі система міжнародних торговельних виставок-ярмарок опрацювала високоякісні засоби, забезпечуючи розповсюдження й одержання широкого спектру економічних, технічних, комерційних повідомлень. Крім того, реклама, зв'язки із громадськістю надають значні переваги для просування товарів і послуг, що робить виставки-ярмарки незмінним помічником кожного підприємця. Участь у виставках-ярмарках відіграє першочергову роль у становленні аграрних підприємств-експонентів, демонструє загальну картину структури виставкової діяльності, відносини між конкурентами і споживачами, зв'язки із засобами масової інформації [4].

Лізинг є одним із основних фінансових інструментів, що дозволяє аграрним підприємствам здійснювати великомасштабні капітальні

інвестиції в розвиток матеріально-технічної бази будь-якого виробництва. Порівняно з іншими способами придбання устаткування лізинг має низку істотних переваг:

- лізинг дає можливість розширити виробництво і налагодити обслуговування устаткування без значних одноразових витрат і необхідності залучення позичкових коштів;
- пом'якшується проблема обмеженості ліквідних коштів, витрати на придбання устаткування розподіляються на весь термін дії договору;
- не залучається позиковий капітал, тому підтримується оптимальне співвідношення власного і позикового капіталів;
- лізингові платежі включаються у собівартість продукції, отже зменшуються відрахування від прибутку до бюджету;
- існує можливість застосування гнучких лізингових платежів за схемою, що найбільше відповідає сезонності сільськогосподарського виробництва, а отже, і сезонності надходження коштів за реалізовану продукцію;
- лізинг є надійним способом випробування основного засобу [2,6].

Інвестиції визначають темпи розвитку агропромислового виробництва, вони є могутнім стимулом для розвитку науково-технічного прогресу [7]. На думку Г.М. Дроздової [1], залучення іноземних інвестицій є потужним засобом для модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світовому ринку. На наш погляд, аграрний сектор економіки країни, що практично позбавлений дієвих інструментів кредитування та відчуває гостру необхідність у значних капітальних вливаннях, потребує активного іноземного інвестування. У той же час, надмірна питома вага іноземних інвестицій в аграрний сектор України може призвести до залежності сільськогосподарських підприємств від зовнішніх інвесторів.

Висновки. Підвищення конкурентноздатності підприємств аграрного сектору вимагає ефективного розвитку зовнішньоекономічної

діяльності. Найважливіші види зовнішньоекономічної діяльності як інструменти підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств - експортно-імпортні операції, що розширюють збутові можливості та поліпшують постачання; іноземне інвестування, яке виступає потужним джерелом фінансування; лізинг та зустрічна торгівля, що дають змогу зміцнити матеріально-технічну базу; спільне підприємництво як джерело досвіду господарювання; наукова кооперація, що посилює інноваційний фактор розвитку, та участь у міжнародних виставках, яка сприяє формуванню позитивного іміджу аграрного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств: [навч. посібник для студ. вузів] / Г.М. Дроздова — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 247 с.
2. Андрійчук В. Менеджмент: прийняття рішень і ризик: [навч. посібник]/ В. Андрійчук., Л. Бауер. — К. : КНЕУ, 1998. — 316 с.
3. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: [навч. посіб.] / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвинова, І.Ю. Сіваченко. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 792 с.
4. Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: [підручник для вузів]/І.В. Багрова. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 580 с.
5. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. Посібник / [В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Кропак, О.Ю. Григорєв, А.О. Босак] — [2-ге вид.] — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.
6. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посібник]/ М.І. Дідківський — К. : Знання, 2006. — 463 с.
7. Борецько І.П. Оцінка інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору економіки / І.П. Борецько // Економіка АПК. — 2009. — №12. — С. 68 — 74.

**ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТА ЦІНИ НА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ
В АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ**

Є.П. Мокрицька, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

В статті розглянуто значення закупівельних цін на продукцію сільськогосподарського виробництва у системі цін, наведено середньозважені закупівельні ціни на деякі види сільськогосподарської продукції по Миколаївській області та по Україні. Наведено ціни на деякі види сільськогосподарської продукції на Акредитованих товарних біржах України на умовах СПОТ.

Ключові слова: закупівельні ціни, зовнішньоторговельні ціни, біржові ціни.

Постанова проблеми. В сучасних умовах сільськогосподарський виробник вступає у конфлікт з об'єктивними законами ринку, де ціна як грошове вираження мінової вартості одиниці товару формується в процесі його реалізації, а не в процесі виробництва. Низький рівень доходів громадян обмежує платоспроможний попит на найбільш масові продукти споживання – сільськогосподарські продукти і продовольчі твори, вироблені із сільськогосподарської сировини, які в товарообігу країни посідають близько 80 %, і далі обмежує ріст рівня роздрібних цін. Тому, не досягнувши помітного успіху у підвищенні роздрібних цін, промислові виробники, а також торговці, переключають свої економічні інтереси на виробника сільськогосподарської продукції, домагаючись якнайнижчих закупівельних цін, які здебільше є для нього збитковими. До того ж згідно попередніх даних Міністерства аграрної політики України витрати на виробництво сільськогосподарської продукції у 2010 році збільшились майже на 30%, а у тваринництві – на 45%, що призвело до значного підвищення собівартості продукції, а звідси і зниженню рентабельності виробництва або збитковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням цін та ціноутворення на сільськогосподарську продукцію у зовнішньоторговельних відносинах присвячені наукові праці сучасних вчених – економістів, серед яких Пінішко В.С., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Іваннікова Н.А. та ін. Їх дослідження охоплюють цілу низку питань, пов'язаних з ціноутворенням на підприємствах основних галузей і сфер економіки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження внутрішніх закупівельних цін на продукцію сільськогосподарського виробництва, а також місце і роль цін у зовнішній торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожний виробник, в тому числі виробник сільськогосподарської продукції, економічно зацікавлений у найвищій ціні на свою продукцію, але в умовах вільного ціноутворення цього досягти важко. Тому Україна здійснює курс на побудову відкритої економіки, основоположними принципами формування якої є експортноорієнтована модель економічного розвитку, що передбачає найповніше використання світових ринків як додаткового фактора розвитку національної економіки. Разом з цим великого значення набувають зовнішньоторговельні відносини, в яких засновуються зовнішньоторговельні ціни. Таким чином, ринок через механізми ціноутворення гармонізує економічні інтереси виробників і споживачів його продукції. І цей процес ринкового саморегулювання стосується всіх сфер споживання сільськогосподарської продукції.

Сільськогосподарські підприємства вироблену ними продукцію реалізують саме за закупівельними цінами. Закупівельні ціни посідають особливе місце в системі цін, оскільки вони служать широкою базою для ціноутворення у переробній промисловості та через неї, а також безпосередньо – на споживчі товари у гуртовій і роздрібній торгівлі. Тому закупівельні ціни є одним з найважливіших об'єктів економічної політики держави [1, с.81].

Закупівельні ціни є вихідним етапом у системі ціноутворення. З їх допомогою формується внутрішній валовий продукт (далі ВВП) на етапі його зародження. Саме у сільському господарстві теоретично ВВП починає свій стартовий рух через всі сфери товарного обміну, закінчуючи його у роздрібній торгівлі [2, с.143].

Таблиця 1

Середньозважені закупівельні ціни на основні види
сільськогосподарської продукції станом
на 8 жовтня 2010 року, грн за 1 т

Продукція	Україна			Миколаївська область			Миколаївська область у % до України на поточну дату
	2009 рік	поточна дата	поточна ціна у % до 2009 року	2009 рік	поточна дата	поточна ціна у % до 2009 року	
Молодняк великої рогатої худоби	10793	11500	107	11300	11500	102	100
Свині I, II категорій	16667	16000	96	16900	16000	95	100
Молоко I сорту	1933	3750	194	1970	3750	190	100
Молоко II сорту	1419	3000	211	1650	3000	182	100
Пшениця 3 кл.	1040	1557	150	1160	1660	143	107
Пшениця 4 кл.	936	1466	157	970	1660	171	113
Пшениця 6 кл.	843	1420	168	1050	1650	157	116
Жито групи А	746	1238	166	X	X	X	X
Кукурудза	901	1525	169	1030	1700	165	111
Ячмінь 3 класу	799	1571	197	930	1820	196	116
Соняшник	2084	3701	178	2180	4000	183	108
Соя	2658	3075	116	X	X	X	X
Ріпак	2761	3648	132	2830	4100	145	112

За даними статистичної звітності Міністерства аграрної політики України (табл. 1), середньозважені закупівельні ціни по Україні станом на 8 жовтня 2010 року в порівнянні з 2009 роком підвищилися майже на всю продукцію, а в деяких випадках збільшення ціни відбулося майже в 2 рази. Такі ж зміни відбувалися і у Миколаївській області. До того ж у

Миколаївській області закупівельні ціни на деякі види продукції є трохи вищими, ніж по Україні, а саме, пшениця 3 класу – на 7%, пшениця 4 класу – на 13%, пшениця 6 класу та ячмінь 3 класу – на 16%, кукурудза – на 11%, соняшник – на 8% та ріпак – на 12%.

Таблиця 2

Середньозважені біржові ціни на сільськогосподарську продукцію, продукти її переробки, продовольство, які склалися на Акредитованих товарних біржах України (СПОТ)

Назва товару	Базис поставки	Середньозважена ціна за одну тонну з ПДВ, грн			Ціна USD, середня
		мінімальна	середня	максимальна	
Пшениця м'яка 3 клас	CPT	1613,62	1767,02	1819,28	223,39
Пшениця м'яка 3 клас	FOB	1645,26	1652,64	1661,08	208,93
Пшениця м'яка 4 клас	FCA	1700,63	1700,63	1700,63	215,00
Пшениця м'яка 4 клас	FOB	1661,08	1687,45	1700,63	213,33
Пшениця м'яка 6 клас	CPT	1423,39	1423,39	1423,39	179,95
Пшениця м'яка 6 клас	FOB	1344,68	1432,30	1487,06	181,08
Ячмінь 3 клас	CPT	1661,08	1739,95	1748,09	219,97
Ячмінь 3 клас	FOB	1740,18	1818,38	2032,84	229,89
Кукурудза для кормових потреб	CPT	1502,88	1716,98	1827,19	217,07
Кукурудза для кормових потреб	DAF	1621,53	1745,80	1898,38	220,71
Кукурудза для кормових потреб	FOB	1463,33	1509,82	1661,08	190,88
Кукурудза некласифікована	CPT	1241,85	1241,85	1241,85	157,00
Горох 3 клас	CPT	1740,18	1753,82	1819,28	221,72
Соя	FCA	2931,42	2931,42	2931,42	370,60
Соя	CPT	2910,84	3145,41	3282,61	397,65
Насіння соняшнику 1 клас	DDU	4666,29	4666,29	4666,29	589,93
Насіння соняшнику 2 клас	FCA	3163,96	3343,05	3638,55	422,64
Насіння соняшнику 2 клас	DAF	3559,46	3559,46	3559,46	450,00
Насіння соняшнику 2 клас	FOB	3599,00	3599,00	3599,00	455,00
Насіння соняшнику вищий клас	FCA	5536,93	5536,93	5536,93	700,00
Насіння соняшнику вищий клас	DAF	4840,86	4840,86	4840,86	612,00
Ріпак продовольчий	CPT	3875,85	3891,67	3899,58	492,00
Ріпак продовольчий	DAF	3496,18	3841,61	4140,83	485,67

Встановлення цін на світовому ринку відбувається на міжнародних товарних аукціонах, міжнародних торгах або на біржах. Зупинимося на

біржових цінах та з'ясуємо як вони можуть змінюватись в залежності від часу чинності. Отже, біржові ціни – це ціни біржових котирувань на постійно діючому ринку масової якісно однорідної продукції.

Аналіз середньозважених цін на сільськогосподарську продукцію на Акредитованих товарних біржах України на умовах СПОТ (табл. 2) свідчить про те, що вони в першу чергу залежать від базису поставки. Так, наприклад, середня ціна на пшеницю 3 класу на умовах СРТ становить 1767 грн за 1 тонну, а на умовах FOB – 1653 грн за 1 тонну, що майже на 100 грн більше. Найбільша різниця в ціні спостерігається на насіння соняшнику вищого класу, а саме на умовах FCA середня ціна за 1 тонну – 5537 грн, а на умовах DAF – 4840 грн, тобто різниця складає близько 700 грн.

Порівнюючи біржові ціни з середньозваженими закупівельними цінами також можна виявити те, що біржові ціни у всіх випадках є вищими. Так, наприклад, станом на 8 жовтня 2010 року вартість пшениці 3 класу становила 1557 грн за тонну по Україні і 1660 грн по Миколаївській області, що приблизно відповідає мінімальній біржовій ціні за всіма умовами поставки, максимальна біржова ціна становила 1819 грн за тонну. Приблизно така ж тенденція спостерігається по всім іншим видам продукції. Але більш за все біржові ціни відрізняються від закупівельних на таку продукцію, як кукурудза на умовах DAF, максимальна ціна якої вища ніж у Миколаївській області майже на 200 грн за тонну, ячмінь на умовах FOB – також майже на 200 грн, кукурудза DAF – 200 грн. Винятком стали ціни на таку продукцію, як соя FCA – максимальна ціна менше ніж по Україні майже на 150 грн за тонну та ріпак СРТ – менше майже на 200 грн, ніж по Миколаївській області та на 250 грн, ніж по Україні.

Висновки. В сучасних умовах для сільськогосподарського виробництва жорстко стала проблема прибутковості діяльності. Промислові виробники намагаються встановити якомога нижчі

закупівельні ціни, збільшуються витрати на виробництво, зменшується попит на сільськогосподарську продукцію у населення через низький рівень доходів, все це є причиною зменшення прибутковості сільськогосподарського виробництва.

На кінцеві результати діяльності підприємств значній вплив мають саме ціни. Так в закупівельних цінах проявляються насамперед інтереси виробників сільськогосподарської продукції, оскільки встановлюючи їх виробники можуть впливати на рівень свого прибутку, хоча іноді закупівельні ціни є більш вигідними для підприємств переробної промисловості. З огляду на це для українських сільськогосподарських підприємств важливим є можливість здійснювати зовнішню торгівлю. Це дає змогу отримати нових споживачів та реалізувати свою продукцію за вищими цінами ніж на внутрішньому ринку.

Зовнішньоторговельні ціни складаються переважно на Актредитованих товарних біржах України і залежать , як від умов поставки, так і від обсягів пропозиції даного товару.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пінішко В.С. Ціни і ціноутворення: навч. посібник / В.С. Пінішко — Львів : Інтелект – Захід, 2006. — 488 с.
2. Основи ціноутворення: навч. посібник / [Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна, Н.А. Іваннікова та ін.]. — К. : Кондор, 2007. — 252 с.
3. Загальний звіт про результати торгів сільськогосподарською продукцією, продуктами її переробки, продовольством, на Акредитованих товарних біржах України / Міністерство аграрної політики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?4790> [39.0 К]

ЛІЗИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ю.В. Дзюба, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Висвітлено сучасні тенденції розвитку лізингових процесів у інвестуванні, проаналізовано стан та проблеми впровадження лізингу в аграрний сектор як особливого виду фінансових послуг.

Ключові слова: лізинг, лізингові операції, інвестиційна діяльність, виробництво, матеріально-технічна база, лізинговий ринок, послуги.

Постановка проблеми. Сільське господарство є однією з найбільш ризикованих галузей для фінансування. Актуальність розвитку лізингу в Україні, включаючи формування лізингового ринку набуває дедалі більшого поширення. Зокрема відновлення матеріально-технічної бази повинно стати пріоритетом для сільськогосподарських підприємств. Зношеність основних засобів сягає близько 90 %, що є однією з причин значних втрат врожаю. Для відновлення машино-тракторного парку країни на рівні технологічної потреби необхідно щорічно закуповувати машини й устаткування на суму 15 млрд грн протягом 10 років. Дефіцит власних обігових коштів спонукає сільгоспвиробників до пошуку джерел фінансування із залученням інвестицій. Суб'єкти фінансування аграрного сектору представлені: банками, лізинговими компаніями, іноземними компаніями, фізичними особами. Представники лізингових компаній переконують сільгоспвиробників, що лізинг – найперспективніший фінансовий інструмент, здатний ефективно розвивати виробництво за рахунок покращення матеріально-технічної бази та забезпечити ефективний розвиток сільського господарства. Вдосконалення лізингу в АПК дозволить за досить короткий час модернізувати відповідно до світових стандартів провідну галузь української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з важливих форм інвестування, що здатна значно поживати процес оновлення вітчизняного виробництва й сприяти зростанню реального сектора економіки, є лізинг. Проблеми організації та регулювання лізингу привертають увагу багатьох фахівців, про що свідчить значна кількість наукових публікацій, присвячених цій темі. Вивченням особливостей розвитку лізингових відносин в Україні присвятили свої роботи такі автори: М. Брагінський, В. Василик, О. Вітрянський, О. Кабатова, Н. Слав'янська, А. Стативка, В. Трач, Т. Унковська, Г. Холодний, Г. Черевко, В. Шелудько та інші. Так, О.Василик зазначає, що лізинг належить до найхарактерніших видів фінансових послуг, цей вид діяльності спрямовується на залучення й розміщення фінансових ресурсів на основі передавання у користування майна за плату [1, с. 338]. В. Шелудько аналізує проблему лізингових послуг. Вказуючи на перспективність лізингу, вчений зазначає, що у разі існування в країні розвиненого конкурентного ринку лізингових послуг при виборі підприємством способу фінансування перевага часто надається лізингу [2, с. 253].

Постановка завдання. Розкрити розвиток лізингових відносин у сфері аграрного виробництва. Визначити роль фінансового лізингу як одного з інструментів покращення матеріально-технічної бази сільського господарства. Запропонувати можливі шляхи покращення розвитку лізингових відносин в агросекторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відродження та розвиток економіки неможливі без активізації інвестиційних процесів. Важливим інструментом кредитно-фінансового обслуговування є лізинг, який дає змогу підприємствам придбати необхідне устаткування на умовах поступової сплати коштів, зароблених, зокрема, й на його експлуатації. Лізинг дає можливість багатьом суб'єктам господарювання вирішити проблему оновлення виробництва. На сучасному етапі є потреба в модернізації українських підприємств, підняття рівня їх технічного

переозброєння, створення нових робочих місць. Внаслідок застосування лізингових схем для технічного оснащення аграрних підприємств має відбутися збільшення виробничих потужностей суб'єктів господарювання, випуску ними якісної конкурентоспроможної продукції, збільшення прибутку та податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. У США в лізингу перебуває 45 % виробничого устаткування, в Австралії – 33 %, в Англії та Франції – 13–17 %, у ФРН – 18 %, в Японії – 3 % [3, с.28]. Світовий досвід показує, що лізинг відіграє позитивну роль в сільському господарстві.

Для України, яка гостро відчуває потребу в оновленні основних фондів в усіх галузях економіки, необхідність розвитку ринку лізингових послуг є особливо актуальною. За експертними оцінками, Україна потребує щонайменше 172 млрд дол. США інвестицій в основні фонди з метою їх оновлення [3, с.32]. Через лізингові операції фінансується 1/3 приватних інвестицій у країнах із розвинутою економікою і майже 1/8 приватних інвестицій в світі. Лізинг є одним з прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва та відкриває користувачам широкий доступ до передової техніки і технології, оскільки у випадку придбання обладнання в лізинг його виробник пропонує технічне обслуговування. Розглянемо умови надання фінансового лізингу через банк і лізингову компанію (табл.1).

Витрати лізингоодержувача за даними схемами відрізняються платежами за пунктами 2 і 3. При укладенні договору фінансового лізингу з банком лізингоодержувач уникає витрат по утриманню лізингової компанії, яка виступає посередником між лізингоодержувачем і банком. Для сільськогосподарських підприємств банківський фінансовий лізинг є дорожчим за банківське кредитування. Однак при його застосуванні зникає необхідність у пошуках ліквідної застави та її оцінки, забезпечується економія оборотного капіталу, у тому числі за рахунок зменшення оподаткування прибутку. Кількість укладених договорів фінансового

лізингу в 2008 р. зросла на 5,3%. Так, якщо в 2007 р. цей показник дорівнював 9 275 договорів, то в 2008 р. – 9 766 договорів.

Таблиця 1

Склад лізингових платежів лізингоодержувача [4].

Лізингодавці	
Банк	Лізингова компанія
1. Частина вартості об'єкта лізингу, яка амортизується за строк, за який вноситься лізинговий платіж	1. Частина вартості об'єкта лізингу, яка амортизується за строк, за який вноситься лізинговий платіж
2. Відсоток за залучені банком ресурси (13-15% річних від вартості об'єкта фінансового лізингу)	Відсоток за залучений лізингодавцем кредит для придбання майна за договором лізингу (20% річних від суми кредиту)
3. Маржинальний прибуток банку (3-5 % річних від вартості об'єкта фінансового лізингу)	3. Платіж як винагорода лізингодавцю за одержане в лізинг майно (11-15 % річних від вартості об'єкта фінансового лізингу)
4. Сплата страхових внесків за договором страхування об'єкта фінансового лізингу, якщо він застрахований лізингодавцем	4. Сплата страхових внесків за договором страхування об'єкта фінансового лізингу, якщо він застрахований лізингодавцем
5. Інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу	5. Інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу
РАЗОМ: вартість об'єкта фінансового лізингу + 16- 20% річних від вартості об'єкта фінансового лізингу + п.4 + п.5	РАЗОМ: вартість об'єкта фінансового лізингу + 31-35 % річних від вартості об'єкта фінансового лізингу + п.4 + п.5

Проте їхня загальна вартість зменшилась на 40,9% – з 16,88 млрд грн до 9,98 млрд грн. Це пов'язано з погіршенням доступу до кредитних ресурсів, зростанням ставок по банківських кредитах у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, а також кризовими явищами в економіці.

Загальна вартість таких договорів станом на кінець 2008 року склала 28,5 млрд грн, що на 41,1% більше за показник кінця 2007 р року (20,2 млрд грн). Такі тенденції пов'язані насамперед зі зростанням обізнаності щодо лізингу в Україні, швидким розвитком фінансових ринків країни, а також кращим доступом до кредитних ресурсів за останні роки.

Варто зауважити, що середній термін дії договорів фінансового лізингу більшості лізингових компаній складає від двох до п'яти років. Причому за 2008 рік збільшилася частка договорів із зазначеним терміном дії в загальній структурі лізингових угод. Таке зростання пов'язане з підвищенням ризикованості довгострокових лізингових угод у зв'язку з нестабільністю економічної та політичної ситуації в країні та кризовими явищами в економіці. Основними джерелами фінансування лізингових операцій у 2008 році були банківські кредити (47,1%), тоді як у 2007 р. на їх частку припадало лише 29,11%. Відбувалося також збільшення частки фінансування за рахунок власного капіталу лізингодавця – з 10,73% у 2007 р. до 21,75% у 2008 р. Водночас частка позикових коштів юридичних осіб у загальній структурі фінансування лізингових операцій значно скоротилася – з 49,23% у 2007 р. до 7,3% у 2008 р. Такі процеси певною мірою пов'язані з кризою ліквідності, а також практичною відсутністю внутрішнього та зовнішнього фінансування [5].

У 2009 році господарствам різних форм власності на умовах фінансового лізингу передано 851 одиницю сільгосптехніки та обладнання на 185,4 млн грн, зокрема 273 трактори -62,4 млн грн, 61 зернозбиральний комбайн – 48,8 млн.грн, 317 одиниць ґрунтообробної та посівної техніки – 36,9 млн грн, 97 комплектів обладнання для тваринництва і птахівництва – 22,6 млн грн, 86 одиниць іншої техніки і обладнання – 15 млн гривень [5, с.8].

Незважаючи на позитивні тенденції, слід зазначити, що темпи зростання лізингового ринку України є незначним порівняно з потребами економіки. Показник співвідношення обсягів укладених лізингових угод до ВВП в Україні майже в 20 разів менший, ніж в країнах, що демонструють швидкі темпи зростання. Однією з причин такої ситуації є те, що в Україні лізинг розглядається як новий вид фінансування тому існують і проблеми в його реалізації на практиці. Основними важливими питаннями є саме створення сприятливого середовища для розвитку лізингу. Розв'язання цих

проблем потребує комплексного підходу й можливе лише за умови прийняття урядом програми розвитку ринку лізингових послуг. Основними напрямками в рамках цієї програми мають бути: удосконалення законодавчої бази; сприяння розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг.

Висновки. Ринок лізингових послуг у країнах із розвинутою економікою набув значного поширення і є прогресивним засобом інвестування економіки. Хоча в Україні ринок лізингових послуг ще не набув значного поширення, проте активне впровадження лізингових операцій сприятиме оновленню основних фондів завдяки збільшенню доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування інвестицій. Також розвиток малого та середнього бізнесу завдяки більшій доступності лізингових операцій порівняно з іншими інструментами запозичень. Окрім того, розвиток лізингу стимулюватиме підвищення ефективності кредитної політики банків у результаті створення конкурентного середовища між джерелами фінансування та розвиток організованого вторинного ринку багатьох видів техніки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик — К.: НІОС. — 2001. — 416 с.
2. Шелудько В.М. Фінансовий ринок / В.М. Шелудько — К.: Знання, 2006. — 535 с.
3. Курнаєв В. Можливості, проблеми і перспективи лізингу в Україні / В. Курнаєв // Економіст. — 2000, № 6. — 28 с.
4. Євчук Л. А. Окремі аспекти співпраці аграрних підприємств з фінансовими партнерами / Л.А. Євчук, В.В. Людаєв // Економіка АПК. — 2006. — № 11. — с. 59— 65.
5. Розвиток фінансового лізингу в Україні [Електронний ресурс] — Режим доступу:
http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=555&pub=3963
6. Доступність і популярність фінансового лізингу // Аграрний тиждень. — 2010. — №2. — с. 8

ЛІДЕРСТВО В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Д.Ю. Нєваліхін, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто основоположні теорії лідерства. Доведена необхідність існування та розвитку лідерства в діяльності сучасних організацій як ключ до її успіху.

Ключові слова: лідер, лідерство, керівник, менеджер, влада, успіх, лідери-менеджери, лідери-активісти, професіоналізм, потенціал.

Постановка проблеми. Інтерес до лідерства виник ще в глибокій старовині. Феномен лідерства впродовж століть хвилював свідомість багатьох дослідників. На початку двадцятого сторіччя почалося вивчення управління. Керівництво і лідерство стали об'єктом дослідження. До недавнього часу в нашій країні не було умов для формування лідерів і попиту на них, а отже, не було дослідження проблем, пов'язаних з лідерством. У зв'язку з цим більшість робіт у області дослідження лідерства належить західним ученим.

Актуальність проблематики обумовлена наступними чинниками:

- наявністю досить скупих досліджень в деяких сферах лідерства;
- низьким рівнем професіоналізму деяких сучасних керівників, що спричиняє за собою неефективність діяльності організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 30 – 50 роках був зроблений ряд великомасштабних досліджень на системній основі. Починаючи з 70-х років інтерес до вивчення лідерства почав зростати про що свідчить поява робіт Дж. Мак-Грегора Бернса, Р.Такера, Б.Келлермана, Дж. Пейджа.

Проте в цей час з'являються праці російських учених, що зачіпають проблеми лідерства. (Наприклад, книга Р.Л. Кричевського “Якщо ви – керівник” про елементи психології менеджменту в повсякденній роботі керівника і лідера в організації, а за технологією лідерства – колективна

робота авторів московського центру політичних досліджень “Никколо М “ “Імідж лідера”).)

Постановка проблеми. Дослідити психологічний феномен лідерства в сучасному управлінні організаціями як потужного фактора їх успішного функціонування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Є організації, в яких неначебто все зроблено правильно, але чогось все-таки не вистачає. У них немає душі, немає того, що дозволяє вдихнути в адміністративну систему життя. Вони існують без віри, без любові, та і без надії. Вони приречені на подібне сіре існування, якщо тільки не знайдеться людина або команда одностайців, які знайдуть суть і значення в цій застиглій системі, і тоді повернеться надія. Така людина називається лідером, а роль, в рамках якої він діє, – лідерством.

Лідерство – це не керівництво, хоча лідер і може бути керівником. Лідерство – це не менеджмент, а харизматичне керівництво.

Зараз можна говорити про зміну віх: замість вже звичного TQM (Total Quality Management) фахівці починають говорити про настання ери TQL (Total Quality Leadership): загального лідерства на основі якості. Саме якість – ключ до конкурентоспроможності.

На сьогоднішній день немає жодної теорії або підходу, який об'єднував би всі дослідження і відображав би загальне бачення феномена лідерства і фігури лідера. Проблематика лідерства розглядається в теорії особових якостей, в концепціях організаційної поведінки, в ситуативній теорії лідерства. Кожна з них піддається критиці, але результати так чи інакше використовуються на практиці.

Відправною точкою нам можуть послужити три концепції лідерства: у системі якості (СЯ), в психології і в менеджменті.

У. Едвардс Демінг визначає лідерство «як метод роботи, що має на меті допомогти працівникам виконувати їх роботу найкращим чином». З теорії відомо, що лідерство - невід'ємний компонент роботи команд і груп.

М. Мескон і співавтори також відносять лідерство до внутрішніх чинників організації, а точніше, до підсистеми «люди»[2].

Таким чином, лідерство – це багатоаспектне соціальне явище. Феномен лідерства виявляється в будь-яких більш менш організованих групах, які мають стремління до якої-небудь загальної для групи мети.

В цілому в різних джерелах лідер визначається як людина, яка мислить глобальними категоріями, передбачає потенційні можливості, створює загальне бачення майбутнього, сприяє розвитку здібностей людей, делегує їм повноваження, цінує в людях відмінності, розвиває командний підхід до роботи, відчуття партнерства, вітає зміни, демонструє знання технологій, заохочує конструктивний виклик, забезпечує задоволення клієнтів, досягає успіхів в змаганні з конкурентами, демонструє особисті досягнення, високий рівень компетенції, проявляє готовність до сумісного керівництва, діє відповідно до проголошених цінностей, проте може змінювати ці цінності, якщо того вимагає ситуація.

Влада – це не завжди лідерство. Зате зворотне, мабуть, вірне завжди: лідерство породжує владу і в значній мірі забезпечує її. Вигідна відмінність лідерства від простої адміністративної влади полягає у тому, що це влада, яка не потребує застосування сили, хоча і має її. Сила стає непотрібною, коли на допомогу лідерству приходить ідеологія. Саме лідер покликаний сформулювати таку ідею або систему ідей, в яку готові повірити ті, хто потребує віри, і яку готові прийняти ті, хто шукає пояснень. Щоб уникнути опору, управлінець повинен бути сильним. Великий індійський мислитель С. Вівекананда говорив: «Слабкість породжує саму ідею опору». Керівник-лідер не може бути слабким за визначенням.

Керівник зобов'язаний бути сильним, як і лідер, але чи завжди керівник повинен бути лідером? Більшість сучасних авторів дає на це ствердну відповідь. У будь-якій організації всі процеси починають протікати активніше, коли біля керма з'являється лідер. У. Едвардс Демінг писав, що лідерство – це пусковий механізм роботи системи якості, і без

нього вона – швидше фікція, ніж реальність. «Лідерство потрібне для всіх компонентів системи», – відзначав Демінг в передмові до книги Г.Р. Нива «Простір доктора Демінга»[3]. І, перш за все, важлива лідируюча роль вищого керівництва, без якої конструктивні перетворення практично неможливі. Одним з основних положень теорії інноваційного менеджменту є твердження про те, що лідерство є ключовим елементом інноваційного процесу і розвитку культури в організації. Лідерство – це ключ, який відкриває шлях до успіху в бізнесі. Джуран [4] акцентує увагу на тому, що лідерство вищого менеджменту – це один з восьми уроків, які засвоюють успішні компанії. Аналогічні погляди виражає і Т. Конті[5].

Та і в новій версії міжнародних стандартів ISO 9000 лідерство назване одним з восьми основоположних принципів, встановлених в основу стандартів (Draft International Standard ISO/DIS 9000:2000 (E)).

Еджмен говорить, що нова, націлена на якість організація залежить від лідерства, яке створює внутрішні умови успіху [6]. Поза сумнівом, остаточний успіх корпорації залежатиме від здатності всіх її співробітників творчо працювати разом для досягнення загальної мети. Але тут знову не обійтися без лідерства, яке живить, підтримує потрібні уміння і необхідне відношення. На думку Мелісси Хорнер, сьогодні лідерство – це не більше, ніж визначення висоти, на яку треба підстрибнути[7].

Те, що менеджер, що управляє поведінкою інших людей, повинен володіти лідерськими якостями, ні у кого не викликає сумніву. Лідерство в цьому випадку відноситься, як правило, до вищого керівництва і у меншій мірі до менеджменту на місцях.

Пітер Сенге в одному з інтерв'ю відзначив, що компаніям потрібні три типи лідерів: лідер – керівник компанії або організації, лідери-менеджери, які проводять політику компанії на місцях, і лідери-активісти, серед рядових співробітників організації, які постійно підтримують «вогонь в багатті» і не дають йому згаснути, доки менеджерів немає поряд. Таким чином, можна надихнути всю компанію зверху вниз і одержати саме той

зворотний зв'язок, який дозволить безперервно покращувати процес день за днем [8].

Лідерство – компонент не тільки невід'ємний, але і незамінний. Адже його відсутність спричинить за собою значні фінансові втрати і втрати конкурентоспроможності. Є думка, що лідерство можна замінити чіткою системою контролю, покарань і заохочень. Що з цього вийде? Немає лідерства – жорсткіший контроль (контролювати доводиться, принаймні, частіше), більше часу йде на постановку задачі, гірший клімат в колективі – відбувається втрата ресурсів: часових і людських. Потрібні засоби, щоб найняти зайвого контролера або організувати службу контролю; текучість кадрів, породжена поганим кліматом в колективі, також відображається на фінансовому стані організації. Все разом позначається на ефективності компанії, природно, не в кращу сторону. З цього можна зробити висновок, що лідерство служить ключем до «хорошої організації і конкурентоспроможності в глобальному масштабі» [9].

Як люди стають лідерами? З досвідом, з віком, з освітою або від народження?

Антоніо Менегетті, відомий учений і засновник онтопсихології, автор книги «Психологія лідера», переконаний, що лідер від народження одержує певні завдатки, але це не означає, що ця людина стане лідером. Щоб стати лідером, треба досягти відповідного рівня культури, освіти, життєвого досвіду і професіоналізму. Менегетті виділяє наступні чинники, що створюють справжнього лідера з людини з певними завдатками:

Перше – це культура і освіта.

Друге – це здатність долати стереотипи. Для цього потрібна внутрішня зрілість. Лідер повинен уміти підійматися над традиційними цінностями.

Третє – це знання свого прихованого потенціалу.

Виходить, що істинне лідерство – це робота, робота і ще раз робота. Перш за все робота над собою. А природжені завдатки лідера – це той внутрішній потенціал, який треба підпорядкувати собі і направити в

потрібне русло, інакше далі за лідера дворової команди по футболу природжений лідер не піде.

Висновок. На закінчення відзначимо, що цінності лідера входять в компанію, в її культуру і залишаються там навіть після виходу лідера. Цей висновок перш за все говорить про соціальну відповідальність, яку лідер бере на себе, усвідомлює він це чи ні. Він реально впливає на життя багатьох десятків, сотень або навіть тисяч чоловік тим, що всі вони живуть в системі, яка створена ним, в системі, яка знаходить і має сенс тільки завдяки ньому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Izuka. Quality management in Japanese industry // General view. Private communication of Prof. H. Tsubaki from Tokyo, Japan. — 1999.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. — пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 704 с.
3. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга. Книга 1/ Пер. с англ. Тольятти : Городской общественный фонд «Развитие через качество», 1998. — 328 с.
4. Juran J.M. Juran on leadership for quality. An executive handbook. — New York : Free Press. — 1989.
5. Конти Т. Самооценка в организациях / Пер. с англ. — М. : Стандарты и качество, 2000. — 270 с.
6. Edgeman Rick L. Principle — centered leadership and core value development // The TQM Magazine. — Vol.10, No 3. — 1998.
7. Horner Melissa. Leadership theory: past, present and future // Team Professional Management. — Vol. 3, No 4. — С. 12.
8. Сенге П. Как научиться изменяться. Интервью с Аланом Вебером // Искусство управления. — март 2000. — 25.
9. Эллиот Жак. Лидерство в менеджменте: ключ к хорошей организации // Хрестоматия Управление Обучением. The Open University. МИМ «ЛИНК», 1994. — 634 с.

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ
ЖОВТНЕВОГО РАЙОНУ**

І.С. Рижкова, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто питання перспективи розвитку в сільськогосподарських підприємств зерновиробництва.

Ключові слова: розвиток, перспектива, зерно, зерновиробництво

Постановка проблеми. Зерновиробництво відіграє важливу роль у соціально-економічному і політичному розвитку національної економіки та забезпеченні продовольчої безпеки держави. Україна входить в десятку найбільших виробників і експортерів зерна. Виробництво зерна є одним із найрентабельніших видів сільськогосподарської продукції, займає більше половини посівних площ, забезпечує значну частину доходів сільськогосподарських підприємств.

Нестабільність розвитку зернового підкомплексу та процеси, які відбуваються в економіці АПК, позначились і на економіці зернового господарства Жовтневого району, тому на регіональному рівні потребують подальшого дослідження стан та перспективи розвитку виробництва зерна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі всебічно представлено стан та розвиток зерновиробництва в різних аспектах: розміри ринку, його структура, динаміка обсягів виробництва, пошук шляхів виходу з кризового стану.

Значний внесок в діагностику зернового ринку внесли вітчизняні вчені, зокрема П.Саблук, А.Шпичак, Н.Лобас, С.Бакай, П.Гайдуцький та інші. В більшості публікацій щодо стану та перспектив виробництва зерна зосереджена увага на основних тенденціях, які склались в цілому в державі проте недостатньо висвітлені в окремих регіонах. Тому подальше

дослідження зерновиробництва в умовах сільськогосподарських підприємствах Жовтневого району актуально.

Постановка завдання. На наш погляд, потребують розширення та поглиблення дослідження ефективності зернового виробництва. З огляду на це, завданням даної статті є аналіз тенденцій розвитку зерновиробництва, як важливої складової економічної ефективності діяльності аграрного сектора з урахуванням регіональних особливостей виробництва.

Виклад основного матеріалу Зернове господарство, як основа аграрного виробництва, є одним з найважливіших показників стану економіки України (у тому числі Жовтневого району). Саме тому, зараз перед галуззю постають важливі задачі забезпечення сталого виробництва на основі збільшення урожайності та підвищення якості продукції.

Для одержання більш повного уявлення про динаміку зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах Жовтневого району розглянемо табл.1.

Таблиця 1

Динаміка зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах
Жовтневого району

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	У середньому за три роки
Урожайність, ц з 1 га	12,9	32,2	32,0	28,3
Площа, га	5134	8813	12301	8749,3
Валовий збір, ц	66379	283389	393750	247839,3

За останні три роки спостерігається позитивна тенденція щорічного збільшення валового збору зернових за рахунок збільшення як посівних площ так і урожайності.

В останні роки роль зерновиробництва в економіці її аграрних підприємств помітно зросла, про що свідчать дані табл. 2.

Зерновиробництво значне місце в економіці сільськогосподарських підприємств Жовтневого району. Галуззю створюється 66,8% вартості

вальної продукції, на виробництво зернових витрачається 45,9% матеріальних витрат, від реалізації зерна господарства отримують 33,7% грошових надходжень та 30,0 % прибутку.

Таблиця 2

Роль зерновиробництва в економіці сільськогосподарських підприємств Жовтневого району

Показники	Сільськогосподарське виробництво				Зерновиробництво				Питома вага зерновиробництва, %
	2007р.	2008 р.	2009 р.	В середньому за 3 роки	2007р.	2008 р.	2009 р.	В середньому за 3 роки	
Валова продукція (у порівнянних цінах 2005р.), тис. грн.	64800	140800	132698	112766	51456	94563	80124	75381	66,8
Матеріально - грошові витрати, тис. грн.	34391,1	34606,5	74097,3	47698,3	7557,5	18361,0	39795,8	21904,8	45,9
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	24740,9	31817,5	88670,8	48409,7	4108,6	16911,0	27865,3	16295,0	33,7
Прибуток (збиток), тис. грн.	-4498,1	2188,6	14150,5	3947,0	-614,7	2423	1747,6	1185,3	30,0

Метою будь-якого підприємства є підвищення економічної ефективності виробництва. Розглянемо, як змінювалися основні показники ефективності виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах Жовтневого району (табл.3).

Розглядаючи показники ефективності галузі у динаміці за 2007-2009рр., можна зробити висновок, що урожайність зернових зросла в 2009 р. порівняно з 2007 роком у 2,5 рази, внаслідок чого собівартість виробництва зменшилась на 33,5%, а собівартість 1 ц реалізованого зерна - на 20,1%. Під впливом ринкових чинників ціна реалізації зменшилась на 2%, в результаті чого рівень рентабельності склав лише 6,7%.

Економічна ефективність зерновиробництва в сільськогосподарських
підприємствах Жовтневого району

Показники	Роки			2009р. у % до 2007р.
	2007	2008	2009	
Урожайність, ц/ га	12,93	32,16	32,01	247,6
Собівартість виробництва 1 ц зерна, грн	113,85	64,79	75,67	66,5
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	91,31	72,27	72,98	79,9
Ціна реалізації 1ц, грн	79,43	84,36	77,86	98,0
Прибуток (збиток) у розрахунку на, грн:				
- 1ц зерна	-11,88	12,09	4,88	-
- 1га	-153,61	388,81	156,21	-
Рівень рентабельності(збитковості), %	-13,0	16,7	6,7	19,7 в.п.

Для підвищення ефективності економічних відносин в процесі виробництва зернової продукції необхідно вирішити такі основні завдання, як підвищити ефективність виробництва зерна, підвищити продуктивність праці, впровадити ресурсозберігаючих технологій, зменшити втрати, підвищити врожайність за рахунок дотримання технології виробництва і правильної агротехніки вирощування зернових, раціонального і технологічного використання наявних добрив і засобів захисту, вдосконалення структури посівних площ і упровадження сівозмін, розроблених відповідно до вимоги природноекономічних умов різних зон, упровадження нових сортів і гібридів, використання сортового насінного матеріалу. Вважаємо, що одним з основних інструментів розвитку виробництва зерна на регіональному рівні мають стати товарні цільові програми.

Технологія вирощування зернових культур - як судовий процес: багатоступнева послідовна діяльність, яка позитивно закінчується тільки тоді, коли є фактові підтвердження дій [2]. Одним із таких фактів, принаймні в технології, є аналіз ґрунтів. Він заощаджує власникові гроші й допомагає йому стати справжнім господарем, який до дрібниць знає своє господарство.

Прогноз та планування врожаю напряду залежать і від родючості ґрунтів та доступності елементів живлення. Кожен сільгоспвиробник, фермер ставить собі завдання отримати певний урожай потрібної якості, бо тільки тоді вирощена продукція стає товаром. Проведення агрохімічного обстеження (аналізу ґрунтів) – це фундамент, на якому будується вся система удобрення. Якщо ми, наприклад, хочемо зібрати 36 центнерів озимої пшениці з гектара, то на формування врожаю піде певна кількість елементів [3]. Частина їх є в ґрунті, а решту треба додати добривами. Бо ґрунт ніколи не відповідає потребам рослини, якщо ми запрограмували високий урожай.

Аналіз ґрунту допомагає визначити: на які елементи багатий ґрунт, яким ресурсом господар безплатно володіє. Тобто, наявність певної кількості елементів у ґрунті – це й є гроші, які можна використовувати [1]. Тому саме аналіз ґрунту визначає кількість цих грошей. Знаючи, що має ґрунт і що потрібно рослині, господар менше витратить коштів на забезпечення цієї різниці добривами.

Висновки. Виробництво зерна в Жовтневому районі, як свідчить аналіз, є ефективною галуззю. Зернове господарство відіграє провідну роль у збереженні позитивної динаміки аграрної економіки і всього агропромислового комплексу району.

Резервами ефективної роботи зернової галузі є вдосконалення наявних виробничих систем на базі поліпшення організаційно-технологічних умов виробництва, зокрема:

- застосування передових технологій виробництва продукції, високопродуктивної техніки;
- хімізація виробництва шляхом використання мінеральних добрив, мікродобрив, гербіцидів та інших отрутохімікатів для боротьби зі шкідниками та хворобами рослин на науково-обґрунтованому рівні;
- забезпечення галузі якісним насіннєвим матеріалом;

- здійснення комплексу заходів щодо врегулювання зернового ринку та його інфраструктури;
- удосконалення законодавчої, фінансово-кредитної і податкової системи.

У подальшому дослідженні напрямів підвищення рівня виробництва зерна як у Жовтневому районі, так і по Миколаївській області в цілому, доцільно виокремити:

- оптимізацію розміщення виробництва окремої зернової продукції з урахуванням ґрунтово-кліматичних умов і матеріально-технічної забезпеченості кожного району, удосконалення відповідно до цього структури і сівозмін посівних площ.
- розроблення програми взаємозв'язку, взаємодопомоги між сільськогосподарськими підприємствами, переробною промисловістю і галузями матеріально-технічного забезпечення у процесі виробництва зерна.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баранчик І.І. Стабільне вітчизняне виробництво — надійний фактор продовольчої безпеки України / І.І. Баранчик // Економіка АПК. — 2008. — №1. — С.10 — 12.
2. Бойко В.І. Потенціал галузі і цінова ситуація на ринку зерна в Україні / В.І. Бойко, З.П. Ніколаєва // Економіка АПК. — 2008. — №12. — С.57 — 60.
3. Маслак О. Зернові перспективи України /О. Маслак // Пропозиція. — 2009. — №2. — С. 57— 60.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Я. М. Квіндт, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто питання трудового потенціалу аграрних підприємств, а також формування та використання трудових ресурсів.

Ключові слова: ресурси, виробничий потенціал, трудові ресурси, аграрні підприємства.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектора економіки постають принципово нові вимоги до формування і забезпеченості трудовими ресурсами сільськогосподарських підприємств. Потреба в удосконаленні підходів щодо економічно обґрунтованого використання трудових ресурсів зумовлена несприятливою демографічною ситуацією, погіршенням показників соціального розвитку на селі, некваліфікованим менеджментом у більшості агроформувань. Одним з основних резервів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є створення потужного кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств та удосконалення управління ним. Однак недостатній рівень як професійних знань, так і вміння керівників та спеціалістів господарств приймати виважені рішення з питань формування й використання трудових ресурсів у конкретних умовах виробництва не дають можливості оцінити їх реальні потреби.

Нижчий рівень оплати аграрної праці порівняно з іншими галузями економіки, погіршення мотивація праці, низькокваліфіковане управління персоналом, відсутність збалансованості між трудовими ресурсами та робочими місцями спричиняють значне вивільнення працюючих із сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження трудового потенціалу села, питань мотиваційного механізму, формування і використання трудових ресурсів зробили такі вітчизняні

вчені-економісти, як Д.П. Богиня, О.А. Бугуцький, С.І. Бандур, В.С. Дієсперов, Г.І. Купалова, О.В. Крушельницька, Е.М. Лібанова, М.Й. Малік, В.М. Петюх, І.Х. Степаненко, В.В. Юрчишин, К.І. Якуба та ін. Проте питання забезпечення сільськогосподарських підприємств кваліфікованими кадрами та їх ефективне використання у сучасних умовах розвитку економіки вивчені недостатньо. Це стосується, насамперед, висвітлення соціально-економічної сутності та складових категорії “трудові ресурси”, збереження існуючих і створення нових робочих місць та їх зіставлення з кількістю зайнятих для визначення оптимальної потреби в чисельності працівниках задіяних у сільськогосподарському виробництві. Тому дослідження процесів, пов’язаних із формуванням трудових ресурсів, які б відповідали вимогам ведення сучасного сільськогосподарського виробництва, та розробка пропозицій щодо ефективного використання праці є актуальним і необхідним завданням розвитку галузі сільського господарства.

Постанова завдання. Вивчення формування та підвищення рівня використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств, виявлення особливості формування трудової мотивації праці та її складових у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із переходом до ринкової економіки аналіз трудових відносин стає вагомим, оскільки робоча сила має вартісну оцінку і є конкурентною на ринку праці. Зростання виробництва продукції сільського господарства може бути досягнуте або за рахунок збільшення кількості застосовуваних ресурсів, або за рахунок підвищення ефективності їх використання. Важливу роль у цьому зв’язку відводять раціональному використанню трудових ресурсів. В сучасних умовах роль людини у виробництві суттєво змінилася: людина є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, але й головним його стратегічним ресурсом. Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності підприємства.

Здійснення ефективної економічної діяльності підприємства, випуск продукції, яка б була конкурентоспроможна не тільки на вітчизняних ринках, залежить не лише від матеріально-технічного забезпечення підприємства, а й від достатньої кількості висококваліфікованих кадрів та ефективного управління ними[1].

Трудові ресурси – особливий і надзвичайно важливий вид економічних ресурсів, оцінка якого визначається чисельністю працівників, що мають певні професійні навички та знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі.

Планування і аналіз трудових ресурсів є одним з напрямків економічної роботи на підприємстві, мета якого – виявити підвищення ефективності виробництва за рахунок збільшення його обсягу при кращому використанні трудових ресурсів, що безпосередньо залежить від умов праці і розмірів заробітної плати.

Серед основних соціально-економічних проблем села використання трудових ресурсів також займає вагоме місце. Обумовлено це тим, що вихід з економічної кризи значною мірою залежить від забезпеченості аграрних підприємств трудовими ресурсами та їх ефективного використання [2].

Розглянемо забезпеченість трудовими ресурсами сільськогосподарських підприємств Жовтневого району за 2007-2009 роки (табл.1).

Аналізуючі дані таблиці, можна сказати про тенденцію щорічного зменшення чисельності працюючих та відповідного зростання навантаженості на одного працівника. Середньорічна чисельність працівників в 2009 році зменшилась порівняно з 2007 роком на 374 чоловік або на 34,1%. Чисельність працюючих в галуззі рослинництва зменшилась на 296 працівників або на 33,4%, а в галуззі тваринництва – на 78 працівників (36,8%). Середній вік працюючих в сільському господарстві становить 42 роки. Основними факторами, що вплинули на таку динаміку

можна вважати низький рівень оплати праці та зменшення поголів'я тварин.

Таблиця 1

Наявність і забезпеченість трудовими ресурсами
сільськогосподарських підприємств Жовтневого району

Показники	2007р.	2008р.	2009р.	2009р. у % до 2007р.
Середньорічна чисельність працівників, зайнятих в с.-г. виробництві, чол..	1098	457	724	65,9
у т.ч. в рослинництві	886	340	590	66,6
тваринництві	212	117	134	63,2
Забезпеченість працівниками на 100 га, чол.:				
сільгоспугідь	5	3	3	60,0
ріллі	5	3	3	60,0
Навантаження на 1 працівника:				
сільгоспугідь, га	19,6	36,3	34,4	175,5
ріллі, га	19,2	35,5	32,4	168,8
тварин, ум. гол.	2,0	2,0	3,0	150,0

Успішність подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва і максимального використання трудового потенціалу села насамперед залежить від раціонального розподілу і ефективного використання трудових ресурсів. Адже високий рівень їх трудової активності і зацікавленості в результатах своєї праці забезпечить відродження аграрного сектору економіки, сприятиме підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції і загальному розвитку держави.

Отже, якщо сільськогосподарське підприємство зацікавлене в підвищенні конкурентоспроможності, то це вимагає підбору як високоефективних технологій і техніки, так і найбільш здібних працівників. Управління ефективним використанням трудових ресурсів спрямоване на розв'язання принципово нових довгострокових завдань, підвищення економічної та соціальної ефективності роботи підприємства, підтримку його балансу із зовнішнім середовищем.

Використання трудових ресурсів у сільському господарстві має певні особливості, які визначаються специфікою аграрної сфери. Тому ці особливості мають різне походження і полягають у модифікуючому впливі на характер зайнятості в аграрному виробництві, визначають його потребу в трудових ресурсах.

При використанні трудових ресурсів потрібно враховувати фактор часу. Якщо постійних працівників для своєчасного виконання належних робіт недостатньо, то підприємство повинно заздалегідь потурбуватися про найом робочої сили відповідної кваліфікації і в потрібній кількості. Суттєвою відмінністю у формуванні й використанні трудового потенціалу сільського господарства є та, що сільське господарство через свою специфіку не лише залежить від ринку трудових ресурсів, але й саме впливає на його стан.

Одним з факторів покращення використання трудових ресурсів у сільському господарстві є розвиток агропромислової форми виробництва шляхом формування кооперативного ведення господарства. Дослідженнями науковців встановлено, що в сільськогосподарських підприємствах, де діяльність здійснюється за схемою: виробництво – переробка – зберігання – торгівля – послуги – підсобні промисли, навіть за умов неврегульованості цінових паритетів для сільськогосподарського виробника, вона є прибутковою [3].

Отже, ми бачимо, що вплив трудових ресурсів на діяльність підприємства безперечний. Підвищення ефективності управління персоналом сприятливо впливає на ефективність використання устаткування, машин, механізмів, своєчасність виконання робіт, і як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші показники

Висновки. Для характеристики стану використання на підприємстві трудових ресурсів і виявлення резервів збільшення обсягу виробництва та підвищення рентабельності роботи треба проаналізувати такі показники,

пов'язані з рухом, якістю робочої сили, її продуктивністю, а також її вартістю:

- чисельність персоналу підприємства з точки зору динаміки, категорійної структури, професійної підготовленості, плинності працівників;
- використання робітниками і службовцями робочого часу, стан трудової дисципліни;
- продуктивність праці;
- фонд оплати праці, динаміка середньої заробітної плати працівників і трудомісткості продукції.

Для одержання загального результату від управління використанням трудових ресурсів його треба відслідковувати разом з іншими трудовими характеристиками - продуктивністю праці і оплатою праці. Основними чинниками підвищення рівня використання та ефективності праці трудових ресурсів у сільському господарстві є: достатність і своєчасність виплати заробітної плати та стимулюючих виплат за результати роботи, допомога підприємства у вирішенні побутових проблем своїх працівників, соціальна облаштованість та безпечні умови праці. Водночас на рівень продуктивності праці позитивно впливає й становлення власника і господаря на селі, тобто через єдність власності і праці досягається найвищий мотиваційний ефект.

ЛІТЕРАТУРА

1. Владечак А. В. Трудовий потенціал сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової трансформації / Владечак А. В. // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2008. — №1(44). — С. 94 — 100.
2. Величко О. В. Організаційно-економічні проблеми зайнятості сільського населення / Величко О. В. // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2008. — №2(45). — С. 89—94.
3. Вишневська О. М. Трудовий потенціал та можливості реалізації в підприємствах сільських територій / О.М. Вишневська, А.В. Владечак, Т.Г. Олійник // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2008. — №3(46). — С. 37—44.

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ – ЯК СКЛАДОВА ПІДПРИЄМНИЦТВА

А.В. Перова, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто необхідність та тенденції розвитку зовнішньоторгівельних операцій. Визначені пріоритетні напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності як складової підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, зовнішньоекономічна діяльність, розвиток, підприємницька діяльність, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Саме суперечності стандартів підприємницької діяльності різних країн призводять до коректування та вдосконалення економічних відносин на міжнародному рівні, що є важливим фактором формування добробуту не лише учасників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а й охоплює державний бюджет країни, тобто несе в собі вплив на все населення цивілізованого суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем зовнішньоторгівельних операцій області, шляхів та методів їх вирішення знайшли відповідне відображення в наукових працях відомих учених-економістів – В.Г. Андрійчука, Т.Ю. Богомолової, В.І. Бойка, В.П. Галушки, В.І. Губенка, О.Д. Гудзинського, О.М. Жеглова, А.М. Кандиби, І.І. Лукінова, Ю.П. Макогона, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавера, А.П. Румянцева, Ю.І. Скирка, О.В. Шубравської, А.Є. Юзефовича, О.І. Яковлева. Їх дослідження охоплюють цілу низку питань, пов'язаних із значимістю та проблемами розвитку зовнішньоторгівельних операцій.

Постановка завдання. Дослідити організацію та напрями підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності як складової підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність є одним із найважливіших напрямків розвитку підприємництва. Завдяки їй забезпечується покриття потреб країн світового співтовариства у сировині, матеріалах, паливі, енергоносіях, машинах, обладнанні та устаткуванні, товарах широкого вжитку, послугах. Разом з тим зовнішньоекономічна діяльність є суттєвим джерелом валютних надходжень до державного бюджету. В умовах переходу до ринку зовнішньоекономічна діяльність виступає невід'ємним напрямом підприємництва багатьох великих, середніх та малих фірм, які функціонують у промисловості, сільському господарстві, будівництві, зв'язку, на транспорті, у фінансовій сфері тощо. Цим обумовлено помітний інтерес до питань, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності.

Миколаївська область є експортно-орієнтованим регіоном, обсяг експорту якого в 2 рази перевищує обсяги імпорتنих закупівель. За обсягами експорту область посідає 7 місце серед регіонів України. Тобто досліджуваний регіон має можливість швидше стабілізувати власне економічне становище.

Зовнішня торгівля області сільськогосподарською продукцією у загальнообласному експорті товарів у 2009р. склала 43,3%, що на 2,2 в.п. більше в порівнянні з попереднім роком та на 32,1 в.п. – з 2000 р.

У минулому році обсяги поставок дещо скоротилися. За даними Держмитслужби України, у 2009 р. підприємствами області експортовано сільгосппродукції на суму 663,1 млн.дол. США, що на 2,2% менше, ніж у 2008 р. (рис.1).

Переважну більшість експорту сільгосппродукції визначає продукція рослинництва. У 2009 р. на неї припало 99,5% поставок (у 2008 р. – 99,7%). При цьому обсяг поставок скоротився порівняно з 2008 р. на 2,4% і склав 659,7 млн дол. США.

Основну частину рослинницької продукції (84,4%) склали зернові культури, яких відвантажено за кордон на суму 557,1 млн дол. США, 11,4% припало на насіння та плоди олійних рослин (здебільшого соняшник та ріпак) (75,2 млн дол. США), 3,8% – на їстівні плоди та горіхи (25 млн дол. США), решту становили овочі та коренеплоди (2,4 млн дол. США) (рис.2).

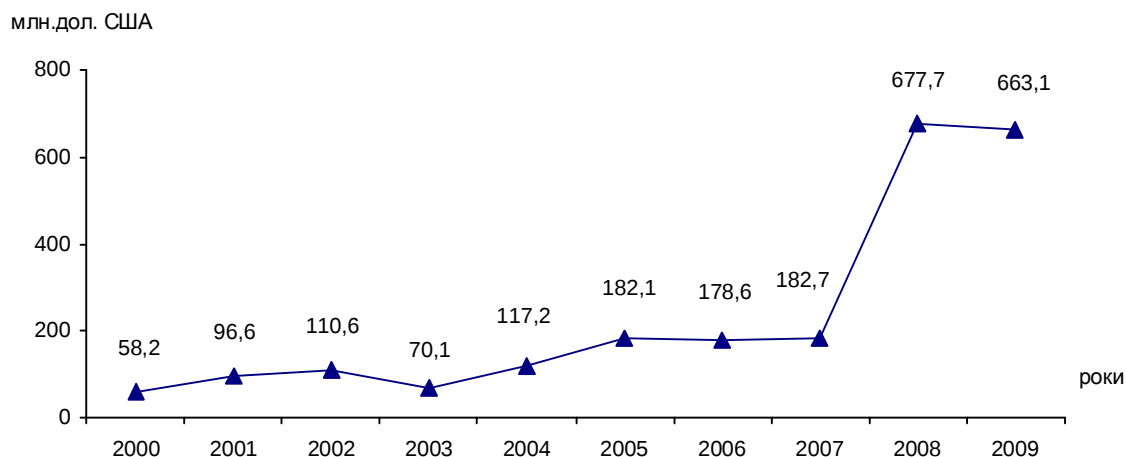


Рис.1. Динаміка експорту сільськогосподарської продукції підприємствами області

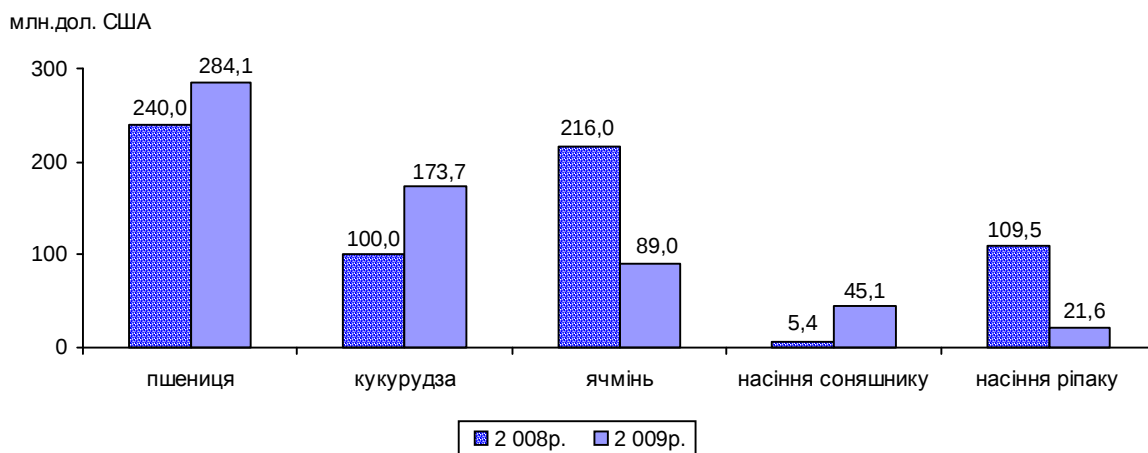


Рис.2. Експорт основних видів сільськогосподарської продукції

У 2009 р. порівняно з попереднім роком поставки зернових культур у натуральному вимірі зросли у 1,6 раза (у т.ч. пшениці – у 1,6 раза, кукурудзи – втричі), вагомо підвищився експорт овочів та коренеплодів – у

5908 рази, їстівних плодів та горіхів – у 21,8 раза. В той же час, поставки ячменю скоротилися на 22,1%, насіння та плодів олійних рослин – на 2% (у т.ч. насіння ріпаку – на 73,2%).

При цьому подешевшали основні види рослинницької продукції. Найбільше знизилися середні експортні ціни на ячмінь – на 47,1% (з 230 дол. США до 122 дол. США за тонну) та кукурудзу – на 41,2% (з 234 дол. США до 137 дол. США за тонну), трохи менше – на пшеницю (на 27,3%), насіння ріпаку (на 26,5%) та насіння соняшнику (на 22,5%) і становили відповідно 141 дол. США, 354 дол. США та 258 дол. США за тонну.

Зернові культури експортувалися до 36 країн світу проти 35 у 2008 р. і практично всі надійшли до країн далекого зарубіжжя. Зокрема до країн Азії та Африки вивезено зернових на 290,3 млн дол. США та 205,6 млн дол. США (або 52,1% та 36,9% відповідно), в європейські країни – на 61,2 млн дол. США (11%). Найбільшими споживачами зернової продукції стали Єгипет (18,2% річного експорту зернових), Бангладеш (16,3%) Саудівська Аравія (12,6%), Іспанія (10,3%), Сирійська Арабська Республіка (8,7%), Туніс (5,2%) та Йорданія (4,9%).

Насіння та плоди олійних рослин у 2009 р. експортувалися до 27 країн світу (у 2008 р. – до 20 країн). До країн Європи спрямовано 57,7% річних поставок, країн Азії – 40,7%, країн Америки – 0,6%, країн Африки – 0,2%. Країни СНД отримали 0,8% поставок. Головними споживачами цього виду сільгосппродукції стали Туреччина (26,7%), Нідерланди (22,6%), Франція (10,9%), Об'єднані Арабські Емірати (9,5%), Бельгія (9,4%), Іспанія (7,8%) та Італія (3%).

Продукція тваринництва займала незначну частку в експортних поставках сільгосппродукції. У 2009 р. на неї припало 0,5% проти 0,3% у попередньому році, а обсяг поставок склав 3,4 млн дол. США проти 2,2 млн дол. США.

Практично весь експорт (99,6%) склала молочна продукція (згущене молоко, вершки, масло, сири), яка експортувалася до 13 країн світу (35%

поставок отримали країни СНД, 30,3% – країни Азії, 26,4% – Європи, 8,3% – Африки). Найбільшим попитом згадана продукція користувалася у Польщі, Грузії, Молдові, Туреччині, Алжирі та Російській Федерації.

Висновки. Послідовне вирішення окремих проблем розвитку ЗЕД, безумовно, буде сприяти розширенню міжнародного бізнесу, як на національному, так і на інтернаціональному рівнях. Саме в даному напрямку зараз має активно розвиватись вітчизняне підприємництво. До цього нашу країну спонукає можливість використання переваг міжнародного поділу праці, інвестиційного потенціалу країн, світової спільноти, запозичення досвіду ринкових перетворень та господарської діяльності економічно розвинутих держав, співпраці з міжнародними економічними та валютними фінансовими організаціями. Для забезпечення останнього, на нашу думку, необхідно:

- забезпечення державних гарантійних зобов'язань до зовнішньоекономічної діяльності;
- проведення експертизи законопроектів та інших нормативних актів, які впливають на розвиток вітчизняного експортного потенціалу;
- створення системи зовнішньоекономічної інформації та інформаційно-консультативної служби у регіональних і закордонних представництвах;
- зменшення податків на експортні послуги;
- організація оперативної роботи державних органів щодо активного просування і захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном.

ЛІТЕРАТУРА

- 1.Багрова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: [підручник для вузів]/ І.В. Багрова, М.І. Регіна, В.Є Власик, О.О. Гетьман. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 580с.
- 2.Стан сільського господарства області у 2009 році// Економічна доповідь. - Миколаїв:2010.-64с.
- 3.Статистичний щорічник Миколаївської області за 2009 рік: Стат. зб./Держкомстат України. Головне управління статистики в Миколаївській області. — Миколаїв. — 2010. — 535 с.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

О.О. Казакуца, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті аналізується сучасний стан розвитку економіки Миколаївської області, досліджено проблеми та запропоновано основні напрямки нарощування експорту підприємствами Миколаївської області.

Ключові слова: аграрна продукція підприємств, експорт, експортний потенціал, конкурентоспроможність, структура експорту.

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки нашої країни, де слабо розвинені правові та економічні механізми його формування, недостатньо використовуються методи державної підтримки експорту, розробки, реалізації та оцінювання ефективності програм розвитку експортної діяльності.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Важливу роль у теоретичному осмисленні факторів та процесів, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність аграрних підприємств, нарощування їх експорту відіграють дослідження вітчизняних економістів В.Г. Андрійчука, П.І. Гайдуцького, В.П. Галушко, С.М. Кваші, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та інших. Проте в сучасних умовах розвитку агропромислового комплексу України та Миколаївської області зокрема постає потреба поглиблених досліджень процесів формування та нарощування експорту аграрного ринку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження експорту аграрної продукції підприємств Миколаївської області та визначення стратегічних напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експорт можна визначити як вивіз за межі країни продукції аграрного сектора для реалізації її на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезеної за кордон продукції [1].

Однак, якщо розглядати експорт як вагомий чинник впливу на економічне зростання, інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу, тобто спроможності аграрного сектору та його галузей виробляти конкурентоздатні на світовому ринку товари шляхом використання як порівняльних національних переваг, так і нових конкурентних переваг, заснованих на досягненнях науково-технічного прогресу

На сьогодні Миколаївщина є досить активним учасником міжнародної торгівлі. Вигідне її географічне розташування, існуючий виробничий та зовнішньоекономічний досвід праці, різноманітні форми власності сприяють розвитку експорту регіону, а також об'єктивні можливості для інтеграції у світове господарство.

За даними Держмитслужби України, у 2009 р. підприємствами області експортовано сільгосппродукції на суму 663,1 млн дол. США, що на 2,2% менше, ніж у 2008 р. Такий процес є позитивним явищем, яке свідчить про міцні позиції Миколаївської області на світовому ринку. Проте слід додати, що для утримання такого становища і в майбутньому необхідні відповідні суми інвестицій.

Без перебільшення можна стверджувати, що основним стрижнем, на якому формується експорт сільськогосподарської продукції в Миколаївській області є продукція рослинництва. У 2009 р. на неї припало 99,5% поставок (у 2008 р. – 99,7%). При цьому обсяг поставок скоротився порівняно з 2008 р. на 2,4% і склав 659,7 млн дол. США. Основну частину

рослинницької продукції (84,4%) склали зернові культури, яких відвантажено за кордон на суму 557,1 млн дол. США, 11,4% припало на насіння та плоди олійних рослин (здебільшого соняшник та ріпак) (75,2 млн.дол. США), 3,8% – на їстівні плоди та горіхи (25 млн дол. США), решту становили овочі та коренеплоди (2,4 млн дол. США).

У 2009р. порівняно з попереднім роком поставки зернових культур у натуральному вимірі зросли у 1,6 раза (у т.ч. пшениці – у 1,6 раза, кукурудзи – втричі), вагомо підвищився експорт овочів та коренеплодів – у 5908 раза, їстівних плодів та горіхів – у 21,8 раза. В той же час, поставки ячменю скоротилися на 22,1%, насіння та плодів олійних рослин – на 2% (у т.ч. насіння ріпаку – на 73,2%).

Зернові культури експортувалися до 36 країн світу проти 35 у 2008р. і практично всі надійшли до країн далекого зарубіжжя. Зокрема до країн Азії та Африки вивезено зернових на 290,3 млн дол. США та 205,6 млн.дол. США (або 52,1% та 36,9% відповідно), в європейські країни – на 61,2 млн.дол. США (11%). Найбільшими споживачами зернової продукції стали Єгипет (18,2% річного експорту зернових), Бангладеш (16,3%) Саудівська Аравія (12,6%), Іспанія (10,3%), Сирійська Арабська Республіка (8,7%), Туніс (5,2%) та Йорданія (4,9%).

Насіння та плоди олійних рослин у 2009 р. експортувалися до 27 країн світу (у 2008 р. – до 20 країн). До країни Європи спрямовано 57,7% річних поставок, країн Азії – 40,7%, країн Америки – 0,6%, країн Африки – 0,2%. Країни СНД отримали 0,8% поставок. Головними споживачами цього виду сільгосппродукції стали Туреччина (26,7%), Нідерланди (22,6%), Франція (10,9%), Об'єднані Арабські Емірати (9,5%), Бельгія (9,4%), Іспанія (7,8%) та Італія (3%).

Продукція тваринництва займала незначну частку в експортних поставках сільгосппродукції. У 2009р. на неї припало 0,5% проти 0,3% у попередньому році, а обсяг поставок склав 3,4 млн.дол. США проти 2,2 млн дол. США.

Практично весь експорт (99,6%) склала молочна продукція (згущене молоко, вершки, масло, сири), яка експортувалася до 13 країн світу (35% поставок отримали країни СНД, 30,3% – країни Азії, 26,4% – Європи, 8,3% – Африки). Найбільшим попитом згадана продукція користувалася у Польщі, Грузії, Молдові, Туреччині, Алжирі та Російській Федерації [2].

Таким чином, основними споживачами української сільськогосподарської продукції є країни СНД, на які припадає третина експорту, та Європейського Союзу, на який припадає чверть експорту.

Водночас експорт аграрної продукції підприємств Миколаївської області та України в цілому не досить розвинений. Лібералізація зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією ще не підкріплена стимулюванням її експорту. Як наслідок, український аграрний сектор недостатньо інтегрований у світовий продовольчий ринок. Про це свідчить низька частка експорту у валовій продукції галузі, яка становить 12%, тоді як у Польщі та Угорщині цей показник складає 25%, а у Німеччині - понад 50%.

Значною мірою це зумовлено низькою конкурентоспроможністю вітчизняної сільськогосподарської продукції порівняно з продукцією інших країн-експортерів. Високі конкурентні переваги інших учасників ринку пояснюються існуючим в них високим рівнем підтримки виробництва і експорту. Суттєві труднощі для експорту української продукції також пов'язані з тим, що Україна не є членом Європейського Союзу і не бере участі в інтеграційних процесах. Реалізація великого експортного потенціалу аграрного сектору стримується також відсутністю міжнародної стандартизації української продукції, хоча за якістю і безпекою вона не поступається продукції з інших країн. Недостатнім є розвиток інфраструктури просування продукції на зовнішні ринки, немає активної реклами. Обмежений асортимент і малопривабливий зовнішній вигляд окремих видів продукції, їхні упаковка, розфасування тощо.

Висновки. Проблеми розвитку експорту аграрної продукції підприємств України та Миколаївської області зокрема набувають на сучасному етапі виняткового значення. Тому, стратегічними напрями їх вирішення, на нашу думку, є:

1) забезпечення державної підтримки експорту конкурентоспроможної на зовнішніх ринках продукції, здешевлення процедури оформлення експорту;

2) гармонізація системи стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції, правил санітарного, ветеринарного та фітосанітарного контролю з міжнародними стандартами та вимогами;

3) створення об'єднань експортерів, координацію їхньої діяльності на зовнішніх ринках з метою ефективного використання кон'юнктури та дотримання правил конкуренції;

4) поліпшення рівня оснащення лабораторій з визначення якості та безпеки продукції, їхню акредитацію у міжнародній системі;

5) удосконалення транспортної та портової інфраструктури, її модернізацію та підвищення пропускної спроможності;

6) розширення участі вітчизняних виробників у міжнародних виставках та ярмарках;

7) реорганізація організаційної структури управління аграрних підприємств;

8) сприяти активному залученню іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кваша С.М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С.М.Кваша // Економіка АПК. — 2006. №5. — С. 99 — 104.

2. Стан сільського господарства області у 2009 році// Економічна доповідь. — Миколаїв, 2010. — 64с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КАДРОВИХ СЛУЖБ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ФГ «ВЛАДАМ»

О. І. Рудінський, магістр

Миколаївський державний аграрний університет.

Розглянуто проблеми аналізу та удосконалення діяльності кадрових служб аграрних підприємств, методом розрахунку коефіцієнту найму та коефіцієнту вибуття та виділення плінності кадрів.

Ключові слова: робоча сила, чисельність робочої сили, склад робочої сили, рух робочої сили, коефіцієнт плінності кадрів, коефіцієнт загального обороту, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт найму робочої сили.

Постановка проблеми. Діяльність кадрових служб є актуальною темою в контексті розгляду переходу України до ринкової економіки, коли відбувається багато змін та удосконалень як у технічному процесі виробництва, так і в процесі найму та відбору персоналу, коли значна увага приділяється безпосередньо людському фактору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кількість наукових робіт, присвячених розгляду даної теми в економічному аспекті за останні 10 років дещо зросла. Найбільш активно проблема мотивація трудової діяльності розглядалася в соціологічній літературі. Вона розроблялася в наукових працях Д.П. Богині, К.К. Гріщенко, Н.Г. Здравомислова, Е.В. Погорелової, В.Г. Подмаркова, И.М. Полевой і ін.

В зарубіжній літературі дана проблема розглядалася більш обширно: Е. Мейо, Д. МакГрегора, А. Маслоу, У. Оучи, Л. Портера, Ф. Херцберга та ін.

Постановка завдання. Оцінити управління трудовими ресурсами сільського господарства та розробити пропозиції щодо удосконалення системи управління, а також вивчити теоретичні, методологічні і практичні основи формування та ефективного використання трудових ресурсів аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз чисельності, складу та руху робочої сили. Результати господарської діяльності залежать насамперед від ефективності використання живої праці – найбільш активного і, власне, вирішального фактора виробництва. Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, ефективному використанню обладнання, машин, механізмів, зниженню собівартості та зростанню прибутку.

Слід зауважити, що з переходом до ринкової економіки аналіз трудових ресурсів набирає більшої ваги, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, є конкурентною на ринку праці. Економічні й соціальні гарантії праці, з одного боку, і жорсткі умови трудової діяльності, з іншого, формують сферу глибоких аналітичних досліджень кадрового потенціалу підприємства [1].

Одним із найважливіших завдань економічного аналізу є контроль за правильним і ефективним використанням трудових ресурсів.

Аналіз забезпеченості підприємства робочою силою здійснюється способом порівняння фактичної чисельності працівників за категоріями із розрахунковими (плановими) показниками і з показниками, що були досягнуті в минулому періоді. Це дає можливість визначити рівень виконання плану (завдання), а також динаміку показників.

Аналіз забезпеченості робочою силою та її використання проводиться в тісному зв'язку з аналізом обсягу виробництва продукції, продуктивності праці, трудомісткості та використання робочого часу.

Основними показниками використання трудових ресурсів є дані про чисельність персоналу різних категорій і професій, його кваліфікацію та освітній рівень, про витрати робочого часу в людино-днях, людино-годинах, кількість виробленої продукції або виконаних робіт, а також відомості про рух особового складу підприємства [2].

Зміни особового складу працівників підприємства відображаються в первинних документах: наказах та розпорядженнях про приймання, переведення, звільнення, надання відпусток.

Аналіз чисельності і структури працівників починається з оцінки їх відповідності трудомісткості виробничої програми та встановлення відхилень фактичної чисельності проти розрахункової чи проти минулого періоду.

Розрахункову чисельність працівників (особовий склад) визначають за планово-нормативними розрахунками самого підприємства; фактичну чисельність беруть за даними облікового складу, які наявні в службі (відділі) кадрів [3].

Працівники підприємства за характером участі у виробничому процесі розподіляються на працівників основної діяльності, які зайняті безпосередньо виготовленням продукції, і невиробничий персонал, що зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку коефіцієнту найму
та коефіцієнту вибуття у ФГ «Владам»

Показники	2007р.	2008р.	2009р.
Середньооблікова чисельність штатних працівників, чол.	230	358	209
Прийнято працівників протягом року, чол.	164	35	98
Вибуло працівників всього, чол.	36	184	24
в тому числі:			
- з причин скорочення штатів	-	162	12
- з причин плинності кадрів	34	22	12

Коефіцієнт найму робочої сили розраховуємо за допомогою формули

$$K_n = \frac{ЧП_{пр}}{ЧП_{нр}},$$

де ЧП пр – чисельність працівників, прийнятих на роботу протягом року;

ЧП нр – чисельність працівників на початок року.

$$K_{н2007} = \frac{164}{230} = 0,713, \quad K_{н2008} = \frac{35}{358} = 0,098, \quad K_{н2009} = \frac{98}{209} = 0,469$$

Коефіцієнт вибуття розраховуємо, за формулою

$$K_{в} = \frac{ЧП_{в}}{ЧП_{нр}},$$

де ЧПв – чисельність вибулих працівників протягом року.

$$K_{в2007} = \frac{36}{230} = 0,157, \quad K_{в2008} = \frac{184}{358} = 0,514, \quad K_{в2009} = \frac{24}{209} = 0,115$$

Отже, коефіцієнт найму був менший коефіцієнта вибуття тільки у 2008 році, у 2007 та 2009 роках кількість найманих працівників перевищує кількість звільнених.

Також для вивчення руху робочої сили на підприємстві розраховуються коефіцієнти обороту з приймання та зі звільнення, а також коефіцієнти плинності, стабільності загального обороту.

Коефіцієнт загального обороту (Коб) – обчислюється як відношення кількості заново прийнятих на роботу і тих, що вибули, до середньоспискової чисельності:

$$K_{об} = \frac{Ч_{нр} + Ч_{в}}{Ч_{нр}}$$

$$K_{об2007} = \frac{(164 + 36)}{230} = 0,869, \quad K_{об2008} = \frac{(35 + 184)}{358} = 0,612, \quad K_{об2009} = \frac{(98 + 24)}{209} = 0,584$$

Розрахунок показує, що на підставі коефіцієнт загального обороту знизився у звітному періоді порівняно з 2007 та 2008 роками на 32,8 % $(58,4 : 86,9 \cdot 100 - 100)$ та на 4,6 % $(58,4 : 86,9 \cdot 100 - 100)$ відповідно.

Коефіцієнт плинності кадрів (Кпл) – розраховують як відношення кількості звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни до середньоспискової чисельності:

$$K_{пл} = \frac{ЧП_{в(зб)}}{ЧП_{нр}}$$

$$K_{пл2007} = \frac{34}{230} = 0,148, \quad K_{пл2008} = \frac{22}{358} = 0,0615, \quad K_{пл2009} = \frac{12}{209} = 0,057$$

Отже коефіцієнт плинності у господарстві має тенденцію до зниження.

Висновки. Особливу увагу слід звертати на плинність кадрів, тому що плинність знижує продуктивність праці на підприємстві для цього, щоб розробити заходи спрямовані на закріплення робочих кадрів, необхідно знати конкретні причини звільнення з власного бажання. Основні мотиви звільнень за власним бажанням є: професійно-кваліфікаційні; незадовільна організація та умови праці; стан здоров'я; незадоволення заробітною платою; незабезпеченість житлом; віддаленість житла від роботи; переміна місця проживання; незадовільний соціально-психологічний клімат у колективі.

Тож слід вважати за доцільне, при звільненні працівників за власним бажанням використати заключне інтерв'ю як інструмент, що дозволяє співробітникові й підприємству більш виважено оцінити подію, що відбувається, назвати щирі причини звільнення, оцінити різні аспекти виробничої діяльності, до яких ставляться: психологічний клімат, стиль керівництва, перспективи росту, об'єктивність ділової оцінки й оплати праці, вимоги до робочого місця й умови праці на ньому, безпека для здоров'я.

ЛІТЕРАТУРА

1. Щёкин Г. В. Основы кадрового менеджмента / Г.В.Щёкин : Учебник — 5-е изд., стереотип. — К. : МАУП, 2004. — 280 с.: ил.
2. Шапиро С.А. Основы управления персоналом / С.А. Шапиро. Учебное пособие. — М. : ГРОСС, 2008 —199 с.

ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО ТА НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКІВ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

В.В. Алексєєва , магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянутої особливості функціонування національного ринку молока та молокопродуктів. Визначено сукупність чинників, що впливають на ефективність виробництва, переробки та реалізації молочної продукції. Обґрунтовано напрямки розвитку ринку на національному та світовому рівнях.

Ключові слова: світовий ринок, національний ринок, молоко, молокопродукти, конкурентна позиція

Постановка проблеми. Проблема конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг вітчизняних виробників молочної продукції стоїть дуже гостро. Значну роль в цьому відіграє приєднання України до СОТ. Водночас, в умовах загострення продовольчої безпеки та переважаючої збитковості сільськогосподарського виробництва все більшої актуальності набуває проблема формування конкурентних переваг підприємств, які виробляють саме молочну сировину, оскільки постійно скорочуються обсяги виробництва молока та його якість є низькою. За таких умов проблема конкурентоспроможності виробників молока та молочної продукції є досить актуальною та цікавою для дослідження.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідження тенденцій молока та молочної продукції знайшли своє втілення у наукових працях П.С. Березівського, В.І. Бойко, В.Н. Зимовця, Л.А. Євчук, О.А. Козак, М.П. Коржинського, М.К. Пархомця, Д.К. Семенди, В.П. Чагаровського та інших, які розглядали проблеми розвитку продовольчого ринку в цілому, та ринку молока і молокопродуктів зокрема. Ций ринок постійно змінюється, а тому потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Для створення високих конкурентних позицій підприємств молокопереробної галузі необхідно зосереджувати увагу не тільки на ефективності виробництва, а й на стійкості функціонування в конкурентному середовищі. Тому необхідно приділити увагу дослідженню тенденцій світового та національного ринків молока та молочної продукції, його поточної кон'юнктури та подальших перспектив.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маючи вагомий промисловий, кадровий, технологічний потенціали, молокопродуктовий підкомплекс України нині розвивається екстенсивним шляхом, його розвиток ускладнюється дією багатьох обмежень і насамперед сировинних, фінансових та споживчого попиту.

Світовий ринок молока й молочної продукції не перше десятиліття характеризується стійкою тенденцією до росту обсягів виробництва та цін. Ситуація, яка склалась на продовольчому ринку після стрімкого росту цін на молоко і молочні продукти, обумовлює актуальність моніторингу тенденцій на світовому ринку молокопродуктів. Обсяги споживання та виробництва молока і молочної продукції за останні роки в світі збільшилися (табл.1), [1].

Таблиця 1

Показники функціонування світового ринку молока і молоко продуктів
(у перерахунку на молоко), млн т

Країни	Виробництво			Імпорт			Експорт		
	2008 р.	2009 р.	2010 р. (прогноз)	2008 р.	2009 р.	2010 р. (прогноз)	2008 р.	2009 р.	2010 р. (прогноз)
Азія	248,0	254,8	264,7	18,6	17,8	18,7	5,5	5,1	5,6
Африка	36,1	36,6	37,4	6,9	6,6	6,9	0,5	0,5	0,5
Центральна Америка	15,8	16,1	16,4	3,7	3,8	4,0	0,3	0,3	0,3
Південна Америка	57,4	57,7	59,1	3,2	2,3	2,6	3,1	3,6	3,8
Північна Америка	94,5	93,7	92,9	2,1	2,1	2,1	4,4	2,6	2,6
Європа	215,4	216,1	217,0	5,3	5,2	5,5	13,0	11,6	11,4
Океанія	24,6	26,0	26,2	0,8	0,8	0,8	13,7	15,0	16,4
Всього	691,7	700,9	713,6	40,5	38,7	40,6	40,5	38,6	40,6

Ситуація на світовому ринку молока характеризується помітним підвищенням цін на готову продукцію, а темпи росту цін значно перевищують темпи росту виробництва. Світове виробництво молока, за оцінками ФАО, у 2009 році зросло на 1% до 701 млн тонн. Основними експортерами молочних продуктів залишаються країни Океанії, серед яких переважне місце займає Нова Зеландія, а також країни Європи. В країнах Азії очікуються зріст на 3,5% .

В майбутньому зростання споживання буде зосереджено на ринках країн, що розвиваються: Індії, Китаю, Пакистані і на Близькому Сході. В сукупності на них припадає майже 96% від збільшеного споживання молока і молочних продуктів. Зростання чисельності населення, доходи домашніх господарств, доступність на ринку роздрібної торгівлі всі ці фактори готові забезпечити зростання молочного бізнесу на цих ринках [2].

Щоб українські виробники змогли зайняти стійкі позиції на ринках цих країн слід звернути увагу на головні чинники конкурентоспроможності молочної продукції. По-перше, в усьому світі спостерігається ріст цін на сировину і в Україні ця проблема також постала дуже гостро, що призводить до високих цін кінцевої продукції. По-друге, проблема конкурентоспроможності молочної продукції лежить більше в площині якості та безпеки для споживачів. Так, саме через проблему низької якості сировини, 75% якої виробляється в Україні господарствами населення, ринки збуту країн ЄС все ще залишаються недоступними для українських молочних продуктів, незважаючи на те, що молоко включено згідно із рішенням ЄК 2007/115/ЄС, до переліку продукції тваринництва, яку дозволяється імпортувати країнами ЄС з України.

Зі збільшенням обсягів виробництва молока у приватному секторі спостерігається зниження його якості. Головним завданням є вирівнювання стандартів якості у виробництві й переробці молока, оскільки положення закону ЄС про харчування та санітарно-гігієнічні

вимоги на всіх стадіях технологічного процесу. Оцінюється не лише молоко, а й умови його виробництва: від сільгоспвиробника до переробки та реалізації [3].

Розглянемо структуру торгівлі продуктів переробки молока (табл.2).

Таблиця 2

Експорт та імпорт молочних продуктів в Україні

Продукція	Рік	Експорт		Імпорт	
		кількість, т	вартість, тис. дол. США	кількість, т	вартість, тис. дол. США
Сири всіх видів та кисломолочний сир	2005	116228,9	320199,9	5543,5	14526,4
	2006	49228,9	14239,9	8514,6	24434,6
	2007	61952,4	269636,8	11858,7	37082,9
	2008	77426,3	402596,8	13124,2	53040,2
	2009	76568,8	301118,4	9092,6	35981,2
Масло вершкове та інші молочні жири, молочні пасти	2005	24369,0	43858,5	1,6	6,9
	2006	12721,0	23311,7	35,1	126,5
	2007	3902,3	10908,3	841,0	2406,1
	2008	6096,9	19598,2	2785,7	9379,5
	2009	890,5	2787,7	16346,5	44532,5
Молочна сироватка	2005	10168,1	8553,8	1556,6	1558,1
	2006	7721,7	5898,6	1829,5	1948,1
	2007	15527,5	18990,5	2348,8	4335,4
	2008	11268,0	7693,3	2651,8	5104,5
	2009	12165,2	7149,9	2313,2	2938,9
Маслянка, коагульоване молоко та вершки, йогурт, кефір, інші ферменти	2005	3122,2	3382,2	25360,0	23842,9
	2006	808,7	621,49	29471,4	32069,4
	2007	1142,6	978,2	33122,7	39954,7
	2008	1334,0	1341,3	23711,1	35273,6
	2009	2984,7	2755,4	6976,7	11049,2
Молоко та вершки згущені	2005	97235,2	168001,7	46,6	152,8
	2006	92625,8	152621,0	338,3	818,3
	2007	91290,9	290320,1	476,1	1546,8
	2008	802269,6	207896,5	312,8	1417,7
	2009	457839	70073,0	10162,8	14215,5
Молоко та вершки не згущені	2005	1877,8	1063,1	637,6	1162,0
	2006	2829,7	1585,8	1389,5	1966,7
	2007	4155,2	2750,1	2238,1	3304,3
	2008	16366,3	13631,7	1225,0	3163,1
	2009	18174,3	12141,5	746,2	1706,6
Усього	2005	-	545059,2	-	41249,1
	2006	-	198278,5	-	61363,6
	2007	-	593584,0	-	88630,2
	2008	-	652757,8	-	107378,6
	2009	-	396025,9	-	110423,9

Джерело: власні розрахунки на основі даних Державного комітету статистики України

Значну частину в структурі грошових надходжень від реалізації молокопродуктів на експорт займають сири. На їхню частку у 2009 році припадало 76% валютних надходжень (дол. США) від загальної кількості одержаних від продажу на зовнішньому ринку. Сири переважно експортуються в країни СНД, в тому числі в Російську Федерацію (83,1%), Казахстан (13,3%), Молдову (2,7%). На другому місці серед молочних продуктів, що експортуються, знаходиться молоко та вершки згущені (17,7% валютних надходжень). Переважна частка даної продукції експортується до таких країн як Азія (47,5%), Африка (25,9%), Алжир (17%), Сирійська Арабська Республіка (16,1%), Туреччина (10,7%), Єгипет (5,2%), Нігерія (2,6%), Америка (2,1%), ОАЕ (2%), країни СНД (24,3%). На третьому місці молоко та вершки не згущені (3,1%), на четвертому – молочна сироватка (1,8%). Інші молокопродукти мають незначну частку в структурі валютних надходжень, одержаних від реалізації на зовнішньому ринку. Щодо імпорту, то в Україну за цим каналом надходить молокопродуктів значно менше ніж на експорт. За останні п'ять років найбільше було імпортовано продукції в 2009 році на суму 110,5 млн дол. США. З цієї кількості валютних витрат на закупівлю сиру припало 32,6%; молока й вершків згущених – 12,9; масла вершкового та інших жирів виготовлених з молока – 10,3; маслянки, коагульованого молока та вершків, йогурту й інших ферментованих молокопродуктів – 10; молока та вершків не згущених – 1,5%.

Отже, на зовнішньому ринку склалося чітко виражене позитивне сальдо молочних продуктів, коли валютні надходження від їх експорту перевищували витрати на імпорт у 3,5 рази.

В Україні молокопереробні підприємства поширені по всій території країни. Основними виробниками вершкового масла є Київська, Вінницька і Чернігівська області. Лідери у виробництві сирів Полтавська, Житомирська, Запорізька та Сумська області. Полтавська, Харківська, Миколаївська області лідирують у виробництві молочних консервів [4].

Висновки. Враховуючи вищевикладене, внутрішні резерви підвищення конкурентоспроможності вбачаються в таких заходах. Для того, щоб молочний сектор достойно зустрівся з лібералізацією та посиленням конкуренції, необхідно терміново підвищувати технічну й економічну ефективність переробного сектору; збільшувати концентрацію виробництва; адаптувати сектор до вимог законодавства ЄС з гігієни та якості.

Отже можна зробити висновки що світовий ринок молока та молочних продуктів неупинно розвивається, з'являються нові ринки збуту і українські підприємства можуть зайняти на них стійкі конкурентні позиції. Проте для цього необхідно звернути увагу на ключові фактори конкурентоспроможності на ринку молокопродуктів, серед яких: підвищення рівня якості до вимог закордонних ринків, зокрема ЄС та зниження цін. Виробництво молока високої якості можливе лише у великотоварних підприємствах, де є необхідне обладнання та сучасні технології.

ЛІТЕРАТУРА

1. О.В. Лакішик. Стан і перспективи експорту молока і молокопродуктів / О.В. Лакішик // Економіка АПК. — 2010. — №3. — С. 136 — 139.
2. Ладика В. Світовий молочний ринок: стан та перспективи. / В. Ладика, О. Маслак // Пропозиція. — 2009. — №3. — С. 51— 54.
3. Канцевич С.І. Якість як основна складова підвищення економічної ефективності виробництва молока в Україні / С.І. Канцевич // Економіка АПК. — 2010. — №2. — С. 35 — 40.
4. В.И. Ладыка. Обзор рынка молока и молочной продукции / В.И. Ладыка, Маслак А.М. // Агровісник. — 2009. — №8. — С. 89—90.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

І.В. Кузьміна, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Розглянуто особливості формування ринку молока та молокопродуктів області, проаналізовані тенденції розвитку виробництва і споживання молочних продуктів.

Ключові слова: проблеми, ринок, молоко, виробництво, молочне скотарство.

Постановка проблеми. Проблема формування та розвитку ринку молока та молочної продукції має багатогранний характер і потребує детального дослідження з урахуванням регіональних особливостей. Її вирішення ускладнюється зі зміною форм власності та господарювання, структури виробництва і каналів збуту продукції. Недостатньо дослідженими залишаються питання оцінки негативних явищ і процесів при формуванні та розвитку ринку молока і молочної продукції, впливу на ефективність його функціонування організаційно-економічних і правових важелів, які формують конкурентоспроможну молочну продукцію, а також попит та рівень споживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання формування і розвитку ринку молока та молочної продукції знайшли втілення у наукових працях П.С. Березівського, В.І. Бойко, В.О. Шкільова та інших дослідників. Водночас необхідність комплексного підходу до вирішення проблеми ефективного функціонування ринку молока і молочної продукції на етапі розвитку економіки, її загальнодержавна значущість, недостатня дослідженість регіональних ринків зумовили вибір теми статті.

Постановка завдання – вивчення основних тенденцій розвитку ринку молока та молочних продуктів для визначення резервів і наукового обґрунтування напрямів підвищення економічної ефективності виробництва і переробки сировини в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропромисловий комплекс України перебуває в фінансово-економічній кризі, що охопила всі сфери виробництва. Особливо кризові явища відчутні в молокопродуктовому підкомплексі, який посідає важливе місце в продовольчому підкомплексі країни. Сучасний ринок молока і молочних продуктів у розвинутих країнах не є стихійним, він регулюється державою [1].

Український ринок виробників молочної продукції налічує близько 300 підприємств загальною потужністю 20 млн т молока на рік. Миколаївська область – високорозвинутий індустріальний регіон країни, який визначається потужною, багатогалузевою промисловістю і має велике значення в структурі економіки України. В загальнодержавному поділі праці на частку області припадає до 1,9% промислової продукції, в молочній промисловості – 5,1% [4].

Сприятливі кліматичні умови, наявність великих площ сільськогосподарських угідь, значна місткість ринку молочної продукції сприяють розвитку молочної промисловості області. Приймання і переробка молока здійснюється на 12 підприємствах. Аналіз основних виробників ринку молочної продукції свідчить, що лідером ринку Миколаївської області є акціонерні товариства “Лакталіс-Миколаїв” (торгова марка President), 90% акцій якої належать французькій компанії Lactalis. Її частка на українському ринку становить 8% [3].

Розвитку ринку молока заважає ряд проблем. Найгостріша серед них – сировинна, яка визначена процесами, що відбуваються у вітчизняному тваринництві. Корені проблеми йдуть до періоду реформування АПК України, внаслідок якого відбувся фактично діаметральний перерозподіл

частки у виробництві молока між великими сільськогосподарськими виробниками і особистими дрібнотоварними господарствами населення. Нині на останні припадає понад 80% надоїв молока, а на середні та великі сільськогосподарські підприємства – лише 20% [5].

Проблемами в тваринництві залишається низька продуктивність праці, високі витрати енергоресурсів і кормів, що зумовлено застосуванням у галузі застарілих технологій, техніки та устаткування. Коштів на модернізацію більшість ферм не має. Тим більше дуже важко вирішити ці проблеми в особистих господарствах населення, де крім цього, гостро стоять питання забезпечення якості молока, яке б відповідало новим стандартам, сезонності, масового збільшення надоїв і покращення генофонду тварин [5].

Питання реструктуризації тваринницького комплексу на сьогодні дуже актуальне, його вирішення не можна відкладати. Не вирішивши цієї проблеми молочної галузі, неможливо вийти з інших, пов'язаних з нею, таких як сезонність, мінімальні закупівельні ціни на сировину, зменшення зовнішніх ринків для молочної продукції з України, дефіцит лабораторій контролю якості та ін. У комплексі зазначені проблеми можуть згубно позначитися на галузі. Успішне їх вирішення, навпаки, відкриє для неї нові можливості [4].

На фоні цих проблем, середньорічний надій молока від однієї корови, що зростає з кожним роком має мізерне значення (таблиця 1).

Таблиця 1

Середньорічний надій молока від однієї корови в усіх категоріях господарств за роками, кг

	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. у % до	
					2006 р.	2008 р.
Україна	3652	3665	3793	4049	110,87	106,75
Миколаївська область	3543	3562	3608	3769	106,38	104,46

Проаналізувавши дані таблиці 1 можна сказати, що протягом 2007 – 2009 рр. у Миколаївській області відбулось збільшення надоїв молока від однієї корови від 3543 до 3769 кг. Це на 161кг або на 4,46% більше, ніж у 2008 році. З 2006 року відмічається стала тенденція до зростання даного показника як по Україні загалом, так і в Миколаївській області безпосередньо.

Слід зазначити, що основними постачальниками сировини молокопереробним підприємствам залишаються господарства населення, які забезпечили близько 60% обсягу заготовленого молока. Незважаючи на те, що господарства населення є постачальниками молочної продукції для виробництва та реалізації молока і молочних продуктів в області, вони не є надійними партнерами для молокопереробних підприємств у зв'язку з невеликими обсягами виробництва та неможливістю контролювати якість закупленого від них молока [5].

Виробництво молока безпосередньо залежить від наявного у сільськогосподарських товаровиробників поголів'я корів та забезпечення умов його відтворення. Однак, в області не вдається призупинити процес скорочення поголів'я корів. Поголів'я корів скорочується як на сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення. У поточному році ситуація зі збереженням поголів'я корів не поліпшилася. Істотне зниження поголів'я корів в області протягом 2006 – 2009 рр. проходило на фоні зниження продуктивності худоби, і спричинило зменшення валового надою молока. Незначне зростання забезпечили господарства населення, в яких приріст становив 35,7% [2].

Таким чином, виробництво молока в регіоні практично перейшло у сектор господарств населення, які відіграють значну роль на ринку продовольства в період спаду виробництва на сільськогосподарських підприємствах. За 2006 – 2009 рр. виробництво молока на сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини безперервно знижується; господарства населення характеризуються зростанням цього

показника до 2007 р., далі йде певне зниження; в цілому ж у всіх категоріях господарств показники були нестабільними(таблиця 2) [2].

Таблиця 2

Виробництво молока та молочних продуктів на одну особу за рік, кг

	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. у % до	
					2006 р.	2008 р.
Україна	288,9	291,1	284,0	263,6	91,24	92,82
Миколаївська область	339,8	313,9	307,41	308,29	90,73	100,29

Аналізуючи дані таблиці 2 можна стверджувати, що рівень виробництва молока всіх видів на одну особу у регіоні завжди був вищим, ніж в середньому по Україні. Так, у 2006 р. цей показник по області перевищив середньодержавний на 17,6%, 2007 р. – 7,83%, 2008 р. – 8,25%, а в 2009 р. – 16,95%. Однак у минулому році виробництво молока на одну особу збільшилось на 0,29% проти 2008 р., хоча по Україні в минулому році відбулося скорочення на 2,82% проти 2008 р.

Рациональною вважається річна норма споживання молочної продукції не менше 380 кг на одну особу (у перерахунку на молоко). Щорічно кожний мешканець області споживає лише 60 – 70% молока від рекомендованої норми.

Рівень використання виробничих потужностей переробних підприємств області із різних видів продукції становить від 25 до 35%. Тобто за останні роки молочна галузь розвивається за несприятливих умов, пов'язаних із дефіцитом сировини, низькою її якістю та низькою купівельною спроможністю населення. Особливий спад припадає на весняно-літній період, коли традиційно знижується споживання молочних продуктів з появою фруктів та овочів

Висновки. В області спостерігається тенденція до скорочення валового надою молока, що тісно пов'язано з постійним зниженням поголів'я корів. У виробництві молока – сировини домінуючу роль відіграє

сектор господарств населення, а частка продукції молокопереробних підприємств постійно скорочується.

У поточному році виробництво молочних продуктів на Миколаївщині зменшилось практично за всіма видами, крім сирів жирних. Рівень виробництва молока всіх видів на одну особу у регіоні вищий за показник в цілому по Україні, але рівень споживання є нижчим за раціональну норму. Системний аналіз ринку молока і молочної продукції у регіональному аспекті є актуальним і потребує подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Слободян Н.Я. Вплив державного регулювання на функціонування підприємств молочної промисловості України // Продуктивність агропромислового виробництва. — 2006. — № 4. — С. 47.
2. Державний комітет статистики України [електронний ресурс]. Режим доступу: www.stat.nk.ukrpack.net.
3. Козак О.А. Основні тенденції розвитку світового ринку молока та молочної продукції / О.А. Козак // Економіка АПК. — 2007. — № 3. — С. 149—153.
4. Козонак Н.О. Оцінка діючих бізнес-моделей у молочній галузі України / Н.О. Козонак // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 7. — С. 63—74.
5. Лакішик О.В. Стан і перспективи експорту молока та молокопродуктів / О.В. Лакішик // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 136—141.

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

М. Г. Нестеренко, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто основні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропромислового комплексу, узагальнено та доповнено теоретико-методологічні положення розвитку експортно-імпортних зв'язків АПК. Особливу увагу приділено впливу ряду негативних явищ на ефективність функціонування вітчизняних сільськогосподарських підприємств та запропоновано можливі шляхи виходу з кризи і підвищення конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку.

Ключові слова: експортно-імпортні операції, конкурентоспроможність, обсяг експорту, обсяг імпорту, агропромисловий комплекс.

Постановка проблеми. В умовах активного розвитку ринкових відносин, посилення глобалізації та диверсифікації міжнародних ринків альтернативним варіантом завоювання Україною конкурентоспроможного місця на світовій арені є удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропромислового комплексу. Це можливо завдяки надзвичайно сприятливим природним умовам та географічному розташуванню.

На сьогодні проблеми пошуку науково обґрунтованих механізмів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропромислового комплексу, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, дослідження нових шляхів виходу українських підприємств на зовнішній ринок, захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції є досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств

агропромислового комплексу знайшли відображення в наукових працях провідних вчених-економістів: В.І. Бойка, В.П. Галушки, В.І. Губенка, О.Д. Гудзинського, В.Г. Андрійчука, Т.Ю. Богомолової, О.М. Жеглова, А.М. Кандиби, І.І. Лукінова, Ю.П. Макогона, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавера, А.П. Румянцева, Ю.І. Скирка та інших.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині агропромисловий комплекс України переживає не найкращі часи. Основною ж проблемою розвитку зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств є недостатня конкурентоспроможність продукції на зовнішньому ринку.

Прагнучи підвищити показники конкурентоспроможності, українським виробникам необхідно приділити особливу увагу якості своєї продукції та ефективності її виробництва.

На зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів агропромислового комплексу впливає ряд негативних явищ, таких як:

- невідповідність структури українського експорту попиту інших країн на продукцію агропромислового комплексу;
- недотримання переважною більшістю підприємств міжнародних вимог виробництва сільськогосподарської продукції;
- низька якість продукції внаслідок того, що її виробляють переважно дрібні приватні підприємства, що, в свою чергу, обмежені в свої фінансових та інформаційних ресурсах [1, с. 19].

Щоб позбутися негативного впливу цих явищ, необхідно розробити заходи поліпшення державного регулювання аграрної сфери. Головною метою державної політики в сфері АПК є розбудова стабільного, експортоорієнтованого та конкурентоспроможного на зовнішніх ринках

сектора економіки і створення для цього відповідних організаційно-економічних умов.

Можна виділити чотири основні етапи формування системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в АПК України: становлення законодавчої бази ЗЕД (1991-1992 рр.), період лібералізації ЗЕД (1993-1995 рр.), період застосування обмежень щодо імпорту та захисту національного виробника (1996-1998 рр.) та вдосконалення системи державного регулювання ЗЕД відповідно до вимог СОТ (починаючи з кінця 1998 року і до сьогодні) [2, с. 53].

Для ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств в Україні та підвищення конкурентоспроможності їх продукції в умовах реалізації нової державної політики в сфері розвитку АПК необхідно приділити важливу увагу розбудові такої інфраструктури, що була б економічно привабливою для залучення іноземних інвестицій та значних приватних капіталовкладень [3, с. 220].

Реальними шляхами розширення експортно-імпортних операцій є широкомасштабне будівництво найсучасніших, модернізованих авто-, авіа- та залізничних шляхів, ліній зв'язку та електропередач, сучасної системи телекомунікації.

У 2009 році у Миколаївській області підприємствами-забудовниками введено в дію основних фондів на суму 845 млн грн, з них 11,4 млн грн або 1,35% – за рахунок коштів державного бюджету. З початку року завершено будівництво та введено в дію промислові потужності з переробки деревини на 300 тис.тонн в м. Миколаєві, зерносклад на 30 тис. тонн одночасного зберігання в м. Миколаєві, 5,28 тис.кв.метрів теплиць, цех по виробництву макаронних виробів на 730 т/рік в м. Первомайську, зерносховище на 2 тис.тонн одночасного зберігання в м. Южноукраїнськ, комплекс з переробки та зберігання сільгосппродукції на 270 тис. тонн в Жовтневому районі.

Проаналізуємо сучасний стан здійснення експортно-імпортних операцій сільськогосподарських підприємств Миколаївської області.

Миколаївська область у сфері інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності за підсумками 2009 року у загальнодержавному рейтингу піднялась на одну позицію і посіла 9 місце.

Частка торгівлі сільськогосподарською продукцією у загальнообласному експорті товарів у 2009 р. склала 43,3%, що на 2,2 в.п. більше в порівнянні з попереднім роком. У минулому році обсяги поставок дещо скоротилися. За даними Держмитслужби України, у 2009 р. підприємствами області експортовано сільгосппродукції на суму 663,1 млн дол. США, що на 2,2% менше, ніж у 2008 р.

Переважна більшість експорту сільгосппродукції — продукція рослинництва. У 2009 р. на неї припало 99,5% поставок (у 2008 р. — 99,7%). При цьому обсяг поставок скоротився порівняно з 2008 р. на 2,4% і склав 659,7 млн дол. США. Основну частину рослинницької продукції (84,4%) склали зернові культури, яких відвантажено за кордон на суму 557,1 млн дол. США, 11,4% припало на насіння та плоди олійних рослин (здебільшого соняшник та ріпак) (75,2 млн дол. США), 3,8% — на їстівні плоди та горіхи (25 млн дол. США), решту становили овочі та коренеплоди (2,4 млн дол. США).

Продукція тваринництва займала незначну частку в експортних поставках сільгосппродукції. У 2009р. на неї припало 0,5% проти 0,3% у попередньому році, а обсяг поставок склав 3,4 млн.дол. США проти 2,2 млн.дол. США. Практично весь експорт (99,6%) склала молочна продукція (згущене молоко, вершки, масло, сири), яка експортувалася до 13 країн світу (35% поставок отримали країни СНД, 30,3% — країни Азії, 26,4% — Європи, 8,3% — Африки). Найбільшим попитом згадана продукція користувалася у Польщі, Грузії, Молдові, Туреччині, Алжирі та Російській Федерації.

Деякі види сільгосппродукції на Миколаївщину завозяться з-за кордону, проте обсяги її імпорту незначні.

Основу імпорту сільгосппродукції визначила продукція тваринництва, на яку у 2009 р. припало 93,7%, а обсяги поставок зросли на 23,8% (з 45 млн дол. США до 34,3 млн дол. США). У структурі імпорту тваринницької продукції 96,6% припало на м'ясо та харчові субпродукти з Сполучених Штатів Америки, Бразилії та Данії; 3,3% – на інші продукти тваринного походження з Бразилії, Узбекистану та Нідерландів, незначна частка – на молочні продукти та живі тварини.

Продукція рослинництва в імпорті минулого року склала 6,3%. При цьому обсяг поставок зменшився з 3,1 млн дол. США до 2,3 млн дол. США, переважно, за рахунок скорочення поставок насіння та плодів олійних рослин.

Закордонні закупівлі на 60,8% склалися з поставок овочів та коренеплодів, переважно, з Туреччини, Франції та Узбекистану, на 38,8% – з насіння та плодів олійних рослин з Франції та Іспанії, решту склали зернові культури – насіння кукурудзи з Польщі.

Можливими шляхами підвищення конкурентоспроможності українських аграрних підприємств є:

- відповідність вітчизняних стандартів на продукцію агропромислового комплексу вимогам стандартів Європейського Союзу, куди прагне вступити Україна на сьогодні;
- налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку;
- збільшення експортного потенціалу вітчизняних підприємств шляхом сприяння і впровадження систем управління якістю.

Висновки. Ключовою проблемою удосконалення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів агропромислового комплексу є низька конкурентоспроможність їхньої продукції на зовнішньому ринку. Про це свідчать низька ефективність даної галузі порівняно з іншими країнами, невідповідність структури українського

експорту попиту країн на сільськогосподарську продукцію, невелика частка підприємств, сертифікованих за міжнародними стандартами тощо.

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

Заходами щодо подолання цих проблем є: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС, налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку, посилення кооперації аграрних підприємств різних форм власності, налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Паска І.М. Організація і економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК: автореф. дис. канд. екон. наук / І.М. Паска; Миколаївська держ. аграрна академія. — Миколаїв, 2007. — 19 с.
2. Кваша С.М. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в АПК України / С.М. Кваша // Агроінком. — 2008. — № 7. — 53 с.
3. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід а уроки для України / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. — 2009р. — №3(8). — С. 220.
4. Статистичний щорічник Миколаївської області 2009 р. / Головне управління статистики у Миколаївській області. — Миколаїв, —2009. — 96 с.

АНАЛІЗ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА З ПОЗИЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ТА ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.В. Коваленко, магістр,

Миколаївський державний аграрний університет

Розглянуто експортну та імпорتنу діяльність галузі садівництва. Розкрито особливості формування зовнішнього та внутрішнього ринку плодів та ягід, основні напрями перспектив і підвищення експортного потенціалу галузі. Обґрунтовані пропозиції щодо організації підвищення експортної спрямованості галузі. Внесені пропозиції щодо механізму державної підтримки садівництва.

Ключові слова: експортні та імпорتنі поставки, внутрішній та зовнішній ринки, плодово-ягідна продукція, конкурентоспроможність продукції.

Постановка проблеми. Однією з важливих складових агропромислового комплексу України є садово-виноградарський підкомплекс, який має забезпечувати внутрішньодержавні потреби у плодах, ягодах, винограді і продуктах їх переробки, а також виробляти таку продукцію на експорт. Але уже сьогодні у зовнішній торгівлі України плодами і ягодами імпорتنі поставки перевищують експортні переважно за рахунок бананів, цитрусових, горіхів та яблук.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання формування експортної та імпоротної діяльності галузі садівництва відображено в наукових публікаціях Рульєва В.А., Макарчук О., Жолобецького Г., Сало І.А.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз експортної та імпоротної діяльності галузі садівництва та надання пропозицій щодо покращення експорту плодово-ягідної продукції, та обмеження імпорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Частка плодово-ягідних культур і винограду у структурі валової продукції сільського господарства України у 2009 р. становила 3,9 %. Загалом у 2009 р., порівняно з 2008-м,

обсяги виробництва плодоягідної продукції зросли на 7,2%, винограду - на 12,9 %. Це обумовлено в першу чергу початком плодоношення рослин інтенсивного типу, які було посаджено 3-5 років тому [1].

Проте хороші врожаї українські аграрії не мають де зберігати. В Україні практично відсутні сучасні плодосховища з належними умовами для тривалого зберігання врожаю. Через це конкурентоспроможність садово-виноградарської продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках досить низька, що і призводить до засилля в наших крамницях імпоротної продукції та мізерної частки вітчизняних плодів у структурі експорту. Так, фрукти та горіхи мали 12% у структурі імпорту у 2009 р., і лише 1,8 % у структурі експорту. Тобто, імпорт цих плодів більш ніж у 6,5 разів перевищує експорт [1].

Україна в основному імпортує плоди і ягоди, які не виробляються в Україні взагалі, або ті, які завдяки сезонному характеру виробництва тимчасово зникають з продажів. Таким чином, 50-60% імпорту припадає на банани й цитрусові. Також імпортується значна кількість сухофруктів (ізюм і курага) та тропічних горіхів, завдяки інтенсивному розвитку кондитерської промисловості.

Основними постачальниками свіжих фруктів на внутрішній ринок України є: апельсинів – Єгипет (7%) і Туреччина; лимонів – Туреччина (20%); бананів – Еквадор (25%), Коста-Ріка; горіхів – Туреччина, Іран; винограду – Іран; яблук – Польща (10%), Молдова (9,2%); сушених плодів – Туреччина (91,8%), Німеччина; заморожених плодів і винограду – Китай і Польща.[2]

Парадоксальна ситуація склалася у плодово-ягідному виноробстві. З держави, яка в минулому була експортером цієї продукції, Україна перетворилася на імпортера. Уявіть собі: навіть Китай почав завозити до нас плодово-ягідні вина.

За статистичними даними ООН, Україна за валовим збором плодів серед розвинених садівницьких держав посідає 9-е місце. Причому по

яблуні – 10-е, груші - 9-е, сливи – 8-е, вишні і черешні – 2-е (після Туреччини), персику – 12-е, горіху - 2-е (після Туреччини) [3].

Але разом з тим, яблука, на частку яких припадає майже половина загального обсягу виробництва продуктів вітчизняного садівництва, через занепад промислового садівництва поки що займатимуть незначну частку в товарній структурі експорту. Виробництво яблук сконцентрувалося в селянських господарствах, які не можуть забезпечити формування експортних товарних партій та потрібну технологію вирощування продукції. Яблука вітчизняного виробництва, особливо зимових сортів, неконкурентоспроможні на зовнішньому ринку.

На російському ринку, як і в Україні, спостерігається тенденція до зниження споживання фруктів населенням. Оскільки більшість територій Росії не є сприятливими для вирощування плодово-ягідної продукції, частка імпортованих фруктів становить 60-70%, а деякі експерти вважають, що навіть 90% фруктів імпортують до Росії, і на яблука припадає четверта частина (25%). На 15 березня 2009 року середня ціна польських яблук була такою: 28-32 руб./кг (0,62- 0,72 /кг): Голден Делішес - 37-40 руб./кг (0,8-0,9 /кг), Гренні Сміт - 50-65 руб./кг (1,1-1,5 /кг) [4]. Ці цифри дають можливість зрозуміти, що ми сьогодні спостерігаємо тенденцію до зменшення зацікавленості російських оптових покупців яблуками, які вирощено в Україні, бо Росії дешевше ввозити яблука з Польщі, ніж з України. Тоді як Україна експортувала 94% цього продукту саме в Росію і лише 6% вивозили на переробку до Австрії, що становить усього 12,21 тис. т яблук. Якщо розглядати структуру імпорту, то найбільшу кількість яблук в Україну завезли з Польщі - 82% загальної структури, незначну частину - з Грузії (9%), Італії (4%) та інших країн. Тож між імпортом та експортом спостерігається дисбаланс: вивозимо 12,21 тис. т, ввозимо 103,46 тис. т. Така мала частка експорту України плодово-ягідної продукції пояснюється невідповідністю продукції стандартам Євросоюзу та деяким світовим стандартам [4].

Проте, конкурентних переваг вітчизняні товаровиробники все ж таки можуть досягнути за рахунок зниження цін на яблука порівняно із ціною на польську продукцію на ринку Росії, або ж спробувати налагодити тісніші зв'язки із Австрією, Грузією та Італією.

Але ж чому Україна не може здійснити реалізацію комплексу заходів щодо розширення зовнішнього ринку плодів і ягід так, аби вона сприяла збільшенню експорту цих продуктів? Відповідь проста: по-перше, основною причиною відсутності великого експорту є значне зниження виробництва, що відбулося за останні роки, а також відсутність значних партій товару високої якості. У той же час значну частину експорту становлять дикоростучі ягоди, які в замороженому вигляді експортуються з України в країни ЄС; на жаль, переваги, які має Україна для ведення промислового садівництва, використовуються поки що незадовільно. Зокрема, зменшуються обсяги виробництва плодів і ягід, різко скорочуються площі насаджень, до критичного рівня знизилися темпи їх відтворення. По-друге, підвищення якості вітчизняної продукції є головною проблемою галузі садівництва, тому що значна її частина вирощується в господарствах населення. По-третє, вимогам міжнародного ринку за якістю і конкурентоспроможністю відповідають лише плоди, вирощені у кращих спеціалізованих садівницьких і фермерських господарствах, які складають лише 10% вітчизняного ринку. Ця проблема набула особливої актуальності зі вступом України до СОТ. По-четверте, щодо мінімальних вимог до зовнішнього вигляду, класифікації, калібрування, допусків за якістю і за розмірами, однорідності продукції, пакування, товарного вигляду, походження продукції та її товарної характеристики, то не кожному садівницькому підприємству вказані вимоги будуть під силу.

Разом з тим Україна має можливості для успішного ведення експортної діяльності. Основними країнами-покупцями українських продуктів є: яблук – Угорщина (51%), Російська Федерація (36%), Білорусь

(12%); груш – Російська Федерація (83%); плодів кісточкових культур (слив, абрикос, персиків) – Російська Федерація (26%), Австрія (22%), Латвія (18%); ягід суниці – Польща (81%), малини – Австрія (61%), Польща (20%), Білорусь (19%); чорниці та журавлини – Польща (34%), Литва (20%), Австрія (20%), Німеччина (13%); винограду – Туреччина (49%), Білорусь (20%). Ще одним товаром, що у значних кількостях експортується з України, є волоський горіх (у шкарлупі й без неї). Україна є п'ятим найбільшим світовим виробником даних горіхів, на неї припадає 4,7% світового виробництва. Основними країнами-імпортерами плодів, ягід з України виступають (за фізичними обсягами): Польща (19%), Росія (17%), Туреччина (10%), Литва (6%), Нідерланди (5%).

Передбачається процес розширення зовнішнього ринку цих продуктів, але особливих змін у структурі і каналах експорту не передбачається.

Незважаючи на значне збільшення видатків державного бюджету на розвиток садівництва (за останні п'ять років фінансування галузі зросло більш ніж у три рази), внутрішній ринок країни заповнюється імпортною продукцією садівництва. Споживання завезених з-за кордону плодів та ягід сягнуло уже 60%[4] .

Така ситуація призводить до наростання соціально-економічних негативних наслідків у споживацькому секторі. Це і високі ціни, і часто сумнівна якість імпортних фруктів, що у свою чергу може датися взнаки на здоров'ї. З іншого боку - це величезні втрати трудових ресурсів. Замість того, щоб вирощувати сади і збирати в них вишні й черешні, яблука та груші, наші співвітчизники наймаються збирачами португальських апельсинів чи іспанських лимонів. Про засилля польських яблук годі й говорити.

На внутрішньому плодоягідному ринку, особливо в зимові місяці, все більше переважає дорога імпортована продукція. Ці обставини вимагають посилення захисту вітчизняного виробника через уведення ввізних квот і високих ставок мита на ті види садівницької продукції, які

успішно можна вирощувати в країні, а також доцільності формування вітчизняного оптового плодоягідного ринку на нових засадах.

На жаль Україна не захищає свої ринки, як інші країни. Якщо у нас не буде своєї політики у цьому напрямку, то нам буде дуже важко. У цьому зв'язку слід об'єднувати зусилля Української академії аграрних наук, концерну Укрсадвинпром, інших галузевих формувань для вирішення цих невідкладних питань. Це, зокрема, стосується питання одновідсоткового збору, митних тарифів та інших, по яких треба активно співпрацювати і подавати узгоджені пропозиції.

Галузь потребує значної цільової державної підтримки, як це робиться у розвинених садівничих країнах. Потрібно акцентувати увагу на розширенні захисту вітчизняних товаровиробників, що обмежуватиме надходження іноземних продуктів.

Оскільки нові форми організації торгівлі продукцією садівництва лише зароджуються в нашій країні та створюється відповідна інфраструктура, у найближчій перспективі оптову торгівлю плодами і ягодами здійснюватимуть переважно через посередників. Очікується, що значного поширення набуде також пряма реалізація продукції підприємствам громадського харчування, торговельним мережам і заготівельним організаціям для переробки й подальшого експорту до Німеччини, Австрії та інших країн Європи. За кордоном на продукти переробки наших плодів та ягід встановився високий попит завдяки обмеженому застосуванню отрутохімікатів і мінеральних добрив у садах і виноградниках України.

Висновки. Для насичення внутрішнього продовольчого ринку конкурентоспроможними продуктами садівництва та розширення їх експорту необхідно до 2025 року в сільськогосподарських підприємствах розширити площу насаджень до 225 тисяч гектарів. Також необхідно збільшити потік інвестицій. Для цього необхідно застосувати інтенсивні технології вирощування культур, впроваджувати обмежену кількість

кращих сортів плодових культур, що дозволить вдосконалити сортову агротехніку, яка забезпечить високу якість та товарність плодів, дасть можливість формувати великі партії однорідної продукції.

На останок слід зазначити, що наш ринок плодів тільки в умовах інтеграції аграрних ринків держав-учасників СНД може забезпечити консолідоване конкурентне протистояння аграрному імпорту плодової продукції з Польщі, Туреччини, Молдови та інших країн.

Для збільшення українського експорту в межах здійснення експортоорієнтованої стратегії вітчизняних підприємств необхідно: сформувати необхідну законодавчу базу; створити відповідне економічне середовище; розвинути мережу інституційних структур, що регулюють зовнішньоекономічні зв'язки; розвивати конкурентоспроможне експортне виробництво; стримувати інфляцію; активно сприяти залученню іноземних інвестицій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Український клуб аграрного бізнесу // Оксана Макарчук— 2009. — С. 4—6 — Агробізнес сьогодні № 4 (131).
2. Рульєв В.А. Якою має бути стратегія розвитку галузі? // Сад, виноград і вино України. — 2007. — №3. — С.4—6.
3. Якою є нині і якою бачиться наша садівнича галузь до 2025 року (матеріали науково-практичної конференції) // Сад, виноград і вино України. — 2008. — №3—4. — с.4—15.
4. Зовнішня торгівля товарами: (за матеріалами семінару "Організація продажу плодово-ягідної продукції") [Електронний ресурс] // Геннадій Жолобецький. — 2009. — режим доступу: [gromady. cv. ua](http://gromady.cv.ua).

РОЗВИТОК ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗЕРНА В РЕГІОНІ

Т.С. Кравченко, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

В даній статті здійснено оцінку розвитку зернового ринку, проаналізовано економічна ефективність виробництва та реалізації зернових продуктів в регіоні.

Ключові слова: зерновий сектор України, урожайність, потужність ринку, агротехнічні заходи, попередники.

Постановка проблеми. Проблема збільшення виробництва продовольчого зерна в Україні вирішується головним чином шляхом підвищення врожайності, проте поряд із головним завданням по збільшенню валових зборів існує не менш важлива проблема – підвищення хлібопекарських якостей зерна.

Останніми роками складні погодні умови та економічні негаразди призвели до різкого погіршення якості зерна озимої пшениці, в тому числі і в областях степової зони, які традиційно вважаються головними районами виробництва сильного та міцного зерна. В недостатній мірі реалізується потенціал кращих сучасних сортів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Від стану зернового комплексу значною мірою залежить продовольча безпека України, соціальний стан села і не випадково цьому питанню приділяється значна увага з боку вітчизняних науковців: В.Г. Андрійчука, В.І. Бойка, П.І. Гайдуцького, О.Д. Гудзинського, О.В. Захарчука, М.Г.Лобаса, Ю.Є. Кирилова, І.Г. Кириленка, О.В. Олійника, П.Т. Саблука, С.М. Чмиря, І.І. Червена та багатьох інших, в яких всебічно досліджується ряд аспектів функціонування й розвитку зернового виробництва і ринку зерна.

Постановка завдання. Вивчити та проаналізувати економічну ефективність зернового комплексу в регіоні, дослідити тенденції розвитку

галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво зернових культур тривалий історичний період посідає одне з основних місць у розвитку сільського господарства. Зерно слугує сировинною базою для виготовлення ряду різноманітних промислових виробів як для харчових, так і технічних цілей, належить до важливих джерел створення кормових ресурсів для розвитку тваринництва з метою забезпечення населення м'ясо-молочними виробами, має визначальну роль у формуванні експортних поставок продовольчих товарів. У зерновій галузі перехрещуються економічні, організаційні, техніко-технологічні питання й інтереси товаровиробників і споживачів, окремих підприємств та держави [1, с.74].

Аналізуючи стан зернового господарства з точки зору ефективного його формування, необхідно виявити фактори, які не тільки стримують підвищення темпів зростання виробництва зерна, а й завдають шкоди навколишньому середовищу.

Зміна структури сівозмін, гонитва за високою врожайністю та нераціональне використання земель призвели до зменшення вмісту корисних речовин у ґрунті і, відповідно, до зниження якості зерна. Тому для відновлення оптимального складу мікроелементів у ґрунті в найближчі роки потрібно стимулювати аграріїв збільшувати норми внесення добрив і дотримуватися правильної агротехнології виробництва [2, с.35].

Проблеми розвитку зернового сектора України пояснюються тим, що ефективні в минулому засоби та методи державного управління аграрною сферою виявилися непридатними для ринкової економіки.

Нині є три основних ресурси, які визначають перспективи розвитку країн на майбутнє: питна вода, зерно та нафта. Зерновий сектор – це фундамент для більшості галузей агропромислового сектору України, який

істотно впливає на добробут сільського населення і розвиток сільських територій.

Причинами виникнення ускладнень на ринку зерна, зокрема скорочення рівня рентабельності зерновиробництва, зменшення обсягів виробництва та урожайності, а також прояву інших негативних обставин є відсутність дієвих економічних стимулів для виробництва зерна та системного підходу до розв'язання питань управління зерновим комплексом [3, с. 184].

Таблиця 1

Виробництво зерна у Жовтневому районі (всі категорії господарств)

Роки	Зібрана площа, га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, ц
2006	10020,00	20,62	206628,00
2007	5134,00	13,20	67779,00
2008	8236,00	32,36	266528,00
2009	12301,00	32,01	393750,00
В середньому за 4 роки	8922,75	26,19	233671,25

В Миколаївській області, у тому числі в Жовтневому районі вирощуються майже всі зернові культури. Основними з них є озима та яра пшениця, ячмінь, жито і кукурудза. Для зернового господарства Жовтневого району характерні суттєві коливання валового збору, урожайності і посівних площ. Найменший валовий збір був у 2007 році і склав лише 67779 ц, у 2009 р. отримано найбільший обсяг зерна – 393750 ц. Зменшення валового збору зернових відбувалось як за рахунок зменшення посівних площ, так і за рахунок зменшення урожайності.

Одним із важливих агротехнічних заходів, за допомогою якого можна покращити якість зерна, є правильний підбір попередників. Сумісна дія попередників і агротехнічних заходів при вирощуванні культури створюють відповідний водний, повітряний і поживний режими ґрунту. Ті попередники, які покращують волого забезпечення ґрунту,

залишають у ньому більше поживних речовин, зокрема нітратів, сприяють формуванню зерна більш високої якості.

Найкращим попередником для озимої пшениці є удобрений чорний пар. Він у найбільшій мірі забезпечує одержання високих врожаїв якісного зерна. Добрим попередником для вирощування пшениці є однорічні злакові – бобові трав'яні суміші на зелений корм, багаторічні бобові трави на один укіс, а також зернобобові (горох, чина). Низьку якість має зерно пшениці при розміщенні її після непарових попередників і, перш за все, після озимих і ярих колосових культур, а також після кукурудзи на силос.

В південних районах Степу всю дозу мінеральних добрив краще вносити в ґрунт до сівби озимих. Весняне підживлення підживлення посівів проводять лише на тих полях, де азотні добрива восени не вносились. У північних районах степової зони всі добрива рекомендується вносити до сівби озимих лише після непарових попередників і зайнятих парів. На чорних парах кращі результати дає внесення азоту в весняне підживлення посівів від початку польових робіт до виходу рослин у трубку локальним способом. В лісостеповій зоні і Поліссі азот вноситься роздільно згідно з рекомендаціями науково – дослідних установ зони [4, с. 7].

Зернова галузь на сьогодні значним чином впливає на соціальний стан на селі. Розвиток українського села зараз безпосередньо залежить від зерновиробництва. Для того, щоб отримати порівняно дешеве зерно та максимальний прибуток, урожайність повинна складати 40 – 50 ц/га. Для вирішення цього завдання необхідно цілеспрямовано та послідовно розширювати внутрішній та зовнішній ринок збуту зерна.

Показники потужності ринку характеризують рівень розвитку сфери виробництва зерна, переробки сільськогосподарської продукції та експортну спроможність країни, зокрема інфраструктуру.

Виходячи з одержаного урожаю зернових культур формується структура їх товарної продукції, основну частину якої складає пшениця, ячмінь та кукурудза. Питома вага яких в 2009 році становить пшениці -

36%, ячменя - 52,6% та кукурудзи - 8,6% від, а питома вага інших зернових культур незначна. Найбільший рівень товарності спостерігається в 2006 та 2009 роках, що становлять 90,65% та 90,89% відповідно. Це відбулося за рахунок практично повної реалізації зернової продукції (табл.2) .

Таблиця 2

Виробництво та реалізація зерна в Жовтневому районі

Показники	Роки				В середньому за 4 роки
	2006	2007	2008	2009	
Валовий збір зернових, ц	206628	67779	266528	393750	233671,25
Реалізовано, ц - всього	187315	51736	183820,2	357884	195188,8
у т. ч.					
пшениця	86860	32636	76911	121138	79386,25
ячмінь	93207	18039	102716,2	204542	104626,05
жито	40	132	1576	4484	1558
гречка	18	-	-	-	4,5
овес	156	-	155	101	103
просо	-	82	-	358	110
горох	-	5	324	2704	758,25
кукурудза	5028	842	2138	24557	8141,25
інші зернові та зернобобові	2006	-	-	-	501,5
Загальний рівень товарності, %	90,65	76,33	68,97	90,89	83,53

Таблиця 3

Економічна ефективність зерновиробництва у сільськогосподарських підприємствах Жовтневого району

Показники	Роки			
	2006	2007	2008	2009
Урожайність, ц/га	20,62	12,92	32,35	32
Собівартість 1 ц зерна, грн	39,57	79,86	65,35	64,39
Прибуток (збиток), грн:				
на 1 га	62,77	-116,96	256,67	142,06
на 1 ц	3,04	-9,04	7,83	4,43
Рівень рентабельності (збитковості), %	7,68	-11,32	11,98	6,88

Динаміка показника рівня рентабельності виробництва зернових за 2006 – 2009 рр. вказує на тенденцію щорічного його зниження. В 2008 році економічні показники виробництва зерна були кращими, і рівень рентабельності склав 11,98%. Незважаючи на те, що 2009 рік був сприятливим для виробництва зернових, рівень рентабельності залишився досить низьким (6,88%).

Висновки. Сільськогосподарські підприємства мають великий економічний потенціал, значний обсяг діючих виробничих фондів. Підвищення економічної ефективності аграрних підприємств передбачає збільшення виробництва і підвищення якості сільськогосподарської продукції при одночасному зменшенні затрат праці і коштів на одиницю продукції. Розв'язання цієї проблеми нерозривно пов'язане з подальшою всебічною інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, в процесі якої забезпечується підвищення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби та птиці. В сучасних умовах сільськогосподарське виробництво повинно розвиватися переважно на основі інтенсифікації, що є основним напрямом підвищення його економічної ефективності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Чмирь С. М. Деякі теоретичні аспекти розвитку зернового сектору сільського господарства/ С.М. Чмирь // Вісник аграрної науки. —2007. — № 10. — С. 74 — 75.
2. Одосій О. Що було, що маємо, що буде? / О.Одосій // Агро перспектива. — 2010. — №5 (124). — С. 34.
3. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: / І.З. Долгожанський, Т.О. Загорна. Навчальний посібник. К.: - центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.
4. Демидов О. Зерно високої якості / О. Демидов // Аграрний тиждень. —2010. — №15. —С.7.

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ
МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ
ПЕРВОМАЙСЬКОГО РАЙОНУ**

Н.А. Сімонова, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Досліджено сучасний стан молокопродуктового підкомплексу Первомайського району. Проведено аналіз основних складових підкомплексу. Розкрито проблеми виробництва та переробки молока, обґрунтовано основні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: молокопродуктовий підкомплекс, продуктивність, валовий надій, якість молока.

Постановка проблеми. Пріоритетність розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК в національній економіці України зумовлюється винятковою значущістю та незамінністю молока і молокопродуктів в життєдіяльності людини і суспільства.

Молокопродуктовий підкомплекс становить собою багатоблокову, вертикально-інтегровану структуру, яка складається з виробництва, заготівлі, переробки молока та реалізації молочної продукції.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні й практичні аспекти розвитку молокопродуктового підкомплексу України розглядались у працях вчених економістів-аграрників П.Т. Саблука, Т.Л. Мостенської, В.І. Бойка, М.К. Пархомиць, М.М. Ільчука, О.А. Козак, в яких розкривається її економічний зміст, умови та шляхи розвитку. Але деякі питання сучасного стану в регіонах залишилися невирішеними.

Постановка завдання. Розвиток молочного підкомплексу залежить від розвитку базової галузі - молочного скотарства, сучасний стан якого характеризується невтішними показниками. Саме тому метою даної статті є детальне висвітлення проблеми виробництва та переробка молокопродукції в Первомайському районі на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даному етапі молочнопродуктовий підкомплекс України і його фундамент - сировинна база знаходиться в складному економічному становищі. Різке скорочення виробництва молока в державному секторі є однією з основних причин сировинних проблем у молокопереробників. Багато підприємств позбавилися сировинної зони або залишилися без необхідного об'єму молочної сировини, простоюють, чи працюють не на повну потужність, що веде до деградації промисловості. Існує проблема збору фермерського і "індивідуального" молока, доставки його на великі переробні підприємства та раціональної переробки з використанням сучасних методів і машинних технологій. Ця проблема характерна як для всієї України, так і для Миколаївської області, в тому числі Первомайського району (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка продуктивності і валового надою молока в усіх категоріях господарств Первомайського району [4]

Показники	Роки						
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Поголів'я корів, тис. гол							
Миколаївська область	233	145	115	105	101	96,2	93,5
Первомайський район	12,4	7,3	5,4	4,8	4,2	3,8	3,8
Первомайського району у % до Миколаївської області	5,3	5	4,7	4,6	4,2	4	4,1
Виробництво молока, т							
Миколаївська область	527	347	432	413	379	369	368
Первомайський район	-	18,6	20,5	19,8	17,4	15,1	14,6
Первомайського району у % до Миколаївської області	-	5,4	4,7	4,8	4,6	4,1	4,0
Продуктивність 1 гол, кг							
Миколаївська область	1820	1241	2604	2827	2811	2948	3312
Первомайський район	1968	1060	2698	2471	2103	1810	1951
Первомайського району у % до Миколаївської області	108,1	85,4	103,6	87,4	74,8	61,4	58,9

Протягом 1995–2009 рр. спостерігається різке зменшення виробництва молока в господарствах Первомайського району. Так, у 2009 р. було вироблено на 0,5 т менше, ніж у 2008 р. і обсяг виробництва склав 78,5%

від показника 1995 р. Головною причиною є зменшення поголів'я корів. Так, у 2009 р. порівняно з 1995 р. поголів'я корів зменшилось на 69,4% (8,6 тис. гол.) і становить лише 3,8 тис. голів. Хоча порівняно з попереднім 2008 р. залишилось незмінним.

Аналіз показників таблиці 1 свідчить, що темпи зменшення поголів'я корів більші, ніж виробництво молока, що свідчить про покращення продуктивності корів і їх виробничого використання, а отже і підвищення ефективності молочного скотарства. Середній надій молока від однієї корови протягом 2000-2005 рр. збільшився на 154,5% (1638 кг) в 2005 р. становив 2698 кг, але далі спостерігаємо поступове його зменшення. Так, у 2009 р. середній надій молока від однієї корови становив 1951 кг, що на 27,7% (747 кг) менше, ніж за 2005 р., але на 7,8% (141 кг) більше за 2008 р.

Оскільки переробка молока знаходиться в єдиній функціональній системі з виробництвом, негативні тенденції спостерігаються й на молокопереробних підприємствах. Визначальними проблемами галузі є наступні:

- невисокий рівень забезпеченості сировиною;
- обмеженість можливості диференціації продукції в зв'язку з низькою якістю сировини;
- низький рівень завантаженості потужностей підприємств молочної промисловості;
- невисока якість молокопродуктів;
- використання морально застарілого обладнання;
- скорочення попиту на молочну продукцію через низьку купівельну спроможність населення.

Протягом досліджуваного періоду жодне з господарств не переробляло вироблене молоко власними силами, а реалізувало певну частину для подальшої переробки ЗАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат». Незначна частина молока була реалізована на ринку та використана за іншими каналами.

Структурні зміни на ринку сирого молока змусила виробників молочної продукції застосувати нові підходи до закупівлі сировини. Підприємства переорієнтовуються на "приватне" молоко, і на деяких заводах цей показник вже перевищує 60%. Звісно, заводам вигідніше брати молоко у сільськогосподарських підприємств, які можуть забезпечити стабільні поставки і високу якість, але ціна "індивідуалів" перекреслює всі надії на конкуренцію. Господарства населення пропонують молоко вдвічі дешевше, тоді як сільгосппідприємства не можуть собі дозволити знизити ціну до цієї відмітки. Така тенденція призвела до скорочення молочного стада у великих підприємствах та зниження рентабельності молока до мінусової.

Зменшення поголів'я і, як наслідок, відставання нарощення обсягів сировини від потреб ринку молока та молочних продуктів потребують від переробників застосування нових підходів до організації закупівлі сировини. До того ж, на підприємствах відбувається переорієнтація на "вибагливіші" продукти (йогурти, сиркові маси та інше), що примушує виробника звертати увагу не тільки на кількість сировини, а й на її якість, що в кінцевому результаті впливає на якість готових продуктів.

Молокопереробна галузь Первомайського району представлена ЗАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат», який являється одним з найбільших підприємств України з переробки молока та виробництва молочних консервів, продукції з незбираного молока, вершкового масла, твердих та м'яких сортів.

В період підготовки комбінату до сезону масової переробки молока керівництво ЗАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» приділяє велику увагу сировинній зоні. Так, як південні регіони України, в тому числі Миколаївська й Одеська області, характеризуються тим, що тут відсутні господарства, що спеціалізуються на молочному скотарстві, то поголів'я ВРХ зростає за рахунок приватного сектора. Населення не в змозі вирішити проблему стабілізації та збереження якості сировини.

Тому підприємство встановлює на місцях збору охолоджувачі прийому молока, а в с. Лиса Гору був встановлений пересувний молочний пункт з бойлером. Всі ці заходи дозволили збільшити заготівку молока на 12,7%.

Раніше комбінат приймав сировину від 105 господарств - здавачів сировини. Виходячи з нових умов господарювання і, проведеної реформою в сільському господарстві, комбінат перейшов на заготівлю молока у населення (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень забезпеченості сировиною ЗАТ «Первомайський
молочноконсервний комбінат» Первомайського району

Показники	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	т	%	т	%	т	%
Заготівля сировини	31570	100,0	41644	100,0	37984	100,0
в т. ч. господарства	354	1,1	282	0,7	257	0,7
населення	28157	89,2	37634	90,4	35051	92,3
інше	3059	9,7	3728	9,0	2676	7,0

Більше 90% сировини до ЗАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» надходить від населення і цей показник з кожним роком все дедалі збільшується.

Пункти з прийому молока ЗАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» (Кривоозерський, Домбровський, Овсянецький) оснащені охолоджувачами для покращення якості заготівельної сировини. Пік сезону масового надходження молочної сировини в 2009 р. був серпень: 2009 р. – 5076,3 т; 2008 р. – 4780 т. Заготівля збільшилась на 6,2%, середньодобові заготівлі склали 164 т.

Сьогодні на підприємстві встановлені сучасні зразки технологічного обладнання для харчової та переробної промисловості. Оновленню та реконструкції торкнулись практично всі цехи підприємства: консервний, незбираного молока, жерстянобаночний та маслоцех.

Висновки. Отже, в молочній галузі області є ряд невирішених проблеми, які постають як перед виробниками молочної сировини, так і переробними підприємствами. Недосконалість системи реформування аграрного сектора призвело до скорочення внутрішнього попиту та обмеження доступу до світових продовольчих ринків, внаслідок чого вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники змушені були скоротити обсяги виробництва молока.

У цілому розвиток молочної галузі України проходить динамічно. За оцінками спеціалістів продуктивність виробництва незбираного молока в Україні має значний потенціал до зростання. Це пов'язано з підвищенням продуктивності корів, збільшенням поголів'я племінних корів, застосуванням сучасних технологій виробництва молока, що знизить його собівартість і, відповідно, підвищить конкурентоспроможність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Моргун О.В. Напрями розвитку молочної галузі та молокопереробної промисловості / О. В. Моргун. — Економіка АПК. — № 7. — 2009. — С. 62—66.
2. Євчук Л. А. Проблеми ринку молокопродуктів/ Л. А. Євчук // Економіка АПК. — 2002. — № 12. — С. 100—103.
3. Голомша Н. Маркетингове дослідження ринку молока та молокопродукції/ Н.Голомша // Економіка АПК. — 2004. — №6—С. 108-111.
4. Тваринництво Миколаївщини [Статистичний збірник]. - Державний комітет статистики України / Головне управління статистики у Миколаївській області. — Миколаїв, 2010. — 214 с.

ОСОБЛИВОСТІ Ф'ЮЧЕРСНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ

О.І. Мінко, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Досліджено принципи організації ф'ючерсної біржової торгівлі, актуальність її використання в умовах товарних бірж України та вплив ф'ючерсного механізму на економіку України в цілому.

Ключові слова: ф'ючерсна біржова торгівля, товарна біржа, законодавче регулювання.

Постановка проблеми. Біржова торгівля на продовольчих біржах, на думку провідних вчених-економістів світу, – найбільш досконала форма оптової торгівлі, яка покликана забезпечити прозору, стабільну взаємодію суб'єктів аграрного ринку.

За словами експертів, на сьогодні відсутній налагоджений ринковий механізм здійснення ф'ючерсної торгівлі. Причинами неефективного розвитку біржової торгівлі є відсутність цілісної політики держави у питанні становлення біржового ринку (відсутність нормативно-правових актів, що регламентують застосування строкових угод, наявність небіржових товарів у структурі торгівлі) [1].

Відсутність торгівлі ф'ючерсними контрактами позбавляє сільгоспвиробників можливостей для залучення фінансових ресурсів через механізми ринку капіталів, змушуючи звертатися лише до системи банківського кредитування і ставить під сумнів наявність у країні систем ціноутворення, здатних визначити справедливую вартість ресурсу.

На сьогодні, біржовий ринок вимагає здійснення заходів, спрямованих на концентрацію торгівлі на регульованій в сучасний спосіб ф'ючерсній товарній біржі і забезпечення конкурентоздатності ф'ючерсного товарного ринку, Україна не зможе нарощувати інвестиційний потенціал і бути інвестиційно привабливою як для вітчизняних, так і іноземних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ф'ючерсної біржової торгівлі була розглянута вітчизняними науковцями, серед яких П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, М.В. Зубець, В.П. Ситник, О.М. Шпичак, І.Г. Кириленко, Ю.С. Коваленко, В.Г. Андрійчук, О.П. Комарніцька, В.П. Горьовий, Б.В. Губський, М.О. Солодкий, Г.О. Шевченко, О.М. Сохацька, та зарубіжними, такими як В.К. Бансал, О. Штілліх, Дж. Хікс та ін.

На даний час на товарних біржах України укладаються два види контрактів – спотові та форвардні. На початок 2009 року в Україні було зареєстровано 499 бірж, з яких: 118 – універсальні (23,6%), 293 – товарно–сировинні і товарні (58,7%), 30 –агропромислові (6,1%), 17 – фондові та їх філії (3,4%), 41 – інші (8,2%). У 2009 році на біржах України було проведено майже 46 тис. торгів. Однак середній обсяг одного торгу не перевищує 500 тис. гривень.

Найбільший обсяг угод укладається на товарно – сировинних і товарних біржах, що становить 43,8% від загального обсягу укладених угод, агропромислових – 31,8% та фондових біржах – 16,9%. Коефіцієнт ліквідності укладених угод на біржах України становить 75% [3].

Більшість (86%) укладених угод становлять спотові угоди, форвардні контракти в структурі біржового обороту займають лише 14%, а торгівля ф'ючерсними контрактами й опціонами практично відсутня. У той час, як на світовому біржовому ринку перевагу надають саме торгівлі контрактами на термін, тобто грі на цінових котируваннях і хеджуванню, що становить суть цінової стабілізації ринку.

У структурі спотових угод більшість становлять угоди із сільськогосподарської продукції – 43,4%, палива – 40,5%, цінних паперів – 5,1%; форвардних угод – із сільськогосподарської продукції – 81,4%, продуктів харчування – 18%.

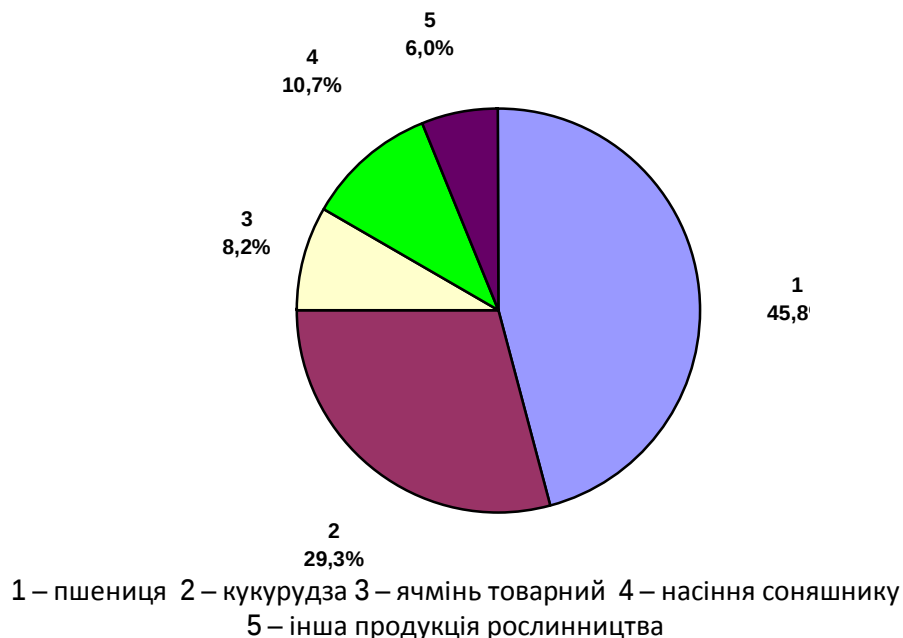


Рис. 1. Структура пропозицій (укладених угод) на продаж продукції рослинництва у 2009 році

Експерти стверджують, що товаровиробники через біржі продають лише 0,1-0,2% від загального обсягу реалізованої продукції. За словами експертів, низька питома вага бірж в обсягах оптової торгівлі продукцією та сировиною пов'язана з недооцінкою їх ролі як інституцій, що формують ринкове середовище та управляють ринками.

Світова практика показує, що альтернативою державного регулювання валютних коливань є ф'ючерсні контракти.

Постановка завдання. Впровадження строкових стандартизованих контрактів – ф'ючерсів та опціонів – повинно стати альтернативою застосовуванню на практиці форвардних контрактів, адже запровадження строкових стандартизованих контрактів створить кращі умови для фінансового маневру як для покупця, так і для продавця завдяки стандартизації та ліквідності [1].

Виклад основного матеріалу дослідження. Технологія біржової торгівлі має базуватися на загальноновживаних моделях – системі наказів, де ціни встановлюються лише на основі реальних наказів від клієнтів, що надходять через їх брокерів, та системі на основі котирувань. Саме ф'ючерсна біржа в Україні стане базою для інформування широкого загалу

про тенденції світових ринків та цін у порівнянні з майбутніми змінами внутрішніх цін з світовими.

Розвиток біржового ринку в найближчому майбутньому повинен бути спрямований на перетворення бірж реального товару на ф'ючерсні біржі. Формування ф'ючерсної ціни на аграрних біржах, її хеджування дозволить більш прогнозовано діяти всім зацікавленим суб'єктам як на ринку зерна та іншої сільськогосподарської продукції, так і на ринку фінансово кредитних, матеріально-технічних ресурсів, які постачаються сільськогосподарським товаровиробникам. Прогнозування майбутньої ціни на сільськогосподарську продукцію за допомогою торгівлі ф'ючерсними контрактами дозволить також ефективніше здійснювати експортну політику.

Техніка хеджування полягає в наступному. Продавець реального товару, прагнучи застрахувати себе від передбачуваного зниження ціни, продає на біржі ф'ючерсний контракт на даний товар (хеджування продажем). У разі зниження цін, наприклад на пшеницю продовольчу, він викупляє ф'ючерсний контракт, ціна на який також впала, і отримує прибуток на ф'ючерсному ринку, який повинен компенсувати недоотриману ним виручку на ринку реального товару (таблиця 1).

Таблиця 1

Прибуток від застосування ф'ючерсних контрактів

	Ціна на 1.05	Ціна на 1.08	Виручка від проведення операції станом на 1.08
Ринок реального товару	90	70	70
Ф'ючерсний ринок (1 травня-продаж контракту; 1 вересня-купівля контракту)	110	90	20(110-90)
Виручка - всього			100

Крім того, головною економічною передумовою запровадження даних інструментів є детінізація економіки, адже операції з їх використанням,

завжди є прозорими, а прозорі операції в аграрному секторі економіки зі значною часткою тіньового обороту не дають бажаного ефекту.

Продавець в кінцевому результаті отримав від продажу товару (70 одиниць) і від ф'ючерсного ринку (20), тобто ту суму виручки, яку він розраховував отримати станом на 1 травня (90 одиниць).

Покупець наявного товару зацікавлений у тому, щоб не потерпіти збитків від підвищення цін на товар. Тому, передбачаючи, що ціни будуть зростати, він купує ф'ючерсний контракт на даний товар (хеджування купівлею). У випадку, якщо тенденція щодо зростання ціни має місце, покупець продає свій ф'ючерсний контракт, ціна якого також зросла в зв'язку із зростанням цін на ринку реального товару, і тим самим компенсує свої додаткові витрати з купівлі наявного товару (табл. 2).

Таблиця 2

Хеджування купівлею

	Ціна на 1.05	Ціна на 1.08	Затрати на ринку реального товару	Виручка ф'ючерсному ринку	Затрати покупця за рахунок власних коштів
Ринок реального товару	90	110	110		
Ф'ючерсний ринок	110	130	-	20(130-110)	-
Виручка-всього	-	-	-	-	20(110-90)

Отже, витрати покупця на ринку реального товару (110 одиниць) завдяки отриманому прибутку від ф'ючерсної торгівлі (20) не перевищили суми витрат, що плануються ним станом на 1 травня (100 одиниць).

Важливу роль в удосконаленні функціонування товарних бірж України повинно відігравати державне регулювання. Удосконалення регулювання біржової торгівлі вимагає врахування тенденцій світового фінансового ринку у разі впровадження Україною нових законодавчих актів (стосовно укладення форвардних, ф'ючерсних угод та опціонів, діяльності розрахунково-клірингових установ) та внесення змін до уже існуючих.

Важлива роль в регулюванні діяльності товарних бірж України має перейти до Міністерства аграрної політики України, функції якого мають включати сертифікацію суб'єктів біржового товарного ринку області, впорядкування діяльності біржових посередників, створення єдиного інформаційного простору для відкритості торгівлі й визначення ринкових цін з урахуванням експортного потенціалу агропідприємств, координацію роботи щодо фахової підготовки спеціалістів з питань товарного біржового ринку й біржового посередництва [2].

На національній ф'ючерсній товарній біржі уже в перший рік функціонування мають бути забезпечені:

- невисокі депозитні внески (маржа);
- висока ліквідність;
- можливість страхових операцій.

Ф'ючерсний ринок потрібний державі для виконання макроекономічних функцій – ціноутворення на сировину, капітал, страхування ризику від негативних змін цін та курсу валют, інформаційної, стабілізаційної, що офіційно визначає і стабілізує ціни на ресурси, вносячи стабілізаційний ефект в економічну діяльність в цілому [3].

Спеціальне законодавство про ринки строкових інструментів в Україні поки що відсутнє, але при його розробці варто врахувати стандартні операційні вимоги до провадження клірингу та розрахунків.

Зважаючи на необхідність приведення умов функціонування біржової торгівлі до європейських, доцільно на законодавчому і нормативно-правовому рівні встановити єдині вимоги щодо:

- 1) мінімального розміру капіталу біржі, що надає послуги з організації біржовим товаром, допущеним до обігу на регульованому ринку;
- 2) загальної системи атестації (сертифікації) фахівців брокерських компаній, що відповідає регуляторним вимогам Європейського Союзу;
- 3) процедури реєстрації специфікацій;

4) технічного й програмного забезпечення, достатнього для ефективної організації торгівлі і якісного управління операціями, яке гарантує надійність і можливість запобігання ризику збою засобів, що належать біржі. [4]

Висновки. Впровадження механізму ф'ючерсної торгівлі на товарних біржах разом з ефективною системою державних заходів щодо адміністративного та податкового регулювання ф'ючерсних інструментів призведе до ефективного використання фінансових, земельних, майнових та інших ресурсів з точки зору інноваційного розвитку галузей промисловості України,

ЛІТЕРАТУРА

1. Розгон А.В. Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні : автореф. дис. канд. економ. наук: 08.00.03. / Одеський нац. ун-т. — Одеса, 2008. — 24с.
2. Панцир С. Законодавче забезпечення ф'ючерсної торгівлі в Україні / С. Панцир // Часопис ПАРЛАМЕНТ. — 2008 — №3. — С.134-155
3. Пасічник Т.О. Європейська інтеграція фондового ринку України як механізм зниження ризиків / Т.О. Пасічник, О.В. Копилова // Фінанси України. — 2009. — №6. — с. 77—84.
4. Шишкін В.О. Вплив фінансової кризи США на економіку України / В.О. Шишкін, Т.С. Абліцова // Держава та регіони. — 2009. — № 3. — с. 202 —206.
5. Воскобійник Ю.П. Правове забезпечення діяльності товарних бірж в Україні / Ю.П. Воскобійник // Економіка АПК. — 2006. — № 1. — С.122—128.

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Т.В. Кушнір, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті проаналізовано проблеми формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та обґрунтовано необхідність їх державної фінансової підтримки.

Ключові слова: аграрний сектор економіки, фінансова підтримка, інвестування, дотації, кредитування.

Постановка проблеми. Аграрний сектор традиційно відіграє важливу роль в економіці України, природно-кліматичні умови, природно-ресурсний потенціал та трудові ресурси якої дозволяють створити ефективне конкурентоспроможне на міжнародному рівні сільське господарство. Функціонування сільського господарства України неможливе без виваженої державної бюджетної підтримки, яка має забезпечувати безперервність сільськогосподарського виробництва, розробку та реалізацію виробничих і соціальних програм, спрямованих на збільшення обсягів виробництва й поліпшення життя аграріїв.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання складного становища, подальший процес розвитку та джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств є однією з найважливіших умов їх ефективного функціонування. Огляд наукових праць вчених-економістів свідчить про те, що проблемам пошуку джерел фінансування значну увагу приділяють В.Г. Андрійчук, П.І. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, С.М. Кваша, О.Г. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, Д.С. Олійник, В.О. Панкова, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук та багато інших вітчизняних науковців.

Постановка завдання. Визначення стану та формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, а також необхідності державної фінансової підтримки сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідженням. Нині агропромисловий комплекс перебуває у досить складному становищі, його потенціал використовується не повністю: вирощування багатьох видів сільськогосподарських культур стає нерентабельним, тваринництво занепадає, скорочуються робочі місця, підвищується неплатоспроможність сільськогосподарських підприємств, знижуються обсяги виробництва, невідповідність сільськогосподарської продукції міжнародним стандартам якості та безпеки. Негативні явища пояснюються прорахунками у стратегії і тактиці проведення аграрної реформи. У другій половині 90-х років економіка України переживала важкий період: нестача кредитів, інфляція, застій промисловості, відсутність чіткої промислової політики, що в сукупності негативно позначилося на сільськогосподарському виробництві. Ефективність використання земель в Україні значно нижча, ніж у середньому по Європі.

В останні роки єдиним шляхом виходу аграрного сектору економіки із кризи практично всі визначають необхідність фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств. Ідея пільгового кредитування й дотації сільського господарства України розглядається базовою селянами та усіма причетними до управління цією галуззю. На сьогоднішній день залишаються недофінансованими такі важливі програми, як здешевлення кредитів, бюджетна дотація у рослинництві та тваринництві, компенсація вартості палива й електроенергії, підтримка фермерських господарств тощо.

Фінансово-кредитний механізм завжди відігравав важливу роль у діяльності сільськогосподарських підприємств, а в умовах ринкової економіки його значення посилюється. На жаль, наявна організація сільськогосподарського виробництва не сприяє розбудові відповідної

новим умовам системи фінансування його розвитку, оскільки сільськогосподарські підприємства усіх форм власності протягом тривалого часу працюють в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів. Значна частина підприємств вичерпала можливості самофінансування і не може забезпечити власними коштами організацію виробництва конкурентоспроможної продукції. Таким чином, в умовах що склалися, першочергове значення набуває залучення фінансових ресурсів на кредитній основі.

Кредитні кошти використовуються підприємствами агропромислового комплексу на придбання основних засобів сільськогосподарського призначення, в тому числі техніки, будівництво та реконструкцію виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення, придбання устаткування для переробки сільськогосподарської продукції, а також на придбання оборотних засобів. Кредитні ресурси надаються як короткострокові – терміном користування до одного року, так і середньострокові – до трьох років.

Уряд запропонував низку заходів щодо поліпшення стану підприємств АПК, а саме: зменшення податкового тиску шляхом введення фіксованого сільськогосподарського податку, що сприяло послабленню податкового тягара майже втричі; зміни механізму сплати податку на додану вартість таким чином, щоб податок перераховувався не в бюджет, а залишався в розпорядженні сільськогосподарських підприємств і використовувався для придбання матеріальних ресурсів сільськогосподарського призначення; надання часткової компенсації відсоткових ставок з Держбюджету на кредити по фінансуванню програм розвитку села.

Важливим джерелом формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств і відродження галузі залишається кредитна та інвестиційна діяльність. Однак через збитковість галузі, відсутність ліквідної застави у підприємств і, як наслідок, високу ймовірність неповернення кредитів і недосконалість законодавчих

механізмів аграрний сектор став непривабливим для інвестицій, а кредитування аграрних підприємств – надто ризиковим бізнесом. Через це частка кредитів комерційних банків у загальній структурі кредитування була дуже низькою.

Фінансово-кредитне забезпечення, тобто сукупність фінансово-кредитних коштів, є одним із джерел відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств. Об'єктивна необхідність кредиту для відтворення основних засобів зумовлена специфікою відтворювального процесу в галузі, що має сезонний характер. Нині, за умов обмеженості фінансових коштів сільськогосподарських підприємств, низької інвестиційної привабливості галузі, значного спаду виробництва, спрацьованості більшості основних ресурсів, кредитне забезпечення відтворення основних засобів є реальним джерелом формування матеріальної бази сільськогосподарського виробництва. Однак для банків АПК України вважається ризиковою сферою, тому кредитні ставки для неї вищі, ніж загальні, що погіршує і без того складний стан розвитку сільського господарства.

Середньорічні відсоткові ставки по кредитах у Миколаївській області за 2003-2009рр.

Роки	Середньорічна відсоткова ставка, %	У т.ч підприємствам АПК	З них товаровиробникам, %
2003	20,0	19,0	19,0
2004	18,4	19,2	18,7
2005	17,8	18,6	18,3
2006	16,1	17,5	17,9
2007	15,8	17,2	17,0
2008	18,1	19,1	18,9
2009	22,9	27,0	25,6

Прискорений розвиток аграрного сектору і перетворення його у пріоритетну сферу економіки України потребує мобілізації внутрішніх джерел для зміцнення виробничого потенціалу, створення сприятливих умов для залучення коштів з інших галузей та видів економічної діяльності, розширення масштабів кредитування сільського господарства.

Слід зазначити що інвестиції з державного бюджету у сільське господарство щорічно зростають, але їхня частка як інвестиційного джерела знизилася і дорівнює лише 3-4 % загального обсягу інвестицій галузі.

Сільськогосподарським підприємствам порівняно з підприємствами інших галузей складніше одержати доступ до кредитних ресурсів із таких причин : високі процентні ставки, низька рентабельність і нестабільний рух готівкових коштів у сільському господарстві, правове не врегулювання питань власності на землю, непрозорість ринку, відсутність стабілізаційних фондів, зовнішнього або міжнародного фінансування та страхування ризиків, уніфікованої банківської політики, незалежне управління в середовищі кредиторів.

Вивчення зарубіжного досвіду свідчить, що аграрний сектор у провідних країнах кредитується у великих обсягах. До країн з найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі належать Великобританія та Німеччина - 50%, на Францію припадає понад 40%, Італію та Бельгію – більше 30%. Формування кредитної системи визначається характером існуючих в країні кредитних відносин і відповідних форм кредиту.

Важливе значення у формуванні фінансово-кредитного механізму належить державі, оскільки однією з головних її функцій є створення сприятливого економічного середовища, вона й застосовує відповідні економічні методи впливу. До них належать: державні кредити, формування цін через систему доплати, державне замовлення, пільги з оподаткування, фінансова допомога. Названі методи спрямовані на максимальний захист національного товаровиробника, підтримку його конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках.

Аналіз умов формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та доступу їх до зовнішніх джерел фінансування свідчить про необхідність перегляду концептуальних основ державного регулювання

економіки. Необхідність посилення державного регулювання економічних відносин аграрній сфері зумовлюється значенням сільськогосподарського виробництва в національному господарстві нашої держави.

Першочерговими заходами щодо відродження галузі сільського господарства мають бути такі: дотації у сільське господарство, поліпшення фінансування та кредитування села, зменшення відсоткових ставок по кредитах, стимулювання будівництва тваринницьких комплексів, встановлення справедливих цін на сільськогосподарську продукцію, врегулювання законів щодо ринку землі.

Висновок. Поповненню фінансових ресурсів і розширенню діяльності й розвитку сільськогосподарських підприємств сприятиме системне та комплексне розв'язання завдань аграрної реформи України, зважена державна політика розвитку села та механізмів її реалізації, удосконалення механізму підтримки сільськогосподарських підприємств, формування фінансових і кредитних відносин. Бюджетне фінансування дуже важливе для сільського господарства, яке не може функціонувати без державного регулювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Булат М.А. Напрями державної бюджетної підтримки сільського господарства/ М.А. Булат // Економіка АПК. —2010. — №3. —С.46—50.
2. Калетнік Г.М. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників/ Г.М. Калетнік // Економіка АПК. — 2010. — №8. — С.52—55.
3. Кожемякіна М.Ю. Інвестиційне забезпечення як основа розвитку аграрної економіки України/ М.Ю. Кожем'якіна // Економіка АПК. —2009. —№ 12. — С.68—73.

ЕКСОПРТ ЯК ОСНОВНИЙ МЕТОД ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

К.О. Огородникова, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

В сучасних умовах питання виходу підприємства на зовнішній ринок є дуже важливим і актуальним, адже підприємницька діяльність розвивається і потребує нових методів для освоєння і виходу на зовнішні ринки. В статті розглянуто основний метод виходу.

Ключові слова: зовнішній ринок, експорт

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах активного розвитку ринкових відносин, посилення глобалізації та диверсифікації міжнародних ринків альтернативним варіантом завоювання Україною конкурентоспроможного місця на світовій арені є удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств агропромислового комплексу та вихід підприємств на зовнішній ринок. [1]

Для кожного підприємства, що розвивається рано чи пізно настає момент, коли його починає не задовольняти характеристики вітчизняного ринку, політичний клімат чи економічні умови в державі. Тому більшість великих підприємств починають реалізовувати свою продукцію як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. В умовах ринкової економіки українські підприємства починають виходити на міжнародний ринок, тому питання про методи та засоби освоєння його є дуже актуальним на даний час і основним методом виходу на зовнішній ринок є експорт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення питання щодо експорту, як основного методу виходу на зовнішній ринок зробили науковці: Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, Б. Карлоф, В. Кінг, Г. Клейнер, Д. Клиланд, Дж. Ламбен, М. Портер, Д. Таргет, І.О. Бланк, В.О. Вінокуров, А.В. Вовчак, В.Г. Герасимчук, А.П.

Градов, Г.І. Кіндрацька, Л.С. Козак, В. Краснова, Б.Г. Литвак, О.Р. Омелянович, Л.Н. Павлова, А.О. Старостіна, Л.С. Чеснакова, З.Є. Шершньова та інші. Але у більшості наукових праць це питання носять більш загальний характер [1].

Постановка завдання. Визначення основного методу виходу на зовнішній ринок і його переваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихід на міжнародні ринки і розширення торгових відносин з зарубіжними країнами диктується різними потребами підприємства. Загалом вони такі: по-перше, це розвиток внутрішнього ринку, при якому вигідно вкладати капітали за кордоном, по-друге, активність зарубіжного конкурента та його успіхи на внутрішньому ринку примушують шукати власні можливості та необхідність підтримання свого іміджу на належному рівні і по-третє, подолання залежності від внутрішнього ринку і "розсіювання" ризику шляхом завоювання іноземних ринків.

У процесі здійснення ринкових реформ підприємства України, в тому числі і сільськогосподарські, одержали право самостійного виходу на зовнішній ринок. Вони мають змогу здійснювати всі види зовнішньоекономічної діяльності, що не суперечать чинному законодавству [3].

Розрізняють такі стратегії виходу на зовнішній ринок, як експорт, спільна підприємницька діяльність та стратегія прямого інвестування [2].

Рішення про здійснення експорту вимагає глибокого і всебічного обґрунтування, оскільки недостатня його продуманість може призвести до серйозних економічних втрат.

Основною причиною участі підприємств в експортній діяльності є прагнення до збільшення прибутків від продажу.

Мета експорту – збільшити збут продукції і підвищити доходність підприємства. Проте експорт не слід розглядати як єдину альтернативу

тим складнощам, що виникають у підприємства на внутрішньому ринку. Експорт — це тільки один із можливих варіантів його діяльності. І лише порівняно з іншими варіантами можна зробити висновок про економічну доцільність чи недоцільність здійснення цього виду зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємства, що вирішила вийти на іноземний ринок, необхідно взяти до уваги існування безлічі обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі - як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своїй власній. До таких обмежень належать: митні тарифи (фіскальні і протекціоністські), валютний контроль з боку держави, ряд нетарифних бар'єрів. Експорт на міжнародній арені є дуже складним, тому що охоплює не тільки збут, але й інші сфери діяльності підприємства, в тому числі виробництво, постачання, фінанси і т.п., крім того тут необхідне глибоке розуміння соціально-економічних та національно-культурних умов, що склалися в країні, де підприємство наміряється здійснювати свою діяльність. Можуть мати місце різниця в каналах розповсюдження, методах транспортування та зберігання, законодавчому та юридичному забезпеченні, митних правилах.

Але, експорт є найпростішим способом виходу на зовнішній ринок. Експорт вимагає найменших витрат ресурсів, тому що всі маркетингові функції в основному лягають на плечі посередників.

Підприємство може експортувати свій товар на зовнішній ринок двома способами. Можна скористатися послугами незалежних міжнародних посередників (непрямий експорт) або проводити експортні операції самостійно (прямий експорт).

Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт.

Переваги цього способу:

§ експорт відповідного продукту потенційно забезпечує вищу прибутковість порівняно з його реалізацією на внутрішньому ринку;

§ підприємству потрібна валюта для придбання за кордоном необхідної техніки, обладнання, які або відсутні на внутрішньому ринку, або мають незадовільну якість;

§ експорт на основі бартеру є єдиним способом одержати за кордоном необхідні ресурси, включаючи сировину;

§ за допомогою експорту підприємство намагається задіяти вільні виробничі потужності або розширити поле своєї діяльності (збільшити посівні площі, наростити поголів'я тварин) за рахунок тих галузей, продукція яких має попит за кордоном;

§ складнощі збуту своєї продукції на внутрішньому ринку;

§ підприємство виробляє високоякісні товари, що відповідають світовим стандартам завдяки високій кваліфікації кадрів і запровадженню прогресивної технології, і водночас володіє загальними маркетинговими перевагами;

§ підприємство намагається організувати і підтримувати своє виробництво на рівні світових вимог, користуючись міжнародними зв'язками, встановленими через експорт;

§ завдяки експорту підприємство намагається зменшити сезонні коливання попиту на певні види своєї продукції;

§ гарантія збуту продукції за кордоном партнеру, з яким встановились надійні ділові зв'язки. Можливі випадки, коли одержаний запит на здійснення експорту або зроблена за власною ініціативою пропозиція закінчились укладенням першої угоди, успіх якої викликав бажання продовжити експортну діяльність з цим партнером;

§ підприємство може схилитись до експорту через податкові міркування. Це є вагомим аргументом на користь здійснення експортної діяльності аграрними підприємствами;

§ залежність від закордонних постачальників сировини, інших ресурсів (підприємство їх одержує під зобов'язання експорту готової продукції).

[4]

Висновки. Дослідники дійшли висновку, що систематичне, поступове надбання досвіду у міжнародних операціях – найкращий, а в багатьох випадках і єдиний шлях до успіху. Дослідження зовнішніх ринків є складним питанням. Адже наші підприємства не мають за кордоном надійних джерел маркетингової інформації, спеціалізованих фірм-консультантів та інших посередників.

Але найбільш поширеним і найменш ризиковим методом виходу на зовнішній ринок, як було вже зазначено, є експорт.

Основною причиною участі фірм в експортній діяльності є прагнення до збільшення прибутків від продажу.

При виході на зовнішні ринки необхідно опанувати інформацію щодо рівня економічного розвитку країни, яка приваблює підприємство з його товаром, систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності в ній, політичну систему, культурні та релігійні традиції, особливості мови спілкування, географічні особливості. Підприємство має забезпечити відповідність якості товару, упаковки, дизайну, реклами міжнародним стандартам, а виробничого комплексу - сучасному науково-технічному рівню. Персонал повинен вміти налагоджувати тісні зв'язки із закордонними представниками та організовувати на високому професійному рівні міжнародні торги, виставки, ярмарки та конференції.

ЛІТЕРАТУРА

1. www.nbuv.gov.ua/e.../PSPE/.../Levada_110.htm
2. www.vuzl.org/.../72-tsygankova-international-marketing-1998
3. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: підручник / О.П. Гребельник. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 432с.
4. disser.com.ua/contents/33749.html

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ТОМАТІВ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ВІДПОВІДНІСТЬ СТАНДАРТАМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

О.В.Колійчук, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Досліджено основні показники якості томатної продукції та їх відповідність стандартам та нормативам якості країн Європейського Союзу. Охарактеризовано стан овочеконсервного підкомплексу за основними показниками. Запропоновано основні шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом гармонізації вітчизняних стандартів до стандартів Європейського Союзу.

Ключові слова: якість, стандарти, норматив, овочеконсервний підкомплекс, томатна продукція

Постановка проблеми. В умовах вступу України в Світову Організацію Торгівлі та посилення інтеграції в європейський простір, зокрема розгляд можливості створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом, актуальним постає питання можливості конкуренції вітчизняних виробників овочеконсервної продукції на європейському ринку. Дане питання можна проаналізувати на основі нормативно правової бази, щодо стандартизації продукції. Особливу увагу заслуговує продукція із томатів, оскільки її обсяг у загальній структурі виробництва найбільший, а показники якості найкраще задовольняють європейські вимоги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти побудови систем управління якістю продукції, аналіз показників якості продукції та конкурентоспроможності знаходять своє висвітлення як в зарубіжних, так і у вітчизняних наукових публікаціях. Про це йдеться у працях: М. Бабієнка, П. Лайка, М.Долишнього, В. Ткаченка, М. Мельничука, М. Трейсі, М. Бачетта, В. Керкеса, О. Фурдичка. Однак,

актуальними залишаються питання відповідності показників якості вітчизняної продукції європейським нормам та стандартам.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз якісних показників вітчизняної томатної продукції на відповідність стандартам та вимогам Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Овочеконсервний підкомплекс Миколаївської області є досить перспективною галуззю в плані ефективного ведення зовнішньоекономічної діяльності. За 2009 рік підприємствами було експортовано продуктів переробки овочів на суму 9495,9 тис. грн.

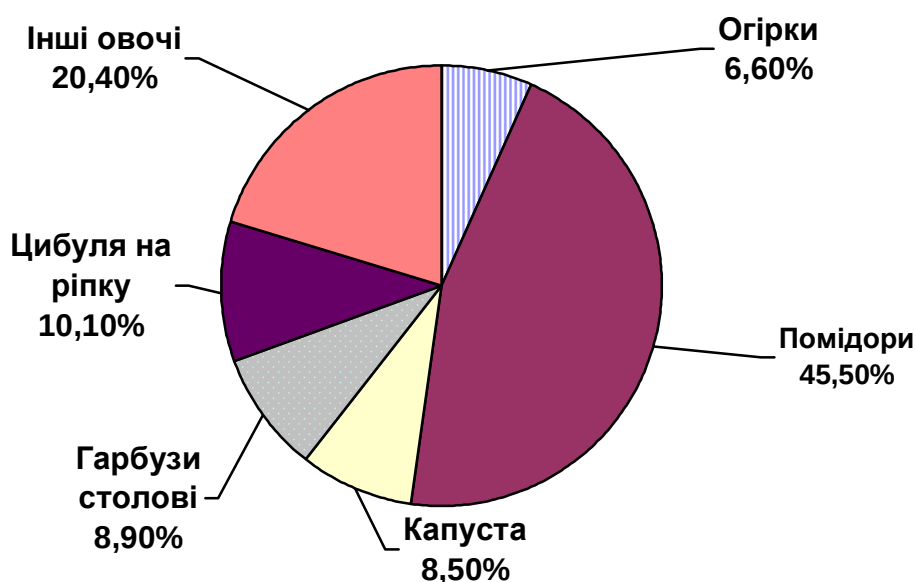


Рис. 1. Структура виробництва овочевих культур в Миколаївській області у 2009 році

Аналіз структури виробництва (рис. 1) овочевих культур засвідчує, що помідори займають майже половину обсягу продукції. Урожайність даної культури в середньому складає 328 ц з 1 га. В Європі даний показник складає 800 ц -1200 ц з гектара, що не є граничною межею, в Італії урожайність в передових господарствах може сягати 4000 ц [1].

Вітчизняний ринок томатної продукції представлений багатим асортиментом, що налічує понад 125 видів різної продукції. Регіональне виробництво томатної продукції в Миколаївській області представлено

двома найбільшими овочеконсервними підприємствами: ФГ «Владам» та ТОВ «Вікторія». ФГ «Владам» виробляє дану продукцію в скляній банці СКО 3000, Твист 1900, Твист 092, що відповідає європейським стандартам EN 76:1978. СГ ТОВ «Вікторія» виробляє консервовані помідори із зеленню в 3 л скляній банці. Виробництво консервованих помідор в ФГ «Владам» здійснюється на високотехнологічному обладнанні. Продукція відповідає нормам ДСТУ 4697:2006 «Томати консервовані». А ось виробництво консервованих помідор в СГ ТОВ «Вікторія» відповідає нормам ГОСТу 7231-90, який втратив свою чинність з 1 жовтня 2007 року, проте і надалі використовується багатьма виробниками та суттєво не відрізняється від ДСТУ 4697:2006[2]. Підприємствам, які прагнуть конкурувати на ринках розвинутих країнах необхідно звернути увагу саме на якість продукції. Якість – сукупність властивостей продукту, яка зумовлює їх придатність задовольняти певні потреби у відповідності з її призначенням. Необхідно враховувати такі основні показники якості продовольчих товарів, які забезпечують їх конкурентність:

- функціональні показники товару під час виробництва;
- економічні показники під час виробництва та товароруху;
- естетичні показники під час виробництва, товароруху та реалізації;
- показники, що характеризують престижність споживання товару;
- патентно-правові показники дають уявлення про ступінь патентного захисту виробу за кордоном і в межах нашої країни та його патентну[3].

Дані узагальнюючі показники становлять невід’ємну складову при оцінці конкурентноздатності продукції того чи іншого підприємства.

В Україні на овочі і фрукти та продукти їх переробки чинними є 180 ГОСТів, 80 ДСТУ. Стандарти, що встановлює Європа мають форму постанов, які є обов’язковими для виконання всіма країнами Європейського Союзу. Основним стандартом, що визначає гранично допустимі норми шкідливих речовин є постанова ЄС 466/2001. Дані стандарти, які ще називають маркетинговими, визначають основні вимоги

до продукції для збуту її в країнах Європи. Стандарти, що розробляються Європейським комітетом зі стандартизації, містять переважно основні технічні відомості та показники яким має відповідати сировина, тара та інші матеріали, що використовуються при виробництві продукції. При виробництві томатів використовують стандарт EN 76:1978 «Тара для пакування деяких консервованих харчових продуктів». Також є діючими і стандарти Європейського економічного комітету ООН (ЄЕК ООН), серед яких виділяють такі: ЄЕК ООН FFV-36 «Томати», ЄЕК ООН DDP-19 «Збут та контроль товарної якості томатів»[4].

Важливим документом, на основі якого розроблені всі європейські нормативні акти є стандарти Кодексу Аліментаріус. Кодекс Аліментаріус (Codex Alimentarius) – збірник міжнародно схвалених і поданих в однаковому вигляді стандартів на харчові продукти, розроблених під керівництвом Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO)[5]. Даним Кодекс передбачено такий стандарт - CODEX STAN 13-1981, Rev.1-2007 «Консервовані томати»[6].

Порівняємо основні якісні показники консервованих томатів за ДСТУ 4697:2006 на відповідність CODEX STAN 13-1981.

Таблиця 1

Основні показники, що характеризують якість консервованих томатів

Показник	ДСТУ 4697:2006	CODEX STAN 13-1981
Частка томатів в загальній масі не менше, %	45-60	50
Пошкоджені плоди не більше, %	30	35
Допускається наявність шкірки на поверхні плодів, не більше, кв.см /100 г	0,5-1	3
Допускається плід з плямою площею не більше, кв. см	1	3,5
Рівень, pH	4,5	4,5

Аналіз засвідчив, що український стандарт відповідає сучасним європейським вимогам. Так, маса томатів за ДСТУ перевищує показник, що використовується в основі європейських стандартів. Частка пошкоджених плодів також менша за нормами ДСТУ. Інші показники

засвідчують, що стандарт якості CODEX STAN 13-1981 значно поступається вітчизняному ДСТУ. Проведемо аналіз вмісту шкідливих речовин в томатах на відповідність вітчизняних стандартів до стандарту постанови ЄС 466/2001. Вміст нітратів в продуктах харчування регламентовані СанПін 42-123-4619-88.

Таблиця 2

Показники, що характеризують вміст шкідливих речовин в консервованих томатах

Показники	Вітчизняні нормативні акти	Постанова ЄС 466/2001
Нітрати мг/кг	300	2000
Кадмій мг/кг	0,03	0,05-0,2
Свинець	0,5	0,1
Токсини	-	0,1

Отже, аналізуючи наведені дані в таблиці 2, можемо стверджувати, що українська томатна продукція не поступається за якістю європейській. Показник вмісту нітратів більш як в 6,5 разів вищий за стандартом ЄС на відміну від українського нормативу. Інші показники за українськими нормами значно жорсткіші європейських.

Проаналізувавши окремі показники якості, консервованих помідор, виникає закономірне питання: «Чому ж українська продукція не в змозі гідно конкурувати з томатами Італії, Іспанії на ринках ЄС?». Головною проблемою, як і більшість інших в нашій державі, є бюрократична. Керівництву держави необхідно приймати швидкі кроки щодо гармонізації стандартів України до вимог ЄС. В свою чергу виробники мають вдосконалювати свою технологію. Зокрема регіональним Миколаївським товаровиробникам необхідно приділити увагу упаковці та тарі на даний вид продукції, оскільки саме вона не відповідає стандартам та вимогам Європейського Союзу.

В плані стандартизації, з метою підвищення конкурентноздатності вітчизняних томатів, необхідно:

- переглянути та розробити стандарти у відповідності з стандартами ЄС, що визначають методи контролю показників якості;
- необхідно звернути увагу на сортові показники якості. Так наприклад європейські норми вказують довжину плоду томату для консервування 40 мм, а українські 60 мм;
- при перегляді стандартів необхідно взяти за основу стандарти Європейського Союзу та створити систему контролю за їх виконанням[7].

Висновки. Необхідність гармонізації вітчизняних стандартів обумовлена якісними змінами в економіці нашої держави, пов'язаними з виходу України на зовнішні ринки. Аналіз якісних показників засвідчив, що український продукт зможе гідно конкурувати на іноземних ринках. Але для успішної конкурентної боротьби необхідна підтримка держави, адже без неї підприємства не тільки не зможуть вийти на зовнішні ринки, але й втратять внутрішній ринок.

ЛІТЕРАТУРА

1. Веб.-сайт Державного комітету статистики. ukrstat.gov.ua [Електронний ресурс]
2. Веб.-сайт Держспоживстандарт України. dssu.gov.ua [Електронний ресурс]
3. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика — К. : КНЕУ, 1997, 156с.
4. Белорусский государственный институт по стандартизации и сертификации. www.belgiss.org.by
5. Кодекс Аліментаріус. http://uk.wikipedia.org/wiki/Кодекс_Аліментаріус
6. CODEX STAN 13-1981, Rev.1-2007. Консервовані томати. 6с.
7. Бурляй О.Л., Пархоменко Л.А. Гармонізація стандартів овочів відкритого ґрунту до вимог ЄС/ Бурляй О.Л., Пархоменко Л.А// Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2007. — Вип. 3, т.2. — С.17

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

А. М. Максименко, студент

Миколаївський державний аграрний університет

У статті проаналізовано теоретичні проблеми визначення стратегічних напрямків розвитку сільськогосподарських підприємств. Розглянуто можливі стратегії для сільськогосподарських підприємств і внесено пропозиції щодо перспективних напрямків їх розвитку.

Ключові слова: стратегія, розвиток, сільське господарство, переробка, вертикальна інтеграція, прибуток.

Постановка проблеми. Найважливіша проблема будь-якого українського підприємства, що працює в ринкових умовах, – це проблема отримання ним достатньої кількості прибутку для забезпечення не лише його виживання а й для забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні і реалізації конкурентних переваг. Одним із шляхів для досягнення позитивного результату може бути правильно розроблена ефективна стратегія розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стратегічного розвитку підприємств аграрного сектору досліджували такі науковці, як Саблук П.Т., Завадський Й.С., Гудзинський О.Д., Андрійчук В.Г. та інші.

В їх роботах вказується на те, що діяльність сільськогосподарських підприємств має базуватися на знанні потреб цільового ринку і споживчого попиту, оцінці та врахуванні умов виробництва в найближчий час і на перспективу. Формування стратегії розвитку аграрних підприємств повинно ґрунтуватися на: забезпеченні підвищення якості продукції, її привабливості для споживача; оптимізації пропозиції товарів і доступних

споживачеві цін; створенні ефективної збутової мережі на основі стабільних контактів з посередницькими торговими структурами та агенціями; врахування національних особливостей та специфіки запитів споживачів у різних регіонах [2,3,4,5].

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз теоретичних проблем у визначенні стратегій для сільськогосподарських підприємств та внесення пропозицій щодо перспективних напрямків їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці виокремлюють три основних види стратегій розвитку підприємства, кожен з яких повністю обґрунтований специфікою виробництва: 1) стратегія зростання, яка відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень; 2) стратегія стабілізації, яка характеризує прагнення підприємства зберегти досягнуті обсяги виробництва в умовах суттєвої нестабільності обсягів продажу і прибутку; 3) стратегія скорочення – оборонна стратегія в умовах глибокої кризи діяльності підприємства [1].

На нашу думку, перехідний процес формування аграрних підприємств в частини господарств як такий відбувся. Тепер тим господарствам, які вистояли часи криз і мають стабільні позитивні економічні показники своєї діяльності виникає необхідність у розробці стратегії стабілізації та розвитку, а не лише стратегії виживання, як це відбувалося останні десятиліття. Звичайно говорити про завершення кризи в аграрному секторі економіки України поки зарано, але все-таки для тих господарств, які хочуть у майбутньому збільшувати свої прибутки і розвиватися постає питання формування стратегії розвитку.

У сучасних умовах розвитку економіки сільськогосподарські виробники стикаються з труднощами пов'язаними з реалізацією своєї продукції за вигідними для них цінами, що суттєво погіршує економічні показники їх діяльності. При цьому не можна не відмітити стрімке збільшення потужності переробних виробництв в Україні, які займаються

переробкою сільськогосподарської сировини.

Причин тому є багато це і бездіяльність держави щодо регулювання ринку сільськогосподарської продукції і як наслідок порушення міжгалузевих зв'язків, які б дозволили кожному економічному суб'єкту, пов'язаному з виробництвом, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції, отримати належну йому частину прибутку. Ці проблеми не є новими для аграрного сектору України і вченими розроблено багато шляхів їх вирішення: створення обслуговуючих кооперативів, участь виробників сільськогосподарської продукції у капіталі переробних підприємств та інше.

На нашу думку, сільськогосподарським товаровиробникам варто розглянути можливість самостійно здійснювати переробку виробленої ними продукції на власних переробних виробництвах. Одним з варіантів стратегії розвитку аграрних господарств на даному етапі їх функціонування варто відмітити стратегію вертикальної інтеграції, реалізація якої дала б змогу господарствам покращити свої економічні показники і забезпечити зростання рівня прибутків.

Суть стратегії вертикальної інтеграції полягає у об'єднанні в межах одного підприємства технологічно відокремлених стадій виробництва. Це надасть сільськогосподарським підприємствам ряд вигід, основними з яких є можливість часткової диверсифікації сфери діяльності, зменшення сезонності надходжень фінансових ресурсів у господарство протягом року, створення додаткових робочих місць, забезпечення отримання додаткового прибутку внаслідок наближення сільськогосподарського виробника до споживача через усунення однієї з ланок посередників між сільськогосподарським підприємством і споживачем.

Крім того до плюсів створення цехів з переробки сільськогосподарської продукції можна віднести те, що у цьому випадку переробник і виробник сировини виступають в одній особі і таким чином сільськогосподарське підприємство саме контролює і робить усе можливе

для підвищення якості сировини, переробки її в най оптимальніші строки.

Звичайно існує і ряд проблем, які пов'язані з реалізацією даної стратегії. Основними з них є: необхідність значних фінансових затрат для налагодження на сільськогосподарських підприємствах цехів з переробки; оптимальне завантаження переробних виробництв власною сировиною; дотримання виробниками стандартів щодо виробленої продукції; проблеми зі збутом готової продукції; менша економічна ефективність таких цехів порівняно з великими переробними підприємствами.

Проте, на нашу думку, впровадження таких стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств на даний час є виправданим, оскільки дасть змогу цим підприємствам збільшити обсяги одержуваного прибутку, який можна буде направити на подальший розвиток господарства. Крім того ефективне впровадження стратегій інтеграції може служити основою для створення закритих циклів виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, забезпечення постачання цієї продукції у роздрібні мережі, або ж створення власної збутової мережі через яку можна було б реалізовувати продукцію безпосередньо споживачу. Звичайно такі б господарства не могли б охопити весь національний ринок але зайняти свою нішу на місцевому або на регіональному ринку їм би було під силу.

При цьому у виграші від цього були б усі як виробники, які б мали змогу отримувати стабільний прибуток так і споживачі, які внаслідок усунення посередників мали б змогу отримувати якісні продукти харчування за помірними цінами.

Висновок. Отже сільськогосподарським підприємствам потрібно звернути увагу на можливості розширення своєї діяльності не лише за рахунок збільшення своєї основної діяльності, а й за рахунок інтеграції у сферу переробки сільськогосподарської продукції. Це принесе ряд позитивних моментів у розвиток підприємств: сприятиме згладженню сезонності надходження фінансових ресурсів у господарство, підвищить

рівень рентабельності функціонування господарства за рахунок отримання більших прибутків від реалізації продуктів переробки сільськогосподарської продукції, забезпечить створення робочих місць на сільських територіях. Також це надасть можливість частково регулювати процес ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Інтегрований розвиток сільськогосподарських підприємств позитивно вплине на економічний розвиток держави. Україна отримає можливість поступово перетворитися з світового постачальника сільськогосподарської сировини на постачальника продуктів харчування, забезпечить отримання більшої суми прибутків від зовнішньоекономічної діяльності, збільшить величину валютних надходжень в країну.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Менеджмент: прийняття рішень і ризик / В. Андрійчук, Л. Бауер. — К. : КНЕУ, 1998. — 314 с.
2. Губені Ю.Е. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України / Ю.Е. Губені // Економіка АПК. — 2006. — №11. — С. 18—27
3. Гудзинський О.Д. Менеджмент у системі агробізнесу. Навчальний посібник / О.Д. Гудзинський. — Київ: Урожай, 1994. — 237 с.
4. Саблук П.Т. Основні напрями розробки стратегічного розвитку АПК в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2004. — №12. — С. 3—15.
5. Радченко В.О. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки Криму / В.О. Радченко // Економіка АПК. — 2005. — №3. — С. 10.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Т.В. Літвінова, студент

Миколаївський державний аграрний університет

У статті проаналізовано динаміку обсягів експортно-імпортних операцій сільськогосподарської продукції та продукції її переробки. Зроблено рекомендації щодо зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, аналіз, імпорт, експорт, експортно-імпортні операції.

Постановка проблеми. За оцінками експертів Світового банку, протягом перших десятиліть ХХІ сторіччя міжнародна торгівля залишатиметься основним двигуном глобальної світової економіки, а тому значення зовнішньоекономічних відносин постійно зростає. Розширення участі країни у міжнародному розподілі праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу дозволяє швидкими темпами нарощувати економічний потенціал країни [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства висвітлені в роботах таких зарубіжних та вітчизняних науковців як Ф.Бутинець, А.Дем'яненко, С.Кваша, Т.Миролюбова, В.Топіха, В. Федоров, А. Яковлев та ін. Проте деякі аспекти залишаються не дослідженими, особливо на рівні аграрних підприємствах.

Постановка завдання. Проведення аналізу розвитку і сучасного стану експортно-імпортних операцій підприємств Миколаївській області, виявлення наявних недоліків і проблем.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливою складовою міжнародних економічних відносин є міжнародні

торговельні відносини між суб'єктами світового господарства в галузі обміну товарами та послугами.

Міжнародна торгівля є однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин. Темпи її зростання на багато вищі, ніж темпи зростання промислового виробництва.

Експортний потенціал не тільки значною мірою визначає можливості держави в цілому та окремих суб'єктів господарювання закуповувати товари по імпорту, а й прямо чи опосередковано впливає на всі інші форми національної участі в міжнародній економічній діяльності. Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових переваг та можливостей.

В наш час експортно-імпортні операції стають однією з основ товарного обігу в Україні загалом та в Миколаївській області зокрема.

На сьогодні Миколаївщина є досить активним учасником міжнародної торгівлі. Її вигідне географічне розташування, існуючий виробничий та зовнішньоекономічний досвід праці, різноманітні форми власності сприяють розвитку експортного потенціалу регіону, а об'єктивні можливості для інтеграції у світове господарство. [2].

У січні–липні 2010 року тільки два регіони України наростили обсяги експорту товарів - м. Київ (на 3,5%) та Миколаївська область (на 6,9%). За цим показником область посіла 2 місце.

Найбільші обсяги експорту товарів забезпечили такі підприємства: ТОВ СП «Нібулон», ТОВ «Миколаївський глиноземний завод», ДП НВКГ «Зоря-Машпроект», ВАТ «Вадан Ярде Океан», ТОВ «Сандора», ВАТ «Суднобудівний завод «Лиман», ТОВ «Агро-торг», ТОВ Миколаївське підприємство термінал-Укрхарчозбутсировина», ЗАТ «Возко», ВАТ «Завод «Екватор», ФГ «Владам», ТОВ «Вікторія».

У січні–липні 2010 року обсяг експорту товарів склав 824,6 млн.дол. США і збільшився порівняно з відповідним періодом 2009 р. на 6,9%,

імпорту -418,2 млн.дол. США і збільшився на 10,5%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами склало 406,4 млн дол. США, а коефіцієнт покриття експортом імпорту - 2.

Підприємства області співпрацювали з партнерами із 99 країн світу. На торгівлю з країнами СНД припало 31,5% експорту, що складає 259,7 млн дол. США та 35,8% імпорту області, що складає 149,7 млн дол. США, з країнами ЄС - відповідно 11% , що складає 90,2 млн.дол. США та 19,2%, що складає 80,3 млн.дол. США. Експорт товарами області за січень–липень 2010 року з країнами Азії сягнув 314,7 млн дол. США, а імпорт - 32,2 млн дол. США, що в процентному співвідношенні складає 38,2% та 7,7%, відповідно.

Основними країнами-партнерами в експорті товарів були Російська Федерація, Єгипет, Саудівська Аравія, Туреччина, Іран, Ісламська Республіка, Туніс, Йорданія, в імпорті - Російська Федерація, Пакистан, Сирійська Арабська Республіка, Гвінея, Білорусь, Гайана, Китай та Бразилія.

Основу експорту області визначили продукти рослинного походження, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, механічне та електричне обладнання, транспортні засоби. В імпорті переважали мінеральні продукти, механічне та електричне обладнання, недорогоцінні метали, готові харчові продукти, продукція хімічної галузі.

Загальний обсяг експорту послуг у січні–липні 2010 року склав 98,6 млн дол. США і порівняно з відповідним періодом 2009 р. збільшився на 22,7%, імпорту збільшився на 22,5% і склав 22,9 млн дол. США. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами склало 76,1 млн дол. США, а коефіцієнт покриття експортом імпорту - 4,3.

Висновки. Основними напрямками забезпечення ефективного розвитку експортно-імпортних операцій в Миколаївській області мають стати реорганізація організаційної структури управління підприємств;

підвищення частки готової продукції в експорті досліджуваного регіону; сприяти активному залученню іноземних інвестицій в економіку області.

Важливим напрямком підвищення зовнішньоекономічної діяльності є зміна товарної структури експорту товарів на користь високотехнологічних товарів. Сучасна структура ж експорту характеризується значною часткою експорту сировинних ресурсів та низькоякісних товарів.

Серед пріоритетів імпоротної політики Миколаївської області на перше місце необхідно твердо і однозначно поставити ввезення сучасної техніки і технології, ноу-хау, інжинірингових послуг для створення високотехнологічного виробництва та сфери послуг.

Перспективи зміцнення ринку зовнішньоекономічних послуг вбачаються в розвитку ринку сучасних конкурентоспроможних технологій; просуванні науково-технічних розробок і наукомісткої продукції на зовнішній ринок, що включає маркетинг, рекламну і виставкову діяльність, патентно-ліцензійну розробку; залученні іноземних інвестицій; розвитку сприятливих умов для реалізації туристичних послуг, які повинні бути наближеними до світових стандартів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мельник Т.С. Тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин та зовнішнього сектору України / Т.С. Мельник // Економіст. — 2004. — № 11. — С.52—55.

2. Ключник А.В. Сучасний стан та шляхи подальшого ефективного розвитку експортно-імпортних операцій підприємств аграрного сектора економіки Миколаївської області / А.В. Ключник // Економічний простір — 2009. — № 23/1. — С. 88—89.

3. Основні показники економічного розвитку Миколаївщини: Статистичний збірник. — Миколаїв : Миколаївське обласне управління статистики, 2010.

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ АРБІТРАЖНИХ ЗАСТЕРЕЖЕНЬ ТА ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДЛЯ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В.Г. Гуров, докторант

Міжрегіональна академія управління персоналом

Досліджено основні проблемні питання, що виникають у сторін міжнародних комерційних відносин із приводу складання арбітражних застережень, а також визначаються та розглядаються два основні підходи для їх вирішення. Встановлено, що у разі наявності в арбітражному застереженні специфічних пунктів, то вони повинні складатися зі знанням Регламенту конкретного арбітражу, який обирається, а так само із урахуванням права, яке буде застосовно до арбітражу.

Ключові слова: міжнародний комерційний арбітраж, арбітражне застереження, арбітражний суд, зовнішньоекономічний контракт.

Постановка проблеми. Проблема міжнародного комерційного арбітражу останнім часом став альтернативою державній судовій системі, що неодноразово підкреслювалось провідними юристами у вітчизняних та зарубіжних засобах масової інформації, на різноманітних форумах та конференціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розгляду спорів у міжнародних комерційних арбітражах неодноразово розглядалися вітчизняними та зарубіжними правниками, науковцями, серед яких Цірат Г. А., Притика Ю. Д., Торгашин О., Пасенюк О., Борн Г., Крейг В. тощо. Однак визначенню проблемних питань складання арбітражних застережень, а тим більше розгляду основних підходів до їх вирішення, на нашу думку, присвячено не достатньо уваги.

Постановка завдання. Вивчити та проаналізувати основні проблеми складання арбітражних застережень в світовій практиці та основні підходи для їх вирішення.

Виклад основного матеріалу досліджень. Для розгляду проблемних питань складання арбітражних застережень та основних підходів для їх вирішення необхідно, перш за все, розуміти, що специфіка

складання арбітражних застережень полягає в тому, що, однозначно визначити, яке застереження є вдало складеним, можливо лише після того, коли у відповідності до нього буде розпочато арбітражний процес.

Арбітражна практика свідчить про те, що часто можна зустрітись із ситуацією, коли застереження, яке оптимально підходить для контракту в цілому, виявляється зовсім не найкращим для його використання при виникненні конкретного спору, що впливає з даного контракту. Саме тому ми вважаємо, що ідеальної проформи арбітражного застереження не існує.

Проте слід також відзначити, що хоча й визначити ідеальне застереження важко, то з'ясувати, яке застереження є юридично та фактично неправильно складеним, та яке нездатне бути виконаним (на практиці такі застереження отримали назву «патологічні»), досить легко.

У зв'язку із вищевикладеним ми визначили два основних підходи до складання арбітражних застережень, які, на нашу думку, мають свої відповідні наслідки.

Перший підхід до складання арбітражного застереження полягає в наданні другорядного значення такому застереженню. Цьому сприяє й той факт, що традиційно арбітражне застереження розміщується наприкінці контракту. Саме цей підхід може бути визначений як досить не трудомісткий спочатку, але, як правило, наслідком такого підходу може стати поява патологічних арбітражних застережень, які на практиці неможливо виконати.

Як варіант, з'являються застереження з подібним текстом: «Усі спори з контракту повинні бути вирішені в Брюссельському міжнародному арбітражному суді». Де-факто дане застереження на неіснуючий міжнародний комерційний арбітраж. Як наслідок, Міжнародному комерційному арбітражному суду при Європейській арбітражній палаті (Бельгія, Брюссель), який, начебто, мався на увазі, буде досить важко вирішити питання приймати позовну заяву чи ні. [1, с. 126]

Часто на практиці можна зустріти в контрактах занадто лаконічне арбітражне застереження: «Усі спори з договору підлягаю вирішенню в арбітражі». Однак і в даному випадку є суттєвий недолік. У випадку, якщо таке застереження укладене між сторонами, що не належать до країн-членів Європейської конвенції про зовнішньоекономічний арбітраж 1958 року, то її не можна буде застосувати, адже вона не містить мінімуму необхідних умов для початку арбітражного процесу. [2, с. 372]

На практиці багато юристів зустрічались із наступною фразою в арбітражному застереженні зовнішньоекономічного контракту: «Усі спори із договору будуть вирішуватись шляхом взаємних переговорів. При відсутності згоди спори підлягають вирішенню в міжнародному арбітражі у відповідності до діючого законодавства». Як правило, у зовнішньоекономічних контрактах вноситься назва арбітражного суду. Фактично в арбітражному застереженні мова йде про обов'язковий порядок врегулювання спору шляхом переговорів. Лише при відсутності згоди сторони повинні будуть звернутись в арбітраж. При цьому в арбітражного суду можуть виникнути складності при визначенні моменту, коли сторони остаточно не дійшли згоди з приводу спору. [3, с. 96]

Тому, на нашу думку, якщо на практиці сторони зустрічаються із подібним арбітражним застереженням, то необхідно ще на стадії її формулювання зробити все можливе, щоб у її тексті був указаний конкретний строк, після спливу якого виникає право сторін на звернення в арбітраж (наприклад, із дати направлення письмової пропозиції про врегулювання спору).

На нашу думку, якщо суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності хоче, щоб у подальшому не було проблем зі зверненням у конкретно обраний ним міжнародний арбітражний суд, то необхідно розміщувати в текстах основних контрактів типові арбітражні застереження. Це модельні тексти застережень, які пропонуються на багатьох мовах більшістю інституційних арбітражів.

Другим підходом є складання досить довгого, інколи на кілька сторінок, арбітражного застереження. Ми хочемо звернути увагу на те, що слід пам'ятати, що багатослівність та надмірне регулювання – це фактори, які також можуть завдати шкоди майбутньому арбітражному процесу. Бажання вирішити всі питання, які можуть виникнути в майбутньому є зрозумілим, проте не завжди є виправдане як економічно, так і з точки зору ефективності арбітражного застереження. Зайва педантичність сторін при вказуванні в арбітражному застереженні найменших деталей майбутнього арбітражного процесу може призвести до зворотнього результату.

Наприклад, на практиці бувають випадки, коли сторони, обравши конкретний міжнародний арбітраж, разом із тим у тексті застереження, вносять істотні зміни в правила арбітражного розгляду, які несумісні з регламентом арбітражу. У таких випадках постійно діючий міжнародний арбітраж цілком може відмовитися від розгляду суперечки, якщо відхилення від його регламенту є на його погляд істотними.[4, с. 216]

Іншими словами, грамотно складена арбітражна угода повинна уникнути обох із вищевикладених крайностей. Вона повинна бути досить короткою, несуперечливою, чіткою й послідовною. Якщо ж в арбітражному застереженні містяться специфічні пункти, то вони повинні складатися зі знанням Регламенту конкретного арбітражу, який обирається, а так само враховувати право, яке буде застосовно до арбітражу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пасенюк О. Компетенція міжнародного комерційного арбітражу при розгляді зовнішньоторгових спорів за договірною підсудністю / О. Пасенюк, Р. Корнута // Право України : юридичний журнал. — К., 2008. — № 8. — С. 124—129.
2. Притика Ю. Д. Міжнародний комерційний арбітраж : Питання теорії та практики : монографія / Ю.Д. Притика. — К. : Ін Юре, 2005.—516с.
3. Торгашин О. Актуальні аспекти становлення та розвитку міжнародного комерційного арбітражу в Україні / О. Торгашин // Підприємництво, господарство і право. — К., 2006. — № 8. — С. 91-97.
4. Цірат Г. А. Міжнародний комерційний арбітраж / Г. А. Цірат. — К.: Істина, 2002.— 304 с.

АКТИВІЗАЦІЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ПРАЦІВНИКІВ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА

А.В. Калініченко, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

В статті охарактеризовано класичні і сучасні теорії мотивації та можливості їх реалізації у діяльності сільськогосподарських підприємств. Приділено увагу практиці сучасних аграрних товариств у мотиваційній діяльності та запропоновані можливі дії по її поліпшенню.

Ключові слова: мотив, мотивація, стимулювання, задоволеність працею, теорії мотивації, потреба.

Постановка проблеми. У соціально-економічному розвитку країни сільське господарство посідає особливе місце. Нарощування виробництва сільськогосподарської продукції має стратегічне значення, тому що при успішному його розвитку стає можливим подолання кризового стану ряду суміжних галузей. Питаннями підвищення економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції займається багато науковців. Розроблені стратегічні аспекти зміцнення сільськогосподарського виробництва, підвищення ефективності використання земельних, матеріальних і трудових ресурсів, функціонування ринків сільськогосподарської продукції. Проте при дослідженні проблем в аграрному секторі економіки, мало хто приділяє увагу мотивації – одного з головних чинників підвищення продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями у сфері мотиваційного впливу на трудовий колектив займалося дуже багато науковців, представників класичного менеджменту та теорії управління, психологів та практиків в управлінській діяльності: Тейлор Ф.У, Елтон Мейо, Маслоу А.Х., Херцберг Ф., Д.МакГрегор, Д.МакКелланд, Лозниця В.С., Розанова В.А., Василів І.А., Ковалевські С., Козміренко В., Курт Левін, В.Зігерт, М. Ланг, С.Керролл, Г.Тосі, Ф.Герцберг, та інші.

Постановка завдання. Вивчення мотиваційних механізмів, які застосовуються в сільськогосподарських підприємствах та їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація – це процес спонукання працівників до діяльності для досягнення цілей організації. Ефективна реалізація мотивації потребує: усвідомлення того, що спонукає робітника до праці; розуміння того, як направити ці спонукання в русло досягнення цілей організації.

Змістовні теорії мотивації: теорія ієрархій потреб Абрахама Маслоу, теорія ERG Клейтона Альдерфера, теорія потреб Девіда МакКлеланда, теорія мотиваційної гігієни Фредеріка Герцберга. Вони ґрунтуються на ідентифікації таких внутрішніх потреб, які примушують людей діяти так, а не інакше. Іншими словами, змістовні теорії мотивації являють собою спроби визначити і класифікувати потреби людей, що спонукають їх до дій. Найпопулярнішою в даному напрямку є теорія А.Маслоу. В основу теорії ієрархії потреб А.Маслоу покладено тезу про те, що поведінка людини звичайно спрямовується намаганням задовольнити її найсильнішу на даний момент потребу. Ієрархію потреб за А.Маслоу можна представити так (рис.).

Потреби першого порядку (фізіологічні) пов'язані із забезпеченням фізичного виживання людини (потреби в їжі, житлі тощо). Вони задовольняються через оплату праці. Після задоволення базових потреб для даного робітника набувають значення потреби наступного рівня – потреби в безпеці (пенсійна система, страхування тощо). Далі потреби задовольняються в такій послідовності: 1 – потреби в приналежності - це потреби об'єднуватися з іншими людьми (приналежність до фірми, робочої групи, тощо); 2 – потреби в повазі - потреби в задоволенні самолюбності людини (усвідомлення особистих досягнень і визнання іншими людьми); 3 – потреби в самореалізації - потреби в реалізації своїх

можливостей, в зростанні. Теорія Маслоу стверджує, що в основі прагнення людей до праці лежать їхні численні потреби.



Рис. Ієрархія потреб А. Маслоу

Процесні теорії мотивації не заперечують існування потреб, але наголошують, що поведінка людей в організації визначається не тільки потребами, а й сприйняттям робітником конкретної ситуації, очікуваннями робітника, пов'язаними з даною конкретною ситуацією, оцінка робітником можливих наслідків обраного типу поведінки. З поміж багатьох процесних теорій мотивації найпопулярнішими є теорія справедливості С.Адамса та модель Портера-Лоулера. Для прикладу розглянемо модель Портера – Лоулера.

Модель Портера-Лоулера являє собою комплексну теорію мотивації і включає в себе елементи теорії очікувань і теорії справедливості. Мотивація є одночасно функцією потреб, очікувань і сприйняття робітниками справедливої винагороди. В моделі Портера-Лоулера фігурує п'ять основних ситуаційних факторів: витрачені робітником зусилля, сприйняття, отримані результати, винагородження і ступінь задоволення.

Відповідно до моделі Портера-Лоулера. - рівень зусиль, що витрачаються залежить від цінності винагороди та впевненості в наявності зв'язку між витратами зусиль і винагородою; - на результати, досягнуті робітником, впливають три фактори: витрачені зусилля, здібності і характерні особливості людини, а також від усвідомлення нею своєї ролі в процесі праці; - досягнення необхідного рівня результативності призводить

до внутрішньої винагороди: відчуття задоволеності роботою, самоповаги, і зовнішньої винагороди – премія, просування за службою тощо; - задоволення є результатом зовнішнього і внутрішнього винагородження з урахуванням їх справедливості.

Модель Портера-Лоулера дозволяє зробити такі висновки: результативна праця призводить до задоволення, а не навпаки – задоволення призводить до досягнення високих результатів в праці; мотивація не є простим елементом. Для забезпечення її ефективності необхідно об'єднати в єдину систему: зусилля, здібності робітників, результати їх праці, винагороду і задоволення.

Не зважаючи на те, що країни Америки та Західної Європи широко використовують у своїй практиці здобутки психологічної та управлінської науки, підприємства нашого аграрного сектору мало ними користуються. Вирішуючи виробничі проблеми керівники забувають про людській фактор, а зростаюча незадоволеність роботою працівників призводить до зниження продуктивності праці та погіршення економічної ефективності виробництва. Проте є господарства, керівники яких беруть це до уваги, наприклад, закрите акціонерне товариство «Родина» Баштанського району Миколаївської області.

В господарстві, окрім заробітної плати та доплат передбачених законодавством (за роботу у нічний час, за роботу у вихідні тощо), розроблено механізм матеріального стимулювання підприємства. В «Положенні про оплату праці» зазначено, що за підсумками роботи за рік після затвердження річного звіту всім членам підприємства нараховується винагорода при умові прибутковості виробництва. Розмір винагороди визначений в кількості середньомісячних заробітків, встановлює правління господарства.

Членам підприємства згідно Колективного договору виплачується надбавка за безперервний стаж роботи в господарстві в таких розмірах від заробітку, %: – від 2 до 5 років – 10; - від 5 до 10 років – 15; - від 10 до 15

років – 20; – від 15 до 20 років – 25; – від 20 до 25 років – 30; – понад 25 років – 40.

За проведення збирання врожаю зернових в обмежені строки, забезпечення безперебійної та якісної роботи, за своєчасне та якісне обслуговування учасників збирання врожаю преміюють в розмірі % : - працівників ремонтної ланки - 20; - працівників гарману на ручних роботах – 10; - слюсарів гарману – 20; - ланка побутового обслуговування – 10; - керівників і спеціалістів, що беруть участь в збиранні врожаю – 20.

З фонду споживання всім робітникам підприємства надається матеріальна допомога для оздоровлення в розмірі середньомісячного заробітку одночасно з наданням щорічної відпустки. Окрім цього за Колективним договором роботодавець зобов'язується забезпечити наступні соціально-трудові пільги і гарантії: при виході на пенсію працівникам товариства сплачувати одноразову допомогу при стажі роботи на підприємстві до 15 років – 3 мінімальні зарплати, до 20 років – 4 мінімальні зарплати, більше 20 років – 5 мінімальних зарплат; сприяти розвитку особистого підсобного господарства працівників; приймати участь в організації благодійних обідів, приготування продовольчих наборів (День людей похилого віку, День Перемоги).

В «Правилах внутрішнього трудового розпорядку СГЗАТ «Родина» передбачено за сумлінне виконання трудових обов'язків, тривалу й бездоганну роботу, новаторство та за інші досягнення в роботі, застосування таких видів заохочення: оголошення подяки, преміювання, нагородження почесною грамотою. За особливі трудові заслуги працівники представляються у вищі органи виконавчої влади для заохочення, до нагородження орденами й до присвоєння почесних звань, а також звання найкращого працівника за данною професією.

Цим же документом встановлені додаткові соціальні гарантії, пільги та компенсації працівникам підприємства: - для обробки присадибних ділянок та інших потреб, транспортні засоби та сільськогосподарські

знаряддя надаються з оцінкою по собівартості в підприємстві тонно-км, га/м'якої оранки; - коли працівник йде до Збройних Сил, коли одружується, виплачувати п'ять мінімальних зарплат; - з метою закріплення кадрів та молоді в виробництві виділити одноразову допомогу у розмірі мінімальної заробітної плати особам, які закінчили школу та відпрацювали один рік у підприємстві.

Таким чином, розглянувши мотиваційний механізм СГЗАТ «Родина» можна сказати, що принаймні потреби по п'яти рівням А.Маслоу задовольняються. Але й тут можна знайти можливості для покращення. Керівнику необхідно дотримуватись таких рекомендацій:

- навчити підлеглих вимірювати ступінь успішності проробленої роботи, так співробітники здатні документувати ріст власного професіоналізму;
- щоб підвищити мотивацію, необхідно знайти індивідуальний підхід до кожного підлеглого;
- пояснити підлеглим прийняту вами систему винагород. Проявляйте повагу до співробітників і при необхідності докладно роз'ясните співробітникам сутність програми заохочень;
- відслідковувати рівень мотивації.

Висновки. Розглянувши мотиваційні теорії, сучасний стан мотиваційної роботи керівників підприємств аграрної галузі слід відмітити, що цей рівень надзвичайно низький. Проте і зараз є керівники, які не нехтують людським чинником при здійсненні виробничої діяльності і отримують за це високі економічні результати. Звісно і для таких підприємств можна знайти можливості для вдосконалення їх роботи в даному напрямку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности/ А.П. Егоршин // - Н.Новгород: НИМБ, 2008. — 320с.
2. Соломанидина Т.О. Управление мотивацией персонала./ Т.О. Соломанидина, В.Г. Соломандин// – М. : «Журнал»управление персоналом, 2005. – 128с.

**ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА БАНКРУТСТВА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
ВЕСЕЛИНІВСЬКОГО РАЙОНУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

Є.В. Агафонов, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті досліджено методи діагностики фінансового стану та можливості загрози банкрутства для сільськогосподарських підприємств Веселинівського району, необхідних для прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: фінансовий стан, діагностика, банкрутство.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, при досить складних ринкових умовах, які суттєво впливають на аграрну сферу, зростає необхідність застосування нових підходів, розробки нових методів у сфері прогнозування та управління. Звідси і проявляється важлива роль діагностики фінансового стану підприємства та аналізу банкрутства, адже аби вижити і підвищити ефективність виробництва керівництву щоб прийняти вірні управлінські рішення необхідно користуватись поточними фінансовими даними .

Щодо фінансового аналізу, то він покликаний визначити фінансовий стан господарюючого підприємства, можливі причини банкрутства, а також оцінити резерви підвищення ефективності функціонування підприємства та взагалі фінансовий аналіз є основою для прийняття усіх подальших рішень. Все це забезпечується разом із застосуванням діагностики банкрутства, методів раннього попередження та реагування та інших прийомів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансового аналізу у контексті антикризового управління приділено досить багато уваги, про це свідчать праці як вітчизняних, так і зарубіжних авторів серед

яких Шпурова О.О., Талан Л.Г., Стельмашук Ю.А., Чумак О.Ю., у свою чергу питанням діагностики банкрутством займалась Вишневська О.М., Сіренко Н.М., Тяпкін С. Т., Шпак М.М. тощо. Всі напрацювання науковців у цій сфері мають вагоме значення адже несуть в собі необхідну інформацію, що суттєво може покращити процес прийняття управлінських рішень. Проте недостатньо досліджені зазначені питання на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є визначення фінансового стану сільськогосподарських підприємств Веселинівського району із застосуванням діагностики банкрутства, необхідних для прийняття ефективних управлінських рішень щодо розробки їх стратегій розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. При аналізі фінансового стану застосовується багато підходів та методик, однак не кожна може в повній мірі висвітлити дійсний стан господарюючого суб'єкту. Тому висновки про фінансовий стан робляться на підставі узагальнення результатів аналізу кожного або групи показників. У зв'язку з цією особливістю в дослідженні здійснена оцінка п'яти найважливіших показників фінансового стану. Це коефіцієнт автономії, коефіцієнти абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності, покриття та коефіцієнт рентабельності активів. Також використані найточніші методики діагностики банкрутства такі як модель Альтмана, модель Таффлера та модель Романа Ліса.

Провівши необхідні розрахунки, що відображені у таблиці 1, можна зробити висновок, що коефіцієнт автономії у більшості господарств знаходиться у межах норми і середньо районний показник склав в звітному році 0,518. Це свідчить про прийнятну частку власного капіталу у середньорічній сумі пасиву і фінансову незалежність більшості господарств, окрім ФГ "Агро-Інвест" та СТОВ "Зоря" в яких коефіцієнт автономії складає -0,850 та -0,274 відповідно, що значно менше нормативного показника.

Оцінка фінансового стану сільськогосподарських підприємств
Веселинівського району за 2009 рік

Сільськогосподарські підприємства	Коефіцієнти				
	Автономії	Абсолютної ліквідності	Покриття	Швидкої ліквідності	Рентабельності активів
ФГ “Горизонт”	0,614	0,792	6,178	2,485	0,034
ФГ “Агро-Інвест”	-0,850	0,000	0,003	0,003	-1,111
ФГ “Юліана”	0,982	0,312	35,702	1,073	0,034
ТОВ “Довіра”	0,847	0,730	5,011	0,907	0,161
ФГ “Вітчизна”	0,992	8,057	76,604	10,302	0,177
ТОВ “Нива”	0,860	0,026	3,737	1,059	0,027
СТОВ “Зоря”	-0,274	0,000	0,386	0,000	-0,121
ПП “Покровське”	0,523	0,013	1,675	0,123	0,135
СГ ТОВ “Надія”	0,992	10,647	67,176	24,706	0,062
ТОВ “Варяг”	0,723	0,012	1,813	0,012	0,213
СЗАТ “Колос”	0,695	0,001	1,329	0,653	0,056
ЗАТ “Веселинівська МТС”	0,762	0,010	2,475	0,060	0,145
Радгосп “Виноградна долина”	0,983	49,222	323,444	66,556	0,006
СВФ “Агросоюз”	0,893	0,031	6,685	0,393	0,175
ТОВ “Лан”	0,938	0,000	8,618	0,733	0,154
Всього по району	0,518	0,031	1,116	0,111	0,034
Нормативне значення	>0,5	0,2 - 0,5	>1,0	0,7 - 1,0	+, -

Аналізуючи показники ліквідності, ми бачимо, що коефіцієнт абсолютної ліквідності значно менший за норму і складає в середньому по району 0,031, це свідчить про не високу здатність господарств своєчасно розраховуватися за поточними зобов'язаннями в грошовій формі, що характерно для сільського господарства, адже більша частина капіталу сконцентрована в основних та оборотних активах. Виключенням є господарства ФГ “Вітчизна”, СГ ТОВ “Надія” та радгосп “Виноградна долина” в котрих цей показник значно перевищує нормативний; коефіцієнт швидкої ліквідності також значно менший за норму та склав на кінець

звітнього року 0,111, що свідчить про низький рівень здатності господарства своєчасно розраховуватися за поточними зобов'язаннями ліквідними оборотними активами; коефіцієнт покриття майже у всіх господарствах знаходиться в межах норми, а саме складає 1,116 в середньому по району, що свідчить про здатність господарств своєчасно розраховуватися за поточними зобов'язаннями своїми оборотними активами. Щодо коефіцієнта рентабельності активів, то майже всі господарства мають позитивне значення цього показника, окрім ФГ „Агро-Інвест” та СТОВ „Зоря”. Отже все таки більшість господарств Веселинівського району є платоспроможними та фінансово стійкими і менш схильні до банкрутства.

Провівши всі необхідні розрахунки, дані яких занесені до таблиці 2, можемо зробити наступні висновки, що ймовірність банкрутства розрахована за допомогою моделі Альтмана в господарствах ФГ „Агро-Інвест” та СТОВ „Зоря” дуже висока, адже їх показник коефіцієнта банкрутства менший за граничний, також слід відмітити СЗАТ „Колос” з показником 3,232, банкрутство якому на сьогодні не загрожує, про те це господарство найближче до показника 2,99, при якому ймовірність банкрутства невелика. Всі інші господарства далеко від банкрутства, серед найстійкіших Радгосп „Виноградна долина” з коефіцієнтом банкрутства 163,796, СГ ТОВ „Надія” – 79,241 та ФГ „Вітчизна” – 77,091.

При діагностиці банкрутства за допомогою моделі Таффлера ми з'ясували, що як і модель Альтмана ця модель визначає ймовірність банкрутства в господарствах ФГ „Агро-Інвест” та СТОВ „Зоря”, адже їх показник менший за 0,2 який є граничним, також як і в першій моделі можна виділити СЗАТ „Колос”, що з показником 0,472 максимально наближений до показника 0,3 – відправної точки підприємств з низькою ймовірністю банкрутства, тому банкрутство цьому господарству на сьогодні не загрожує. Всі інші господарства стійкі до банкрутства.

Розрахунки за моделлю Романа Ліса, що також відображені у табл. 2, як і по двох попередніх, засвідчують раніше представлені показники банкрутства та загрозу для господарств ФГ „Агро-Інвест” та СТОВ „Зоря”, що мають коефіцієнт мінус 0,012 та мінус 0,112 відповідно при пороговому значенні 0,037, та наближеність до зони банкрутства СЗАТ „Колос” з показником 0,066. Всім іншим досліджуваним господарюючим суб’єктам банкрутство на сьогодні не загрожує, адже їх коефіцієнти банкрутства у більшій кількості випадків значно перевищують допустиму границю.

Таблиця 2

Діагностика банкрутства сільськогосподарських підприємств
Веселинівського району за 2009 рік

Сільськогосподарські підприємства	Моделі діагностики банкрутства		
	Альтмана	Таффлера	Романа Ліса
ФГ “Горизонт”	3,894	0,736	0,119
ФГ “Агро-Інвест”	-2,102	-0,676	-0,012
ФГ “Юліана”	35,273	4,915	0,201
ТОВ “Довіра”	6,837	1,126	0,167
ФГ “Вітчизна”	77,091	15,985	2,458
ТОВ “Нива”	5,3	1,165	0,155
СТОВ “Зоря”	-1,524	-0,786	-0,112
ПП “Покровське”	8,324	0,926	0,137
СГ ТОВ “Надія”	79,241	15,563	1,791
ТОВ “Варяг”	7,244	1,522	0,229
СЗАТ “Колос”	3,232	0,472	0,066
ЗАТ “Веселинівська МТС”	5,538	0,948	0,138
Радгосп “Виноградна долина”	163,796	14,767	0,672
СВФ “Агросоюз”	7,851	1,73	0,284
ТОВ “Лан”	11,316	3,418	0,619
Нормативне значення	1,81 - 3,00	0,2 - 0,3	>0,037

Можна відзначити наступне, що при першому методі оцінки фінансового стану, що в діагностиці банкрутства показники вказують на одні й ті ж господарства, що дає можливість говорити про рівнозначність застосування цих методик. Зрозуміло, що за своєю суттю вони

відрізняються проте єдність полягає у виділенні найбільш фінансово не стійких та схильних до банкрутства підприємств. А виявивши в свою чергу слабкі місця в подальшому є розуміння над чим потрібно більше працювати і це допоможе у правильному прийнятті рішень.

Висновки. Отже, можна підсумувати, що процеси діагностики фінансового стану та оцінка банкрутства на підприємстві є дуже важливим блоком аналітичної роботи, оскільки на їх основі приймаються ефективні управлінські рішення у сфері стратегічного менеджменту. Крім того, варто обирати не просто найбільш прийнятну модель оцінювання фінансового стану та вірогідності банкрутства з існуючих, враховуючи сучасний стан економіки в Україні загалом і в кожній окремій галузі зокрема, але й застосовувати різноманітні експертні методи для врахування зовнішніх і внутрішніх факторів, що неможливо обчислити. Це такі як фінансова криза, інфляція, нестабільність законодавства, тощо. Результати подальших досліджень спрямовані на розробку бізнес-стратегій та функціональних стратегій сільськогосподарських підприємств Веселинівського району.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вишневська О.М. Управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств: [монографія] / О.М. Вишневська. — Миколаїв, 2009. — 300 с.
2. Стельмашук Ю.А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства / Ю.А. Стельмашук // Економіка АПК. — 2007. — №2. — С. 78-86.
3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [підручник] / З.Є.Шершньова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
4. Шпак М.М. Застосування методів оцінки ймовірності банкрутства в системі управління стратегічною стійкістю аграрних підприємств / М.М.Шпак // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — №11. — С.155-161.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Я.В. Горбатюк, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Здійснено аналіз сучасного стану біржової торгівлі та виявлено проблеми становлення й перспективи розвитку біржової торгівлі в Україні. Проаналізовано динаміку біржової активності.

Ключові слова: біржа, біржова торгівля, стан, розвиток, становлення.

Актуальність проблеми. Біржова торгівля є універсальним механізмом ринкової організації, масштабом використання якого можна вимірювати стан розвитку економіки країни. Основні правові норми і принципи, на яких ґрунтується біржова торгівля, не зазнали суттєвих змін протягом усього періоду новітньої історії людства. Змінювалися і продовжують змінюватися лише форми її провадження, пов'язані з глобальною економічною інтеграцією, фінансовим інжинірингом, невинним прогресом інформаційних технологій та засобів ділової комунікації. Практика країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою свідчить про те, що фондові біржі зберегли і утримують роль центральних інститутів національних ринків капіталу. За результатами біржових торгів обраховуються показники динаміки курсових цін, індексів активності, ринкової капіталізації та ринкової вартості підприємств. Зазначені показники характеризують стан ділової активності в окремих галузях та економіці країни в цілому, виступають надійними орієнтирами для інвесторів та визначають направленість інвестиційних потоків. На регульованих ринках, представлених «традиційними» фондовими біржами, концентрується торгівля найбільш ліквідними цінними паперами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема біржової торгівлі була розглянута вітчизняними науковцями, серед яких П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, М.В. Зубець, В.П. Ситник, О.М. Шпичак,

І.Г.Кириленко, Ю.С. Коваленко, В.Г. Андрійчук, О.П. Комарніцька, В.П. Горьовий, Б.В. Губський, М.О. Солодкий, Г.О. Шевченко, О.М. Сохацька, та зарубіжними, такими як В.К. Бансал, О. Штілліх, Дж. Хікс та ін. За словами експертів, низька питома вага бірж в обсягах оптової торгівлі продукцією та сировиною пов'язана з недооцінкою їх ролі як інституцій, що формують ринкове середовище та управляють ринками.

Постановка завдання. Оцінка сучасного стану та виявлення основних проблем становлення й перспектив розвитку біржової торгівлі в Україні і обумовлює актуальність дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення біржової торгівлі в Україні відбувалося на тлі радикальної економічної реформи, яка започаткувалася ще у 1991 році. Саме в цьому році були прийняті Закони України «Про цінні папери і фондову біржу», «Про товарну біржу» і невдовзі були зареєстровані перші вітчизняні біржі.

Біржовий товарний ринок України, на відміну від глобалізації та інтенсифікації розвитку світового, за останні 18 років свого існування не набув класичних рис становлення, які характерні для країн з ринковою економікою [1].

На біржах України протягом січня-вересня 2010 року відбулося 43,3 тис. торгів, на яких для продажу були запропоновані товари та послуги на суму 133 млрд грн, укладено 1,7 млн договорів на 121,3 млрд грн. За його даними, середній обсяг одного торгу за вказаний період склав 2,8 тис грн, що в чотири рази більше, ніж за аналогічний період 2009 року.

Найбільший обсяг договорів укладено на фондових біржах - 81,1%, універсальних - 8,1%, агропромислових - 5,5%, товарно-сировинних і товарних біржах - 5,3% загального обсягу біржових договорів.

За даними комітету, на біржах працює 2,5 тис. осіб. Фонд оплати праці працівників бірж становить 25,4 млн грн. На кожній з бірж у середньому діє по дев'ять брокерських контор. Статутний капітал українських бірж становить 309,2 млн грн.

Розглянемо результати діяльності найбільших бірж в Україні, що наведені в таблиці 1, щодо обсягу, та кількості укладених угод.

Таблиця 1

Результати діяльності найбільших бірж України за I квартал 2010 року*

Біржі України	Обсяги укладених угод		Кількість укладених угод	Середня вартість однієї укладеної угоди, тис.грн
	млн грн	у % до підсумку		
Усього	18988,5	100,0	311591	60,9
з них:				
ВАТ "Українська біржа"	5558,9	29,3	265134	21
ВАТ "Фондова біржа "Перспектива"	3487,1	18,4	9770	356,9
Українська універсальна біржа	2832,6	14,9	563	5031,2
ЗАТ "Українська міжбанківська валютна біржа"	2140,8	11,3	585	3659,5
Чорноморська ТБ Агропромислового комплексу	1259	6,6	65	19369,6

*За даними Державного комітету статистики України

Коефіцієнт ліквідності укладених угод (співвідношення обсягів укладених угод до обсягів пропозицій) за I квартал поточного року на біржах країни становив 84,8%. Найбільший коефіцієнт ліквідності спостерігався на універсальних біржах (99,3%), товарно-сировинних і товарних біржах (91,9%), фондових біржах та їх філіях (82,6%), біржах нерухомості (80%) і агропромислових (78,3%).

Із загальних обсягів укладених угод операції з торгівлі цінними паперами склали 53,9% - 10,2 млрд грн, продукцією рослинництва - 26,9% - 5,1 млрд грн, торгівлі паливом - 12,7% - 2,4 млрд грн, харчовими продуктами - 3,1% - 590,4 млн грн (Рис.1). Найбільша частка біржових договорів припадає на біржі Києва, Полтавської та Дніпропетровської областей.

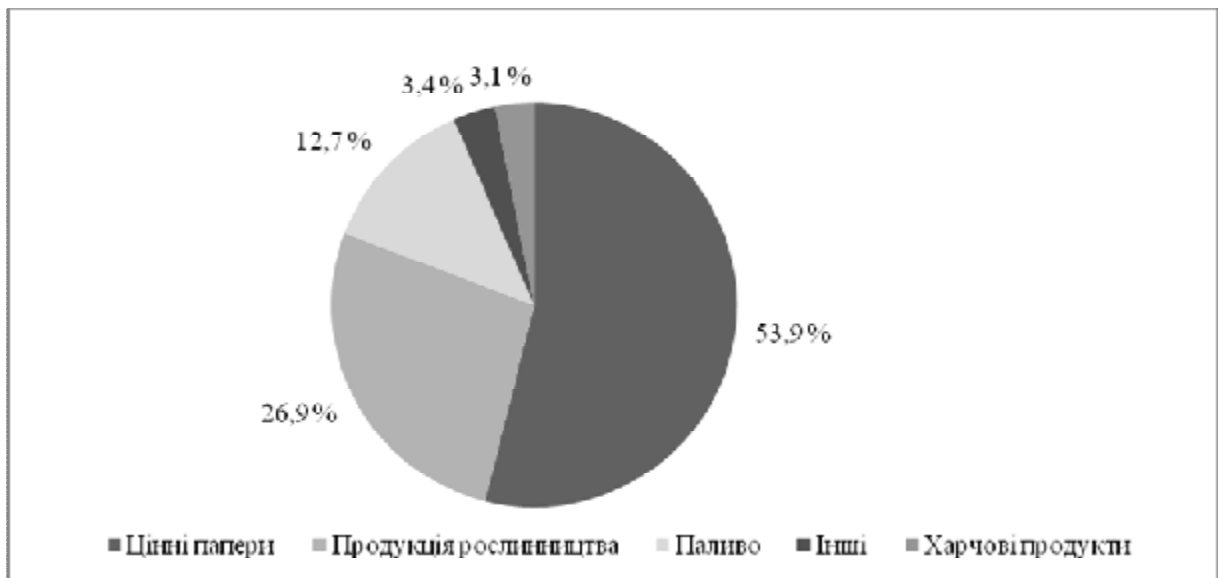


Рис. 1. Структура укладених угод в Україні за товарними групами
за I квартал 2010 року

Порівняно з відповідним періодом попереднього року, обсяги укладених угод із купівлі-продажу цінних паперів збільшилися - в 7,5 рази, харчових продуктів - в 3,9 рази, палива - в 2,1 рази, тоді як обсяги укладених угод із рослинництва знизилися на 48,8%. Біржова торгівля продукцією і товарами за перший квартал поточного року представлена, в основному, спотовим ринком (укладення договору на реальний товар з негайним постачанням). На умовах спотових угод укладено 86,5% всіх біржових угод. У структурі цих угод найбільша частка припадає на операції з цінними паперами (62,3%) і продукцією рослинництва (17,6%). Форвардні контракти (угоди на реальний товар) складали 13,4%. Найбільша частка їх припадає на угоди з продукції рослинництва (87,3%).

Біржова діяльність поширена на усі регіони України, разом з тим, на біржах, що діють у п'яти регіонах України, було укладено майже 95% усіх біржових угод. Найбільша частка угод припадала на біржі м.Києва (51,5%), Дніпропетровської (19,3%), Полтавської (15%), Миколаївської (6,7%) та Київської (2,3%) областей.

Нерозвиненість біржової торгівлі впливає на капіталізацію і ліквідність ринків цінних паперів у цілому, позбавляючи підприємства можливостей для залучення фінансових ресурсів через механізми ринку капіталів, змушуючи звертатися лише до системи банківського кредитування, а слабка концентрація торгівлі цінними паперами та іншими фінансовими інструментами на регульованих ринках ставить під сумнів наявність в країні систем ціноутворення, здатних визначити справедливую вартість фінансового ресурсу [2].

Відсутність консолідації бірж і низька ринкова активність учасників біржової торгівлі призвели також до стагнації ринків строкових контрактів на товарні та фінансові базові активи. Ці ринки перебувають у зародковому стані саме через мізерну концентрацію «основного» біржового товару, який і має бути базовим активом для похідних. Не сприяє розвитку системи біржової торгівлі і відокремленість первинного розміщення державних цінних паперів від їх біржового обігу.

Цілісності біржової торгівлі заважає слабка взаємодія бірж з системами виконання та гарантування біржових угод. Технологічна відокремленість біржової торгівлі від Національної депозитарної системи створює труднощі як для інвесторів та учасників ринків, так і для держави в цілому. Цілісності системи перешкоджає також існування особливостей у веденні обліку окремих видів цінних паперів. Паралельне існування окремих систем депозитарного обліку державних та корпоративних цінних паперів призводить до збільшення організаційних, технологічних та фінансових витрат учасників ринків та власників цінних паперів, системних та операційних ризиків [3].

Відсутність консолідованої системи розкриття біржової інформації знижує прозорість ринку і його привабливість для потенційних іноземних та вітчизняних інвесторів, оскільки не забезпечується прямий доступ до своєчасних і достовірних даних щодо об'єктів інвестування та поточної ситуації на ринку, знижується вірогідність національних індексів ринкової

активності і нівелюється можливість визначення відповідних кредитних рейтингів.

Висновки. Сучасний стан біржової торгівлі свідчить, що вона потребує структурної перебудови, суттєвої технологічної модернізації, адаптації до правових норм європейського законодавства та впровадження кращої практики функціонування аналогічних систем на світових ринках. Тенденції розвитку світових фінансових та організованих товарних ринків свідчать, що біржі як інституції, що управляють регульованими секторами цих ринків, зміцнили свої позиції. Це сталося завдяки процесу консолідації бірж і універсалізації їх діяльності. Сьогодні біржі об'єднують учасників, які прагнуть до присутності на різних ринках водночас.

Сучасну біржову торгівлю в Україні процеси консолідації та універсалізації не зачепили, що спричиняє низьку ліквідність біржових ринків і відсутність необхідних для їх розвитку ресурсів. Конкурентну боротьбу виграють ті, хто має менш жорсткі правила і «гнучкіший» етичний кодекс. Це треба змінювати на рівні державної політики, формуючи національну біржову систему. Під національною системою біржової торгівлі треба розуміти сформовану через процес горизонтальної або вертикальної консолідації бірж біржову індустрію.

ЛІТЕРАТУРА

1. Посполітак Т.Є. Біржова торгівля в умовах формування організованого аграрного ринку/Т.Є. Посполітак//Аграрний вісник Причорномор'я . –2009. –№49–С.50–57.
2. Розгон А.В. Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні : автореф. дис... канд. економ. наук: 08.00.03. / Одеський нац. ун-т. – Одеса, 2008. – 24с.
3. Сидоренко О.В. Проблеми становлення і розвитку товарних бірж України /О.В. Сидоренко, С.Аверінцев//Науковий вісник. –2007. –№66–С.267–270.

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЗЕРНА

Г.А. Соловійова, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Проведений аналіз конкурентоспроможності аграрних підприємств Миколаївської області, зокрема: аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища. Представлено рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності та перелік заходів для подолання існуючих загроз.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність.

Актуальність проблеми. Проблема забезпечення і підвищення конкурентоспроможності зернового господарства є однією з ключових у національній аграрній економіці. Це пояснюється стратегічним значенням зерна як товару на внутрішньому аграрному ринку, а також його роллю як провідного експортного товару вітчизняного агропромислового комплексу. При цьому його частка в експортному потенціалі постійно зростає. Саме тому конкурентоспроможність зернової продукції значною мірою визначатиме конкурентоспроможність аграрних підприємств Миколаївської області на світовому ринку зерна. Аналіз рівня конкурентоспроможності зерновиробників області може служити важливим інструментом у конкурентній боротьбі як за існуючі так і за потенціальні ринки. Він може допомогти знайти слабкі сторони, визначити конкурентні переваги, зрозуміти причини невдач на ринку і підказати як уникати їх надалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глибокі дослідження питань конкурентоспроможності подаються у працях таких відомих

вчених-економістів як О. Амосов та Р. Фатхутдінов. Вони розглядають досліджуване питання з точки зору стратегічних і управлінських аспектів конкурентоспроможності продукції. Цікавими також є праці О.Швиданенко, Б. Губського, А. Кредісова та М. Гельвановського які вносять свій внесок у вивчення даної проблеми. Серед економістів-аграрників найбільш повно проблема конкурентоспроможності досліджується в працях С. Кваші та В. Месель-Веселяка.

Постановка завдання. Метою даної статі є аналіз конкурентоспроможності аграрних підприємств Миколаївської області, зокрема: аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для забезпечення рівня конкурентоспроможності на ринку підприємство повинно мати конкурентні переваги. Конкурентні переваги – це такі характеристики, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Конкурентоспроможність підприємства — це основна ознака, яка характеризує наявність та розвиток підприємством сукупності матеріальних і фінансових можливостей, які обумовлюють його здатність до ефективної роботи на ринках продажу своєї продукції [2, с. 11].

Одним з етапів оцінки конкурентоспроможності зерновиробників області має бути аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, який є важливим фактором у визначенні можливостей та загроз для їх розвитку. У процесі господарської діяльності підприємств галузі в умовах конкурентної боротьби підприємства мають забезпечувати сталий баланс обміну із зовнішнім середовищем. Щоб отримати оцінку можливостей підприємств та ситуації на ринку зерна використаємо SWOT-аналіз. SWOT-аналіз допоможе визначити сильні і слабкі сторони аграрних підприємств, а також можливості і загрози, що впливають на них із зовнішнього середовища. Існує досить багато визначень окремих елементів SWOT-аналізу. Наведемо деякі з них:

1. Сильні сторони (strength) — внутрішні можливості (навички, потенціал) чи ресурс, що можуть зумовити формування конкурентної переваги.
2. Слабкі сторони (weaknesses) — види діяльності, які фірма здійснює не досить добре, або ресурси, підсистема потенціалу, що не правильно використовуються.
3. Можливості (opportunities) — альтернативи, що їх може використати підприємство для досягнення стратегічних цілей (результатів).
4. Загрози (threats) — будь-які процеси або явища, що перешкоджають руху підприємства чи організації в напрямку досягнення своїх місії та цілей [4].

SWOT-аналіз є важливою діагностичною процедурою, своєрідною бізнес-технологією, яка містить оцінку стану підприємства, незадіяних ресурсів і загроз діяльності підприємства. Такий аналіз — винятково ефективний, доступний, дешевий спосіб оцінки стану проблемної й управлінської ситуації підприємства. Це універсальний метод, що може використовуватися для аналізу діяльності конкретних підрозділів. Так, застосування технології SWOT-аналізу маркетинговою службою при оцінці основних конкурентів створює прекрасні передумови для розробки тактики конкурентної боротьби й забезпечення конкурентних переваг. В менеджменті така методика допоможе систематизувати проблемні ситуації, краще усвідомити структуру ресурсів, на які варто опиратися в удосконалюванні діяльності й розвитку організації [1].

Аналізуючи діяльність аграрних підприємств Миколаївської області, потрібно зазначити, що вони мають чимало сильних сторін.

По-перше, це прибутковість, адже підприємства даної галузі за умов вдалого господарювання можуть мати до 20% рентабельності. Також до сильних сторін слід віднести невеликі відстані перевезень, сприятливі кліматичні умови, вигідне географічне положення.

Сильними сторонами досліджуваних підприємств є здатність конкурувати на світовому ринку. Ринок є експортно-орієнтованим. Частка

зернових, яка йде на експорт протягом останніх сезонів, складає не менше 90% всього об'єму виробництва. Найбільшу частку зернових було експортовано в Азію, у тому числі: Саудівську Аравію, Йорданію. Споживачами експортованого зерна, в тому числі і з Миколаївської області, також є країни Європи, з них Іспанія, Греція. Але спостерігається відсутність експорту в Китай, Індію, Бразилію, Мексику, як в країни з постійно зростаючим попитом на продовольче зерно, що дає можливість розглядати ці країни як потенційні для експорту українського зерна.

SWOT-аналіз допоміг виявити і слабкі сторони галузі. До них відноситься значний знос основних фондів, що використовуються у виробничому процесі та висока чутливість до умов кредитування. До слабких сторін аграрних підприємств також належить залежність від державної політики. У зв'язку з світовою фінансово-економічною кризою 2008 – 2009 років погіршилась ситуація з кредитуванням підприємств. У кращому становищі в такій ситуації опинилися підприємства, які взяли довгострокові кредити. Підприємства, що потребуватимуть кредитування, будуть вимушені продавати свої активи, а подекуди покидати ринок. Отже, дослідження сильних і слабких сторін аграрних підприємств дозволяє нам побудувати SWOT-матрицю (таблиця 1).

З огляду на проведений аналіз, можна запропонувати перелік заходів для подолання існуючих загроз та виявлення нових можливостей для зерновиробників Миколаївської області.

По-перше, створення ефективної системи розподілу зерна. З метою подолання недоліків ланцюгових відносин “виробництво-збут” зерна доцільно сприяти скороченню довжини каналу розподілу, тобто зменшувати кількість посередників на користь прямого маркетингу. Для виробника залучення посередників означає втрату контролю над певними функціями збуту, тому що фірма доручає стороннім організаціям завдання, які могли б виконувати її власні служби маркетингу й продажів.

SWOT-матриця для зерновиробників Миколаївської області

	Можливості: збереження зайнятих позицій на ринку; освоєння нових ринків збуту; розробка нових економічно вигідних технологій; залучення інвестицій	Загрози: імпорт аналогічних товарів; конкуренція з боку закордонних підприємств; залежність від врожайності, природно- кліматичних умов, забезпеченості матеріально-технічними ресурсами
Сильні сторони: невеликі відстані перевезень, сприятливі кліматичні умови, вигідне географічне положення, прибутковість виробництва; здатність конкурувати на світовому ринку	Поле СіМ ¹ створення ефективної системи розподілу зерна; розвиток експортного потенціалу ринку; розвиток логістики; розвиток ринку страхування сільськогосподарських ризиків; оптимізація цінової політики	Поле СіЗ ² розвиток інтеграції; залучення нових та збереження старих партнерів; просування зернових культур на нові ринки.
Слабкі сторони: значний знос основних фондів, що використовуються у виробничому процесі; висока чутливість до змін умов кредитування; залежність від державної підтримки; чутливість до політичної ситуації в країні; несталий попит на продукцію на зовнішньому та внутрішньому ринках; інтенсивна технологія виращування зернових культур; недотримання технологічних норм землеробства, відсутність ефективного управління	Поле СЛіМ ³ прогнозування витрат підприємств; прогнозування попиту на якісний продукт; пошук інвестицій на переобладнання та оснащення основними фондами; трансформація існуючих механізмів підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників	Поле СЛіЗ ⁴ Підвищення якості зернових, які відповідають міжнародним стандартам; фінансування науково- технічних розробок; оптимізація землеволодіння та землекористування; насичення національного ринку доступним та якісним зерном; покращення на інноваційній основі матеріально- технічного забезпечення аграрних формувань

¹ поле СіМ — підтримка та розвиток сильних сторін підприємств в напрямку реалізації можливостей зовнішнього оточення;

² поле СіЗ — використання сильних сторін підприємств з метою пом'якшення (усунення) загроз;

³ поле СЛіМ — подолання слабкостей підприємства за рахунок можливостей, що їх надає зовнішнє середовище;

⁴ поле СЛіЗ — поєднуються загрози середовища зі слабкістю підприємства.

Таким чином, з погляду фірми рішення про канали розподілу відносяться до розряду принципово важливих. Структура каналу розподілу повинна відповідати стратегії фірми, а також потребам цільового сегмента. Побудова такої структури – найважливіше стратегічне рішення, яке не допускає довільних модифікацій [3]. Це дозволить в традиційній системі розподілу оптимізувати ціни через зменшення посередницьких надбавок, узгоджувати вузькі міста і суперечності між виробниками й споживачами в умовах безпосереднього контакту, співвіднести характеристики зернової продукції до потреб споживачів, зберегти контроль над продажем зерна та продукції його переробки безпосередньо товаровиробником.

По-друге, необхідно підвищити якість зернових, які відповідають міжнародним стандартам, що дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність на зовнішньому ринку зерна і зменшити частку експорту фуражного. На формування якісного врожаю впливають погоднокліматичні умови, зона вирощування, агротехніка і зберігання врожаю. Дрібний господар не може забезпечити якісне зберігання через відсутність специфічних потужностей. Тому зерно, що потрапляє на ринок у другій половині маркетингового сезону, має суттєво нижчу якість. Відтак як Україні в цілому, так і в Миколаївській області необхідно забезпечити достатню кількість відповідно оснащених складських приміщень, а також спеціальну базу даних з наявності та обліку зерна однорідної якості.

З метою нарощування обсягів виробництва зерна та забезпечення прийняттого рівня рентабельності зерновиробництва в Миколаївській області необхідно покращити землекористування, структуру посівів та використовувати кращі попередники для підвищення ефективності зерновиробництва, забезпечити збереження та покращення земельних ресурсів.

Висновки. SWOT-аналіз є важливою діагностичною процедурою, своєрідною бізнес-технологією, яка містить оцінку стану підприємства, незадіяних ресурсів і загроз діяльності підприємства. Отже, SWOT-аналіз

аграрних підприємств області показав переважання слабких сторін та ризиків над сильними сторонами і можливостями. Відповідно до отриманих результатів при формуванні стратегії розвитку ринку зерна необхідно передбачити орієнтацію на наступні пріоритети: оптимізацію землеволодіння та землекористування, насичення національного ринку доступним та якісним зерном, покращення на інноваційній основі матеріально-технічного забезпечення аграрних формувань, створення ефективної системи розподілу зерна. З метою подолання недоліків ланцюгових відносин “виробництво-збут” зерна доцільно сприяти скороченню довжини каналу розподілу, тобто зменшувати кількість посередників на користь прямого маркетингу. А також розвиток експортного потенціалу ринку, розвиток ринку страхування сільськогосподарських ризиків, ефективну цінову політику.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аренков И.А. Маркетинговые исследования: основы теории и методики. — СПб.:СПбУЭФ, 2006.
2. Економічна діагностика: Навчальний посібник / За ред. Т.Ф. Косянчук — Львів: Новий світ — 2007. — 452 с.
3. Макаренко М.В. Підвищення конкурентоспроможності промислової продукції шляхом застосування ефективної маркетингової концепції збуту / М.В.Макаренко // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 1. — с. 26–34.
4. Пантелєєв В.Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства (методологія простого рішення) / В.Д. Пантелєєв // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2008. — № 2. — с. 10 – 15.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ЗЕРНА

Ю.В. Стародуб, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Досліджено сучасний стан експортної діяльності в країні. Визначено чинники, що негативно впливають на розвиток експортної діяльності на ринку зерна, та запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: експорт, імпорт, світовий ринок зерна, зерно виробники, експорт сільськогосподарської продукції, географічна структура експорту, проблеми ринку.

Актуальність проблеми. Україна належить до провідних держав - зерновиробників світу. Зерновий сектор України є стратегічною галуззю економіки держави, що впливає на обсяги та вартість основних видів продовольства для населення країни. Він формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту. Зернова галузь є базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового комплексу та основою аграрного експорту.

Експорт є основою формування валового продукту держави. Важливою складовою українського експорту є експорт саме сільськогосподарської продукції. Сучасний стан експортної діяльності аграрних підприємств не в повній мірі сприяє підвищенню виробничого потенціалу та зміцненню фінансово – економічного стану даної галузі. Тому саме пошук науково обґрунтованих засобів покращення експортної діяльності в аграрній сфері зумовлюють необхідність визначення перспективних напрямів розвитку експорту аграрної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми експортної діяльності аграрних підприємств зернового ринку досліджуються у працях таких українських науковців, як В.І. Бойко, Т.М. Гайдук, П.І. Гайдучкий, І.В. Кобута, З.П. Ніколаєва, В.Ю. Протасов, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, Л.М. Худолій, О.М. Шпичак та інших.

Постановка завдання. Дослідження сучасного стану експортної діяльності аграрних підприємств зернового ринку, аналіз існуючих проблем, які впливають на розширення експортної діяльності на ринку зерна, виділення напрямів і важелів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий ринок зерна - це система правових відносин, які виникають між суб'єктами різних країн світу в процесі виробництва зерна, його зберігання, торгівлі та використанні на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямків реалізації та визначення цін, а також міждержавного контролю за якістю, зберіганням та раціональним використанням зерна [1].

2008 рік в Україні вирізняється рекордним урожаєм. Стрімке зростання цін на продовольчі товари призвело до суттєвого збільшення посівів сільськогосподарських культур, що разом із сприятливими погодними умовами дало змогу отримати високу врожайність і, відповідно, валовий збір. У 2008 році валовий збір зерна в Україні становив 53,3 млн т. (з урахуванням кукурудзи). Проти попереднього року його виробництво збільшилось в 1,8 раза. До того ж, 13,8 млн т, або 25,9 %, із зазначеного обсягу – це продовольче зерно. Збільшення валового виробництва зерна обумовило підвищення урожайності зернових культур в порівнянні з 2007 роком на 12,9 ц/га, або в 1,6 раза, та збільшенням площі збирання на 1,9 млн га, або на 14,4 %.

Слід додати, що високий урожай у 2008-2009 зерновому сезоні став можливий більшою мірою за рахунок сприятливих погодних умов. При цьому рівень технологічної ефективності виробництва потребує

вдосконалення, про що свідчить невисока якість зібраного врожаю. І це зайвий раз підтверджує, що українське зернове господарство спроможне забезпечити високі валові збори зернових за рахунок підвищення врожайності на базі нових технологій вирощування, селекції, збільшення якісних мінеральних добрив і відновлення їх виробництва, а також внесення органічних добрив.

За обсягами поставок за кордон 2008 рік став рекордним. За даними Держмитслужби України, у 2008 р. підприємствами області експортовано сільгосппродукції на суму 677,7 млн дол США, що у 3,7 раза більше, ніж у 2007р. Основними чинниками зростання експорту стали зняття урядовими рішеннями обмеження експорту зернових культур та їх високий врожай у 2007 році.

З початку 2008 року світові ціни на зерно сягнули нового пікового рівня. Якщо в лютому 2006 р. середня світова ціна пшениці становила близько 160\$ США, то на кінець лютого 2008 року вона коливається в межах 480-520 \$ за 1 тону [2]. Така динаміка суттєвого зростання цін на зерно зумовлена значною мірою зростанням світових цін на нафтопродукти, витрати на які в структурі собівартості деяких сільськогосподарських культур сягають 20 % і вище. Схоже, тенденції здорожчання зерна на світовому ринку спостерігатимуться й надалі. Адже зростання чисельності населення випереджає динаміку виробництва продовольства. Окрім того, з розвитком багатьох країн змінюється структура споживання — люди купують більше хліба, круп, раніше недоступних їм м'ясних продуктів. Але головний чинник — зростання обсягів виробництва біопалива, сировиною для якого, зокрема, є і зерно.

Що стосується України, то в 2008-2009 маркетинговому році вона поставила на зовнішні ринки рекордний об'єм зерна, що дозволило їй увійти до трійки найбільших світових зернових експортерів після США та Європейського Союзу, з часткою на світовому ринку, що

перевищує 10%. Найбільший попит на зовнішніх ринках мала українська пшениця, експортні постачання якої склали 12,6 млн тонн. На другому місці опинився ячмінь (6,3 млн тонн), на третьому — кукурудза (5,5 млн тонн). Такому прориву на світовий ринок сприяло декілька чинників:

- значний урожай зернових у 2008 році (53,3 млн тонн);
- девальвація гривні;
- низькі (у порівнянні зі світовими) внутрішні ціни на зернові;
- достатньо висока пропускна спроможність портів, на відміну від найближчих конкурентів у Росії і Казахстані.

Зерно Україна поставляла переважно на свої традиційні ринки.

Найбільшими імпортерами українського зерна у липні-березні 2008-2009 років були: Іспанія, Саудівська Аравія, Іран, Єгипет, Сирійська Арабська Республіка, Ізраїль.

Специфіка України як зернового експортера в тому, що вітчизняне зерно, як правило, невисокого класу, фуражне [3]. Ціни на нього невисокі, особливо на початку сезону.

У світі на найближчі 15 років намітилася чітка тенденція до підвищення цін та попиту на продовольчу пшеницю та основні види сільськогосподарських культур. Така ситуація зумовлена низкою чинників. Зокрема:

- зростанням населення у світі - із 4,1 млрд чоловік - у 1975 році до 6,7 млрд у 2008-му;
- розширенням площ посівів під технічним культурами для виробництва біопалива (посіви ріпаку та кукурудзи в світі за декілька останніх років зросли більш ніж у півтора рази);
- зміною клімату та природними катаклізмами;
- подальше погіршення показників якості ґрунту та екологічного стану території.

На думку фахівців, для здійснення ефективного зерновиробництва мінімальна рентабельність виробництва зерна повинна становити 20 %, а раціональна (в умовах України) — щонайменше 40 % [4]. Тільки така рентабельність створює необхідні умови для оновлення основних фондів та застосування технологій виробництва зерна, які дозволяють у подальшому не зменшувати, а підвищувати врожайність.

Головна проблема ринку зерна нині для усіх учасників, а особливо для аграріїв, безпосередніх виробників, значні коливання цін, прибутків, фінансових результатів. А це зумовлено, на нашу думку, такими проблемами:

- 1) цінова політика на ринку зерна формується посередниками, оскільки виробники не мають ефективного доступу до організованих каналів збуту, а держава — ефективної політики регулювання каналів збуту;

- 2) витрати посередників, а частково й виробників покладаються на кінцевого споживача;

- 3) левову частку доходів одержує посередник, особливо у врожайні роки;

- 4) присутній значний диспаритет цін, що сформував стійкий базис нееквівалентності міжгалузевого обміну.

При формуванні закупівельних цін експортери зерна - зернотрейдери, як правило, ризики щодо неповернення податку на додану вартість перекладають на виробників зерна і зменшують таким чином рівень внутрішніх цін, погіршуючи і без того скрутне становище аграрних підприємств. Рівень "прибутковості" зернотрейдерів точно визначити не можливо. За деякими даними, вітчизняні виробники зерна одержують тільки близько 40 % від його світових цін. У цілому вони недоодержують понад 1 млрд дол США щорічно.

Підвищенню ефективності експортної діяльності сприяє наявність досконалого механізму державного регулювання, що передбачає створення відповідних структур (правових, економічних, інституційних) та умов, які забезпечують ефективне здійснення діяльності у цій сфері.

Значний стримуючий вплив на український експорт справляє комплекс ендогенних і екзогенних факторів, серед яких можна виділити такі найважливіші:

- низька конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції;
- важкий фінансовий стан більшості аграрних підприємств, що робить практично неможливим інвестування в перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;
- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного підсилення в останній час вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;
- нестача спеціальних знань і досвіду роботи в сфері експорту у більшості українських підприємців, а також недостатня координованість їх
- діяльності на зовнішніх ринках;
- світовий рейтинг надійності України для кредитів та низький для інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни;
- норми українського законодавства, які закріплюють відповідальність постачальника за недоброякісну продукцію, не відповідають принципам, що прийняті в міжнародній практиці [5].

Висновки. Провідними країнами-виробниками на світовому ринку зерна є Індія, Росія, Китай, ЄС та США. Україна лише в 2008 році увійшла до трійки найбільших світових зернових експортерів, з часткою на світовому ринку, що перевищує 10%. Вітчизняне зерно, як правило, невисокого класу, фуражне, що тягне за собою низькі ціни. Тому на нашу думку, Україні необхідно зміцнювати свої позиції на світовому ринку зерна.

Причинами виникнення ускладнень на ринку зерна, зокрема скорочення рівня рентабельності зерновиробництва, зменшення обсягів виробництва та урожайності, а також прояву інших негативних обставин є відсутність дієвих економічних стимулів для виробництва зерна та системного підходу до розв'язання питань управління зерновим комплексом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голосов О.О. Особливості формування конкурентної позиції виробника зерна на світовому товарному ринку / О.О. Голосов // Культура народів Причорномор'я. — 2004. — №50, Т.2.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Розділ “Зовнішньоекономічна діяльність”. — <http://www.ukrstat.gov.ua> — 28.08.2009.
3. Експорт і врожай [електронний ресурс] / М. Сіряк // Кримський діалог — 2009. — №29. — Режим доступу до журналу: <http://www-ki.rada.crimea.ua/kd/2009/29/export.html>
4. Маслак О. Занові перспективи України / О. Маслак // Пропозиція. — 2009. — №2. — с.34-38.
5. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. №1158.

**ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВАМИ ВІНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОГО
ПІДКОМПЛЕКСУ**

К.В. Вакар, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Розглянуто поняття експортного потенціалу та особливості його формування підприємствами виноградарсько-виноробного підкомплексу.

Ключові слова: експортний потенціал, економічний потенціал, конкурентоспроможність.

Актуальність проблеми. Глобалізація та інтернаціоналізація господарських зв'язків призводить до того, що конкуренція між агропромисловими підприємствами стає гостріше вираженою як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Основною перевагою у конкурентній боротьбі підприємств на зовнішніх ринках є нарощування та найповніше використання експортного потенціалу. Особливості його формування підприємствами виноградарсько-виноробного підкомплексу мають свою специфіку в сучасних умовах розвитку економіки, що обумовлює актуальність питання та необхідність його наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування експортного потенціалу за останні десятиліття активно розглядалися багатьма вченими, а саме Л. Абалкіним, Т. Мельник, А. Азріляном, М. Сейфуллаєвою, В. Капіциною, В. Михайловським та ін. Не зважаючи на значний інтерес до проблеми формування і реалізації експортного потенціалу різних галузей економіки і країни в цілому, експортний потенціал підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу все ще залишається недостатньо дослідженим. Не розкриті окремі питання

сутності експортного потенціалу, взаємозв'язку з конкурентоспроможністю країни, що і обумовлює актуальність даної статті.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питання формування експортного потенціалу підприємствами виноградарсько-виноробного підкомплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експорт розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезених за кордон товарів. Однак, якщо розглядати експорт як вагомий чинник впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу [4].

Поняття «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», тобто сила, можливість [6].

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов».

Таким чином, терміни «потенціал», «потенційний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

Потенціал соціально-економічної системи — поняття відносне і вимірюється для країни в регіональному розрізі за багатовимірним динамічним критерієм, який інтегрує природно-ресурсні, економічні, соціальні, політичні та інші чинники. Потенціал системи — це її здатність досягти поставленої мети за наявних ресурсів і умов їх використання, тобто це рівень ефективності використання обмежених ресурсів. З таких позицій і слід розглядати експортний потенціал. Його визначають як обсяг

благ, які національна економіка може виробити та реалізувати за своїми межами. Експортний потенціал країни — це також здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [7].

Сучасні тенденції розвитку світового господарства потребують уточнення існуючих визначень експортного потенціалу.

Експортний потенціал науковці визначають по-різному, але у кожному з визначень присутні спільні ознаки. Так, колектив на чолі з професором А. Н. Азріляном під експортним потенціалом розуміють спроможність промисловості, всього сукупного виробництва певної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку [2].

Академік Л. І. Абалкін розглядає економічний потенціал стосовно економіки країни, її галузей та окремих підприємств як їх здатність виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення та суспільства в цілому, забезпечувати розвиток виробництва та споживання [1]. На підставі цього визначення окремі науковці роблять висновок, що основним змістом економічного потенціалу є виробнича функція. Однак у цьому визначенні наголошується також на забезпеченні потреб суспільства, розвитку не лише виробництва, але й споживання, що пов'язано з процесами реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

З наведених визначень можна зробити наступні висновки: по-перше експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру — країни, галузі, окремого підприємства [3], можна стверджувати, що існує тісний

взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки [4].

В економічній енциклопедії конкурентоспроможність країни подається як здатність економіки однієї країни конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення [5].

Таким чином, поняття конкурентоспроможності співвідноситься з сучасним розумінням експортного потенціалу країни.

Чинники, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки, справляють дію і на формування та розвиток експортного потенціалу. З метою характеристики цих чинників слід виокремити внутрішні і зовнішні, складові яких висвітлені на рис.1.

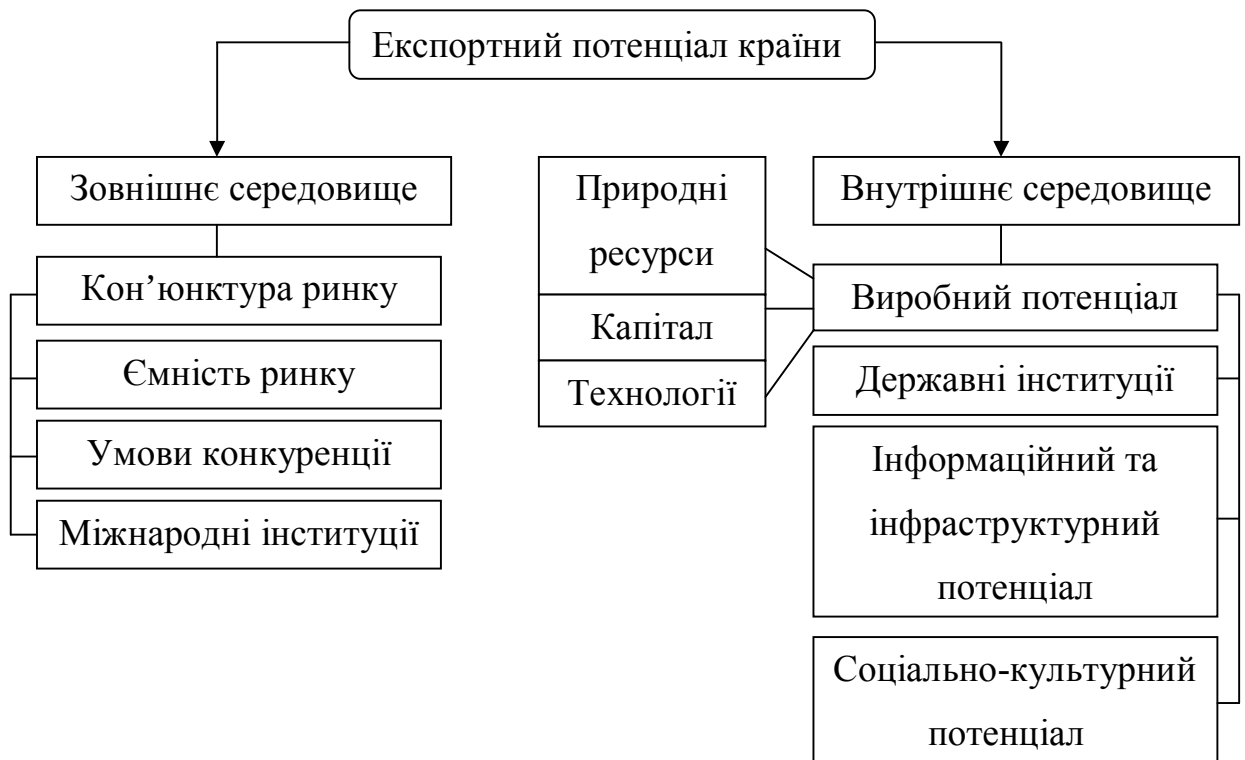


Рис.1.1. Внутрішні і зовнішні чинники формування і реалізації експортного потенціалу[4]

Експортний потенціал має двоєдину природу, оскільки базується як на національному підході до визначення можливостей виробництва, так і на врахуванні конкурентних умов світового ринку щодо реалізації виробленої експортної продукції. Тому до внутрішніх чинників слід віднести, передусім, ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва і кадрове забезпечення; науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Зовнішні чинники – це чинники ринкової дії — ємність та кон'юнктура ринку і умови конкуренції на ньому та інституціональний чинник як система міжнародних інститутів з координації світових торговельних потоків.

На нашу думку, Т. Мельник не врахувала таку важливу складову виробничого потенціалу, як трудові ресурси, яку необхідно врахувати при побудові даної схеми.

Незважаючи на значну цінність, ці дослідження визначають експортний потенціал тільки промислових підприємств, не зважаючи на специфіку сільськогосподарських, де засобами виробництва виступають: земля, рослини і тварини з їх біологічними циклами і специфікою характеру технології виробництва.

Оскільки сільськогосподарське підприємство є технологічно і територіально відособленою сукупністю чинників виробництва, то експортний потенціал підприємства АПК визначається як певна доля виробленої продукції (виробничого потенціалу), що відповідає параметрам конкурентоспроможності, що має попит і що враховує пропозицію на цільовому ринку країни-імпортера.

Висновки. Вивчення еволюції наукового розуміння терміна «потенціал» дає змогу зробити висновок, що його запровадження в економічні дослідження було пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил у двадцяті роки минулого століття.

Експортний потенціал виноградарсько-виноробного підкомплексу можна визначити як спроможність галузі виробляти конкурентоздатні на світовому ринку товари шляхом використання як порівняльних національних переваг, так і нових конкурентних переваг, заснованих на досягненнях науково-технічного прогресу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Экономическая энциклопедия: Ин-т экономики Росс. акад. наук. / Абалкин Л.И. — Москва : ОАО Изд-во "Экономика", 1999. 432 с.
2. Азрилян А.Н. Большой экономический словарь / А.Н. Азрилян — Москва : Фонд "Правовая культура", 1994. — 478 с.
3. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації / Жаліло Я.А. Базиліук Я.Б., Белінська Я.В. — Київ : НІСД, 2005. — 342 с.
4. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // Економіка. — 2008. — №2. — с. 221-245.
5. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія. / Мочерний С.В. — Київ : Академія, 2000. — 814 с.
6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. — Москва : Инфра-М, 2006 р. — 496 с.
7. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Підручник. / Стеченко Д.М. — Київ : Вікар, 2006. — 396 с.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Є. В. Скориков, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Розглянуто засади інвестиційної діяльності у сільському господарстві України та проведено аналіз інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, сільське господарство, аграрний сектор.

Постановка проблеми. Інвестиції в сільське господарство України є найбільш привабливим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Однак їх обсяг та рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки чинників: нестабільність політичної ситуації і законодавчої бази, низька інвестиційна привабливість українського агропромислового комплексу для іноземних інвесторів та ін. За підрахунками фахівців Інституту аграрної економіки УААН, потреба щорічного залучення в сільське господарство іноземних інвестицій досягає 3 млрд доларів США. Саме тому дослідження можливостей подальшого залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України та їх ефективного використання, а також розробка відповідного механізму реалізації цих можливостей є невідкладними завданнями, які вимагають негайного вирішення. При обмеженості інвестиційних ресурсів визначення джерел фінансування, організаційно-економічних механізмів їх залучення та покращення привабливості інвестиційного клімату залишаються основними факторами, на основі яких необхідно формувати інвестиційні стратегії підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою шляхів покращення інвестиційної привабливості підприємств сільського господарства займаються провідні науковці: О.Тарасова, Т.Арбузова, В.Андрійчук, Б.Губський, С.Дусановський, А.Єпіфанов, І.Сало, В.Касянюк, М.Кісіль та ін. Однак, зважаючи на невирішеність основних проблем, дане питання потребує подальшого розгляду.

Постановка завдання. Метою дослідження визначає актуальність вивчення проблем активізації інвестиційних процесів на регіональному і національному рівнях, пошуку ефективних джерел фінансування та покращення інвестиційної привабливості, а також механізмів залучення інвестиційних ресурсів та оцінка результатів інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після вступу України у СОТ збільшились можливості інтеграції вітчизняної економіки до світового ринку. Трансформаційні й інтеграційні процеси потребують негайного реформування усіх галузей економіки з врахуванням їх регіонального розвитку і продовження руху шляхом реформ до економічного зростання та піднесення. Однак, інтеграційні процеси відбуваються непросто, часто гальмуються через непрофесійність, інертність керівників та державних службовців.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали сучасні теорії і наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем інвестування.

Поняття «інвестиція» походить від лат. «Investio», що перекладається як: одягати, вкладати, примножувати. У ширшому розумінні воно означає вкладення певних ресурсів з метою одержання майбутніх вигод, або вкладення капіталу в галузь економіки країни та за її межами. У більшості визначень поняття «інвестиції» простежується взаємозв'язок двох сторін одного процесу: витрачання ресурсів і одержання результату. Результат повинен бути достатнім для відшкодування суб'єктові інвестування завданих витрат і забезпечити приріст капіталу, одержання інших благ чи

вигод [1, с. 24-25]. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток або досягається соціальний ефект [2, с. 16].

У цілому, з врахуванням даних уточнень поняття «інвестиції» можна трактувати як вкладення грошових, матеріальних та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності з метою одержання прибутку або досягнення інших вигод.

Об'єктом інвестиційної діяльності є будь(яке майно, в тому числі: основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково(технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права. Суб'єктами інвестиційної діяльності (інвестори й учасники) – громадяни й юридичні особи України та іноземних держав.

Сучасні умови економічного розвитку потребують проведення активної політики по залученню вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку та створення на державному рівні законодавчої бази у сфері регулювання інвестиційної діяльності й підвищення її привабливості. Аналіз практики іноземного та вітчизняного інвестування свідчить, що прийняття рішення щодо інвестування інвестор враховує ряд чинників: розміщення об'єкта інвестування відносно основних ринків, наявність розвинутої транспортної інфраструктури, конкурентоспроможність товарів і послуг, які надаватиме об'єкт інвестування, знання ринків збуту, соціально-політичну стабільність, сприятливість екологічної ситуації, готовність влади створювати прийнятні умови для іноземних інвесторів [3, с. 64].

Результати дослідження свідчать, що основним проявом світової кризи на сільське господарство України стало різке зменшення здатності підприємств привертати фінансування в необхідних розмірах.

Українські банки різко скоротили кредитування через нездатність привертати нові ресурси з-за кордону і стримуючу позицію НБУ. Через це сільськогосподарські підприємства будуть у скрутному становищі через нестачу фінансування. Відносну перевагу матимуть ті компанії, які мають велику частину основних коштів на балансі, - банки будуть більш охоче кредитувати їх розвиток.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в Україну, на 1 січня 2010 р. склав 40 млрд 026,8 млн дол., що на 12,4% більше обсягів інвестицій на початок 2009 р. та в розрахунку на одну особу становив 872,6 дол.

Чистий приріст прямих іноземних інвестицій в Україні у 2009 р. становив 5 млрд 634,6 млн дол., що становить 51,6% надходжень 2008 р., за даними Держкомстату. З країн ЄС надійшло 4 млрд 016,8 млн дол. (71,3% загального обсягу), з країн СНД - 1 млрд 064,7 млн дол. (18,9%), з інших країн світу - 553,1 млн дол. (9,8%). У той же час капітал нерезидентів зменшився на 941 млн дол.

У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, утрат і курсової різниці, за 2009 р. склав 4 млрд 410,4 млн дол., що становить 72,6% рівня попереднього року.

Інвестиції надійшли зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 81% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр - 8 млрд 593,2 млн дол., Німеччина - 6 млрд 613 млн дол., Нідерланди - 4 млрд 002 млн дол., Російська Федерація - 2 млрд 674,6 млн дол., Австрія - 2 млрд 604,1 млн дол., Сполучене Королівство - 2 млрд 375,9 млн дол., Франція - 1 млрд 640,1 млн дол., Сполучені Штати Америки - 1 млрд 387,1 млн дол., Віргінські Острови, Британські - 1 млрд 371 млн дол. та Швеція - 1 млрд 272,3 млн дол.

Лідерами за обсягами зростання освоєних інвестицій у сільське господарство 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%); значне зменшення обсягів залучених інвестицій відповідно до аналогічного періоду минулого року спостерігається в Луганській (32,19 %), Житомирській (30,8 %), Хмельницькій (30,3 %), Івано-Франківській (21,5 %) областях та м. Києві (2,4 %) [4]. Слід зауважити, що питома вага освоєних інвестицій в основний капітал у сільськогосподарських підприємств України складає 5,9 %, що є дуже низьким показником.

Після спаду інвестиційної привабливості компаній агропромислового комплексу в четвертому кварталі 2008 р., кінець 2009 р. засвідчив деяке відновлення інвестиційних процесів в сільському господарстві України. Про це заявив радник інвестиційно-банківського департаменту Dragon Capital Олексій Зеркалов. В той же час, за його словами, зараз важко розраховувати на відновлення інвестиційних надходжень на докризовому рівні. "По-перше, світовий ринок капіталу не відновився після піка кризи і повністю відновиться нескоро, по-друге, багато інвестиційних фондів мають досвід роботи з українськими компаніями, і розуміють, не лише де їх сильні, але і слабші сторони, і третє багато українських власників розраховують на оцінки своїх компанії на до кризовому рівні, а інвестори не готові оцінювати компанії на такому рівні".

За надійністю інвестування згідно різних оцінок Україна займає 143 місце серед 170 країн світу. Тому в першу чергу постає питання про створення сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та іноземних інвесторів [5, с. 61].

У світовій практиці напрацьовано універсальний набір заходів, які більшою або меншою мірою використовуються для залучення іноземного капіталу. Серед них найбільш сприятливими є такі методи стимулювання іноземних капіталовкладень:

- податкові стимули: встановлення прямих додаткових пільг, відстрочка сплати податків за інвестування капіталу; стимули, пов'язані з амортизаційними відрахуваннями; "податкові канікули", які встановлюються на строк від 2 до 10-15 років; звільнення від сплати митних процедур по імпорту обладнання, сировини, комплектуючих виробів;

- фінансові стимули: різного роду субсидії, позики, кредити і гарантії їх надання, державне страхування;

- нефінансові стимули, спрямовані на створення загальних умов ефективного функціонування іноземного капіталу;

- забезпечення необхідними факторами виробництва, інформацією та службами управління щодо розвитку транспорту та інших комунікацій.

Створення сприятливого інвестиційного клімату - головна умова успішного залучення та використання іноземного капіталу в сільськогосподарських підприємствах України.

Для виведення сільськогосподарських підприємств із інвестиційної кризи та забезпечення помірного або інтенсивного інноваційного розвитку необхідно щорічно забезпечити активний приплив інвестицій і поступальне збільшення їх обсягу, що неможливо без максимального залучення іноземних інвестицій.

Зважаючи на те, що існуюча система показників оцінки ефективності інвестицій не відповідає вимогам функціонування ринку, слід використовувати методи оцінки ефективності інвестиційних проектів з розрахунком системи показників, які враховують економічні інтереси національних товаровиробників, вітчизняних інвесторів та державні інтереси, що виражаються у підтримці та розвитку сільського господарства, створенні додаткових робочих місць за проектом та обсязі сплачених податків, передбачених проектом. З метою підвищення ефективності стратегій реального інвестування підприємствам необхідно більше уваги приділяти пріоритетним напрямам політики інвестування

підприємств галузі, до яких відносяться: залучення іноземного капіталу, технічне переоснащення, фінансово-кредитна підтримка (державні програми фінансування, банківське кредитування, іпотечні кредити, створення спеціалізованого аграрного банку), лізинг, впровадження механізмів фондового ринку (корпоратизація, акціонування, випуск похідних цінних паперів).

Висновки. Активізація інвестиційного процесу, зростання прямих капітальних вкладень в економіку є одним із головних інструментів успішного проведення економічних реформ в Україні. Підсумовуючи сказане зауважимо, що інвестиційне середовище на сьогодні не сприяє поглибленню інвестиційної діяльності в аграрному секторі України. Зокрема, велика частка тіньового сектора, низький рівень віддачі на вкладення. В той же час прямі іноземні інвестиції сьогодні для України є надзвичайно необхідними і можуть стати «рятівним колом» на шляху до ефективного сільського господарства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Федоренко В.Г., Інвестознавство: підруч. / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко – К. : МАУП, 2000. – 408 с.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність»: за станом на 16 травня 2007 р. / Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К. : Парлам. вид-во, 2007. – С. 173 – 180.
3. Гомольська В. В. Організаційно-економічні аспекти поліпшення інвестиційного клімату регіону / В. В. Гомольська // Регіональна економіка. – 2003. – №3. – С. 64.
4. Стан інвестування АПК за період січень-червень 2009 року [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики України – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?8932>.
5. Мельник О.О. Інвестиційний клімат в Україні / О. О. Мельник // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 61-65.

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВОГО РИНКУ ЦУКРУ

С. С. Караваєв, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглядаються аспекти формування кон'юнктури світового ринку цукру. Тенденції та зміни за сучасних умов.

Ключові слова: кон'юнктура, світового ринку цукру, цукрова тростина, цукровий буряк, виробництво, споживання.

Постановка проблеми. Світовий цукровий ринок являє собою сполучення вільного ринку з регульованими внутрішніми ринками окремих країн. Виробництво цукру зосереджене як у розвинених, так і у країнах, що розвиваються, а локальне регулювання спрямоване на те, щоб забезпечити конкурентно здатність і продовольчу безпеку. Цукор - стратегічний товар першої необхідності для населення та сировина для багатьох підприємств харчової промисловості.

Тому, важливим є дослідження тенденцій та змін, що відбувалися на кожному етапі розвитку світового ринку цукру, особливо за умов посилення глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над вирішенням проблем світового ринку цукру працюють вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких Стасіневич С.А., Грищенко О.Ю., Коденська М.Ю., Шпичак О.М., Фурса А.В.– Боєв В.Р., Зельднер А.Г., Клюкач В.А., Ушачов І.Г. Андрійчук В.Г., Богатиренко О.С., Борщевський П.П., Варченко О.М., Дудар Т.Г.

Постановка завдання. Основна мета статті - аналіз аспектів формування кон'юнктури світового ринку цукру, її тенденцій та змін за умов посилення глобалізаційних процесів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Протягом XX століття світовий ринок цукру склався як окремий різновид товарного ринку. Традиції культивування та переробки цукрових буряків у Європі, що закладалися ще у XIX ст. були суттєвим чином скореговані виходом на

світовий цукровий ринок цукру-сирцю, виробленого з значно більш дешевої (майже у 8 разів) цукрової тростини. Процеси глобалізації, що значно активізувалися наприкінці ХХ ст. позначилися і на світовому ринку цукру, який став значно динамічнішим та гнучким.

За останні роки функціонування світового ринку цукру основні його виробники збільшили обсяги виробництва і стабілізували його на досить високому рівні. Найбільше у світі цукру виробляють Індія та Бразилія (разом - майже 25%). Стрімко нарощується його виробництво в Австралії та Мексиці. Нарощують виробництво в США (6-7 млн т), Китаї (6 млн т), Франції та Німеччині (відповідно 4,5 і 4 млн т). Внаслідок цього Україна змістилася за обсягом виробництва цукру на 11-те місце серед найбільших його виробників.

Окремим важливим чинником, що суттєво впливає на світову кон'юнктуру ринку цукру, є його природна пов'язаність з ринком нафтопродуктів. Циклічне коливання світової ціни на нафту впливає на обсяги переробки цукросировини на біоетанол, що в свою чергу позначається на світовій ціні на цукор.

Світові виробники цукру

Загалом цукор виробляють понад 120 країн світу. Традиційно виокремлюють три основні регіони його виробництва:

- Північна півкуля, до якої належать країни-виробники бурякового цукру у Європі, Північній Америці, Центральній Азії та Північній Африці.
- Екваторіальний регіон, що включає країни-виробники тростинного цукру в Азії, Північній та Центральній Америці, Африці.
- Південна півкуля, де зосереджені країни виробники тростинного цукру у Південній Америці, Південній Африці та Океанії.

П'ять найбільших виробників цукру у світі складають - Бразилія, Індія, ЄС, Китай та США (Рис.1). Їх частка у світовому виробництві щорічно сягає 60%. І хоча у окремі роки до п'ятірки можуть входити інші

країни, зокрема Таїланд та Мексика, саме перша п'ятірка є визначальною з точки зору світової кон'юнктури.

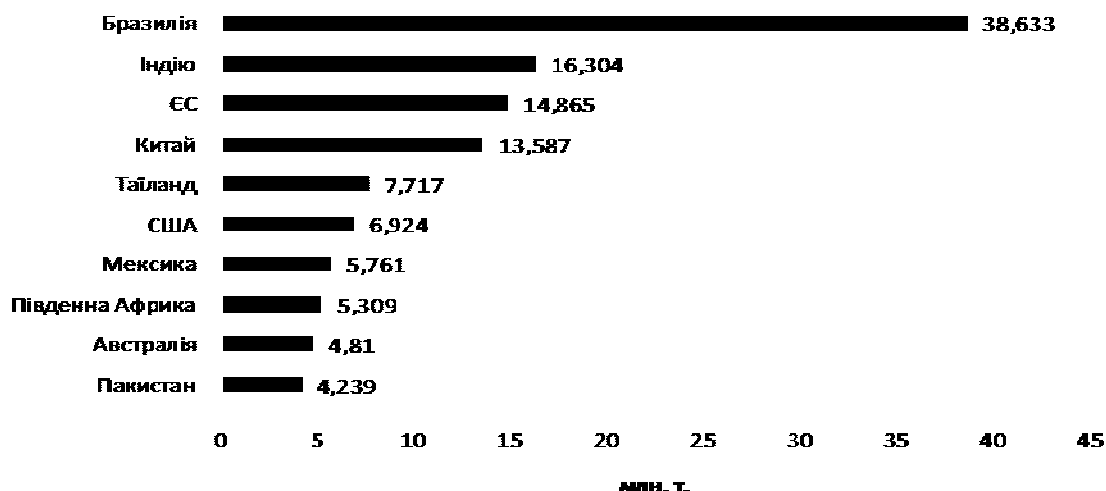


Рис.1. Найбільші світові виробники цукру 2008/2009 м.р., млн т [3].

Важливо зазначити, що Бразилія та Індія належать до виробників тростинного цукру і їх взаємодія є вирішальною з точки зору пропозиції у цьому сегменті. ЄС є найбільшим світовим виробником як цукрових буряків, так і, відповідно, бурякового цукру. Китай та США поєднують вирощування цукрових буряків та цукрової тростини і, відповідно, виробництва цукру з них. Збереження у цих країнах цукрового буряківництва, незважаючи на більш дешевшу тростину, є віддзеркаленням загальносвітових тенденцій протистояння бурякового та тростинного цукровиробництва і свідчить про стратегічне значення цукрового буряку у збереженні балансу сільськогосподарського виробництва.

Станом на 2009 рік буряковий цукор виробляється у 53 країнах світу. Значні обсяги цукрових буряків переробляють США, Франція, Німеччина, Польща, Росія, Україна, Туреччина. Слід зазначити, що буряковий цукор виробляють навіть там, де його собівартість досить висока, наприклад у Фінляндії та на Півночі Японії.

Основними виробниками цукру з тростини є Бразилія, Індія, Таїланд, Мексика, Австралія, КНР, Куба, ПАР, Уругвай. Як вже зазначалося, великі обсяги тростинного цукру виробляються у США

Майже 70% цукру, що виробляється у світі, використовується для внутрішнього споживання. Рівень споживання цукру на особу в основних країнах-виробниках цукру коливається від 9 кг на рік у Китаї до 59 кг на рік у Бразилії при нормі у 20 кг [1, с.330-331].

В наш час цукрова тростина вирощується у Бразилії на площі близько 8 млн га. До 2020 року очікується розширення площ майже вдвічі (до 14 млн га.). Основне виробництво цукрової тростини знаходиться у центральній та південній частині країни. Очікувалося, що у 2008/2009 м.р. урожай цукрової тростини у Бразилії зросте на 15% у порівнянні з попереднім маркетинговим роком та сягне майже 500 млн тонн. Однак, погодні умови дещо завадили досягненню цього показника. Втім, відповідно до прогнозу Міністерства сільського господарства США на 2009/2010 м.р. Бразилія має виготовити 36,9 млн тонн цукру, що становить 23% світового виробництва.

Відповідно до рішень бразильського уряду 42,5% врожаю цукрової тростини у 2008/2009 м.р. використовується для виробництва цукру (близько 29 млн тонн). Слід зазначити, що, наприклад, у 2006/2007 м.р. з вироблених 33,5 млн тонн Бразилія експортувала 22,2 млн тонн. Решта врожаю цукрової тростини (57,5%) використовується для виробництва етанолу (24 млн м³). Такий розподіл використання врожаю цукрової тростини пов'язаний із світовою кон'юнктурою цін на нафту (прибутковість виробництва цукру та біопалива у Бразилії приблизно однакова) та давньою традицією використання біопалива у цій країні. За даними Міністерства сільського господарства США у 2009/2010 м.р. Бразилія експортуватиме 24,3 млн тонн, що на 4 млн тонн більше, ніж у 2008/2009 м.р. [5].

Індія другий у світі виробник цукру. Для неї характерним є велике та стабільно зростаюче споживання і нестабільне його виробництво. За різними прогнозами у 2008/2009 м.р. виробництво цукру знизилося на 14-25% у зв'язку з надмірною пропозицією у попередньому маркетинговому році. Сільгоспвиробники країни постійно змінюють сільськогосподарські культури на більш рентабельні. У поточному сезоні індійські фермери переводять земельні угіддя з цукрової тростини на рис, кукурудзу та сою, як більш рентабельні. Таким чином, під цукрову тростину використано 4,3 млн га, що на 19% менше ніж у 2007/2008 м.р.

Загалом, якщо у 2006/2007 м.р. Індія виробила 27,2 млн тонн цукру, з яких було експортовано 1,34 млн тонн, то у 2007/2008 м.р. виробництво індійського цукру склало 26,6 млн тонн, а експорт – 3,45 млн тонн. За оцінками експертів на 2008/2009 м.р. експорт індійського цукру мав скласти до 1,2 млн тонн. Але через вкрай несприятливі погодні умови (відсутність дощів у грудні-січні та неадекватні мусонні зливи у липні) врожай цукрової тростини в Індії значно погіршився. Як наслідок, після трирічної перерви у 2008/2009 м.р. Індія знову стала чистим цукровим імпортером.

Цукровиробництво в ЄС не втрачало своїх позицій в умовах експансії більш дешевого тростинного цукру завдяки системі регулювання ринку цукру, що була запроваджена в європейських країнах з 1668 року. Ця система мала захисний характер щодо внутрішнього європейського ринку та передбачала квотування виробництва цукру в країнах союзу. Для виробництва цукру у межах визначених квот переробники були вимушені сплачувати фермерам доволі високу ціну за цукрові буряки (за квотою «А» - понад 46 євро/т, за квотою «Б» - понад 32 євро/т). Також здійснювалася підтримка захисних цін на цукор (до 600 євро/т). Як наслідок, підтримувалось стале виробництво цукру з цукрових буряків (понад 17 млн тонн за квотами «А» і «Б»). Водночас на внутрішніх ринках європейських країн ціна на цукор перевищувала світовий ринок.

З метою підтримки слаборозвинених країн світу та перерозподілу світового цукровиробництва влітку 2005 року ЄС було оголошено про введення нового режиму організації європейського ринку цукру.

Реформування бурякоцукрового комплексу у країнах ЄС було започатковано у 2006 році також з метою підвищення конкурентоспроможності європейського цукру на світовому ринку. В основу реформ було покладено скасування податкових пільг та субсидій неконкурентоспроможним виробникам. Відповідно до започаткованої програми сукупні обсяги цукру, що виробляються у ЄС, мають скоротитися до 14,6 млн тонн до 2010 року.

Наявні у Росії потужності дозволяють переробляти до 32 млн тонн цукрових буряків та виробляти понад 4 млн тонн бурякового цукру а також переробляти до 8,8 млн тонн цукру-сирцю та виробляти 8,5 млн тонн тростинного цукру. Можливості по переробці цукру мають 74 російські цукрові заводи із загальною потужністю переробки – 40 тис тонн сирцю на добу.

Протягом 1997-2004 років бурякоцукровий комплекс Росії знаходився у занепаді, посівні площі під цукровим буряком скорочувалися, середня врожайність не перевищувала 20 т/га. Починаючи з 2005 року урядом Росії вжито серйозних заходів щодо відродження буряківництва та виробництва бурякового цукру. Площі під цукровим буряком перевищили 1 млн га, поступово зростає врожайність, виробництво бурякового цукру у 2005 році склало 2,48 млн тонн, у 2006 році – 3,26 млн тонн, у 2007 році – 3,14 млн тонн. У 2005-2008 роках виробництво цукру з тростинного цукру-сирцю в Росії становить приблизно 3 млн тонн на рік.

За обсягами виробництва та споживання цукру Польща є дуже схожою на Україну (протягом останніх років виробництво цукру складає до 2 млн тонн, а споживання – близько 40 кг на людину в рік). З 1989 по 2005 роки кількість цукрових заводів у Польщі зменшилася з 78 до 40. Наразі виробництво цукрових буряків та цукру в країні не зменшилося.

Так у 1991/1992 м.р. обсяг виробництва цукрових буряків у Польщі становив 11,2 млн тонн, а у 2005/2006 м.р. відповідно 11,9 млн тонн.

Бразилія традиційно експортує 45-55 % виробленого цукру, цей показник коливається в залежності від обсягів внутрішнього виробництва та ситуації на світовому ринку. Кілька десятиліть поспіль країна є світовим лідером за експортом цукру. В середньому за останні п'ять років експорт бразильського цукру приблизно 13 млн тонн (у рекордному за виробництвом 2003/2004 м.р. було експортовано 14 млн тонн). Як зазначає Аналітичне Агентство AGRICULTURE у серпні 2009 року Бразилія поставила на експорт 2,1 млн тон цукру [6]. За сім місяців цього року, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, об'єм експорту з Бразилії виріс на 43,8% і становить 9,2 млн т. Для порівняння, Таїланд – другий світовий експортер цукру – останніми роками експортував 4-5 млн тонн цукру на рік.

Головні традиційні ринки збуту цукру сирцю – Росія, Єгипет, Іран, ОАЕ. Білий (товарний цукор) Бразилія експортує головним чином до країн Азії та Африки.

Бразильський цукор є високо конкурентним на світовому ринку. Цьому сприяє не тільки висока якість та низька собівартість виробництва. Останніми роками просуванню бразильського цукру на світовий ринок сприяла девальвація реалу щодо американського долару. Високий попит на Бразильський цукор значною мірою підтримується коливаннями виробництва цукру в Індії і Таїланді, у яких значно меншим є стабілізаційний вплив з боку національних урядів на виробничу ситуацію у цукровій галузі. За оцінками FAPRI бразильський експорт у 2018/2019 м.р. сягатиме 31,076 млн тонн.

Певний вплив на світову кон'юнктуру ринку цукру чинить стабільне зростання попиту на білий цукор з боку КНР. У цій країні попит щорічно збільшується на 4%, у той час як середній показник зростання світового

попиту – 2%. Очікується, що у найближчі п'ять років Китай стане найбільшим світовим споживачем цукру.

Висновки. Світова фінансова криза суттєво позначилася на стані та тенденціях розвитку світового ринку цукру. Чинники та механізми еволюції цього ринку в сучасних умовах є предметом окремого дослідження. Однак, для всебічної характеристики ринку необхідно зазначити, що історичне протистояння бурякового та тростинного цукру зазнало певних коректив. Так, посилилися тенденції національного протекціонізму в країнах, де традиційно вирощується цукровий буряк. Звична для останніх двох десятиліть експансія дешевого цукру-сирцю зазнала значної поразки через природні катаклізми та виникнення не прогнозованого у найближчій перспективі загальносвітового дефіциту цукру (до 4 млн тонн у 2009/2010 році). А стрімке підвищення світових цін на цукор у серпні 2009 року (найбільше за останні 30 років) знову зробило актуальним високотехнологічне вирощування цукрових буряків, через достатню конкурентоспроможність бурякового цукру на сучасному світовому ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах посилення глобалізаційної конкуренції: Монографія. / Т. М. Мельник – К.: КНТЕУ, 2007. – 396 с.
2. International Sugar Statistics [Electronic resource] // Illovo Sugar – Mode of access: [http: // www.illovosugar.com](http://www.illovosugar.com) / World_of_sugar / Sugar_Statistics / International. aspx
3. Варченко О.М. Формування системи оптової торгівлі цукром на внутрішньому ринку // Агроінком. – 2005. – №1 – 2. – С.16 – 19.
4. Мазур Є. Солодкий біль / Є. Мазур // Агробізнес сьогодні. – 2008. – № 13 – 14. – С. 18

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РАЙОНІВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

К. В. Вороной, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті наведено проведено оцінку інвестиційної привабливості районів Миколаївської області з використанням факторіальних показників.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, рейтинговий метод, факторіальні показники, шкала рейтингового оцінювання.

Актуальність проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки іноземні інвестиції грають особливу роль серед форм міжнародного руху капіталу, оскільки вони є найважливішим засобом забезпечення структурних зрушень у народному господарстві, технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на макро- і мікрорівнях. Необхідність збільшення надходжень інвестицій в економіку України від вітчизняних та зарубіжних інвесторів вимагає формування сприятливого в широкому розумінні цього слова інвестиційного клімату як для процесів безпосереднього залучення інвестицій, так і їх ефективного використання.

Одним з основних і заключних етапів вивчення інвестиційного ринку є аналіз та оцінка інвестиційної привабливості окремих районів, які розглядаються як потенційні об'єкти інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань інвестиційної привабливості займалися багато вчених-науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних, зокрема В.І. Топіха, І.Д. Козаченко, І.І. Лукінов, А.А. Пересада, І.В. Гончаренко, О.Д. Данілов, А.В. Ключник, А.П. Гайдуцький, М.І. Герасимчук, С.А. Гуткевич, В.В. Бочаров, В.Г. Федоренко, М. Портер, Х. Спримен, А. Маршалл, П. Фішер, Дж. Хікс,

П.М. Хавранек та інші. Не дивлячись на це, багато питань, пов'язаних з особливостями оцінки інвестиційно привабливості регіонів, ще чекають свого вирішення. Таким чином, актуальність даних питань і їх вагоме практичне значення зумовили вибір теми статті.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка інвестиційної привабливості районів Миколаївської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожний інвестиційний проект має конкретну спрямованість і з найбільшою ефективністю може бути реалізований у тих регіонах, де для цього є найкращі умови. Через це важливу роль у процесі обґрунтування стратегії інвестиційної діяльності компаній, фірм відіграють оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості районів.

Провівши огляд досліджень, які ведуться вітчизняними та іноземними вченими в цій сфері можна зробити висновок, що на сьогодні єдиного визначення поняття інвестиційна привабливість не існує [1; 2; 3]. В широкому розумінні інвестиційна привабливість – це справедлива кількісна і якісна характеристика зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування [3].

Інвестиційна привабливість визначається комплексом різноманітних чинників, перелік і вплив яких можуть розрізнятися і змінюватися залежно як від складу інвесторів, що переслідують різні цілі, так і від виробничо-технічних особливостей виробництва, що інвестується.

Сьогодні існує безліч підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів: рейтинговий метод, метод інтегральної оцінки та описово-творчий метод [4].

Для дослідження інвестиційної привабливості районів Миколаївської області нами був обраний рейтинговий метод. В сучасних умовах при аналізі інвестиційної привабливості використовують, переважно, експертно-рейтинговий підхід, саме його в своїй роботі досить широко використовують такі відомі світові рейтингові агентства як Standart &

Poors, Moody's та Fitch IBCA [1; 5]. Алгоритм проведення аналізу є досить універсальний та складається з наступних етапів.

1) Визначення чинників (критеріїв), які на думку експертів, формують інвестиційну привабливість та впливають на її рівень.

2) Експертна оцінка ступеня значущості кожного з цих чинників або визначення їх вагових коефіцієнтів.

3) Підбір показників, які на думку експертів, найбільш повно розкривають чинники (критерії), що формують інвестиційну привабливість. Ці показники можуть бути як рівнозначними, так і нерівнозначними. За умови їх нерівнозначності, проводиться експертний аналіз ступеня значущості кожного з цих показників.

4) Проводиться розрахунок всіх необхідних показників, якщо показники неоднорідні їх значення формалізують.

5) Отримані результати зводяться в відповідні групи, при цьому, за необхідності, вони коригуються на відповідний ваговий коефіцієнт.

6) Отримані результати є поточною оцінкою того чи іншого чинника.

7) На наступному етапі можна піти двома шляхами:

а. отримані результати, коригуються на відповідні вагові коефіцієнти та зводяться в єдиний інтегральний показник – ранг, значення якого дає нам уявлення про рівень інвестиційної привабливості об'єкта дослідження. Слід зазначити, що в залежності від механізму згортки показників, рангове значення матиме різний вигляд. Тож, необхідною умовою є відповідність цього рангового значення певній рейтинговій шкалі, яка дозволить розшифрувати отриманий числовий результат та зробити відповідні висновки. В даному випадку не проводиться аналіз рівня якості кожного з критеріїв, дослідників цікавить лише остаточний висновок щодо рівня інвестиційної привабливості. Зазвичай, такий механізм використовують для того аби дізнатися поточну ситуацію щодо об'єкта інвестування. Ця методика не передбачає подальший поглиблений

аналіз з метою визначення та усунення факторів, що обмежують інвестиційну привабливість об'єкта дослідження .

б. визначається рівень якості – ранг кожного критерію, а потім зважаючи на його значимість робиться узагальнений висновок щодо рівня інвестиційної привабливості об'єкта дослідження в цілому. В цьому випадку рейтингова шкала розробляється як для узагальненого значення, так і для кожного критерію окремо. Використання такого механізму дозволяє розкласти інвестиційну привабливість об'єкта дослідження на основні складові та проаналізувати якість кожної з них окремо. Це дає можливість визначити, що саме обмежує подальший розвиток об'єкта та негативно впливає на рівень його інвестиційної привабливості, а також проаналізувати можливі перспективи щодо зміни рівня інвестиційної привабливості.

Отже, в результаті ми отримуємо значення, яке може варіюватися в межах певної шкали.

При використанні цього підходу різними аналітичними групами основні суперечності виникають на перших чотирьох етапах, адже вибір чинників, показників, які їх характеризують, а також визначення рівня їх значущості має ситуативний характер і значною мірою залежить від кваліфікації та думки експертів.

Райони значно відрізняються можливостями в залученні інвестицій. Так, іноземні інвестори надають перевагу регіонам урбанізованим, з розвинутою інфраструктурою, з наявністю кваліфікованих трудових ресурсів.

Основним питанням при розробці методології рейтингової оцінки є визначення показників, що відображають реальну інвестиційну привабливість того чи іншого району області.

При здійсненні даного рейтингу інвестиційної привабливості використовувались тільки кількісні факторіальні показники. Числові

значення факторіальних показників брались з офіційних публікацій обласних статистичних управлінь.

При визначенні інвестиційної привабливості ми будемо використовувати п'ять показників: кількість зайнятого населення, площі всіх сільськогосподарських угідь, валова продукція сільського господарства, Рентабельність виробництва основних видів с/г культур та Рівень рентабельності (збитковості) від реалізації с/г продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для оцінки інвестиційної привабливості районів

Миколаївської області за 2009 рік

Райони	Зайня- те насе- лення, тис. осіб	Площа сільськогос- подарських угідь всіх сільськогос- подарських підприємств, тис. га	Валова продукція сільського господарства в сільськогос- подарських підприємст- вах, млн грн	Рентабель- ність виробництва основних видів сільсько- господарської продукції, %	Рівень рентабель- ності (збитковості) від реалізації сільсько- господарської продукції, %
Арбузинський	3799	80,9	122,7	8,4	27,9
Баштанський	6045	140,2	102,5	10,6	14,4
Березанський	3907	93,4	84,2	9,9	10,3
Березнегуватський	3289	96,6	64,9	-11,4	9,1
Братський	2897	94,2	62,6	-10,9	2,4
Веселинівський	3458	94,2	74,9	7,9	24,3
Вознесенський	4317	96,4	64,7	-6,4	19,3
Врадіївський	2269	59,9	31,5	17,7	30,2
Доманівський	3402	108,1	67,2	0,5	14,1
Єланецький	2044	75,4	57,3	18,5	24,7
Жовтневий	11317	108,8	162,9	9,1	17,3
Казанківський	3101	106,7	62,3	5,4	27,6
Кривоозерський	3404	64,7	47,7	19,3	32,9
Миколаївський	6305	87,6	94,5	14,5	11,5
Новобузький	4745	94,9	44,3	2,7	22,2
Новоодеський	4893	110,9	65,5	4,5	7,1
Очаківський	3553	58,4	85,9	21,6	164,3
Первомайський	5558	101,1	137,0	22,5	31,3
Снігурівський	6245	111,1	243,3	20	18,4
Σ	4449,90	93,87	88,21	8,65	26,81

Для початку знаходиться x_c - середньоарифметичне значення факторіального показника для всіх досліджуваних об'єктів (районів області).

Потім визначається середньоквадратичне відхилення показника – $(x_i - x_c)^2$,

де x_i - фактичне значення і-того факторіального показника (значення факторіального показника для одного району).

Далі обчислюється стандартизоване відхилення показника за формулою:

$$S = \sqrt{\frac{\sum (x_i - x_c)^2}{n}},$$

де S - стандартизоване відхилення показника; n - кількість досліджуваних об'єктів.

Для визначення стандартизованого значення і-того факторіального показника (x_i) необхідно скористатися формулою:

$$x'_i = \frac{x_i}{S}$$

Розрахункові дані для оцінки інвестиційної привабливості районів Миколаївської області за 2009 рік наведено у таблиці 2.

Наступним кроком є підсумовування балів по всім показникам. Зведені дані груп показників по регіонах Миколаївської області за 2009 рік наведено у таблиці 3.

Нами визначена шкала рейтингового оцінювання інвестиційної привабливості районів:

до 9 балів - зона низької інвестиційної привабливості;

від 9 до 13 балів - зона середньої інвестиційної привабливості;

понад 13 балів - зона пріоритетної привабливості.

Таблиця 2

Розрахункові дані для оцінки інвестиційної привабливості районів Миколаївської області за 2009 рік

Райони	Зайняте населення, тис. осіб			Площа сільськогосподарських угідь всіх сільськогосподарських підприємств, тис. га			Валова продукція сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах, млн грн			Рентабельність виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, %			Рівень рентабельності (збитковості) від реалізації сільськогосподарської продукції, %		
	$x_i - x_c$	$(x_i - x_c)^2$	x_i/S , балів	$x_i - x_c$	$(x_i - x_c)^2$	x_i/S , балів	$x_i - x_c$	$(x_i - x_c)^2$	x_i/S , балів	$x_i - x_c$	$(x_i - x_c)^2$	x_i/S , балів	$x_i - x_c$	$(x_i - x_c)^2$	x_i/S , балів
Арбузинський	-650,9	423670,8	1,87	-12,97	168,22	4,16	34,49	1189,56	2,53	-0,25	0,06	0,83	1,09	1,19	0,83
Баштанський	1595,1	2544344	2,97	46,33	2146,47	7,20	14,29	204,20	2,11	1,95	3,79	1,04	-12,41	154,01	0,43
Березанський	-542,9	294740,4	1,92	-0,47	0,22	4,80	-4,01	16,08	1,73	1,25	1,56	0,97	-16,51	272,58	0,31
Березнегуватський	-1160,9	1347689	1,62	2,73	7,45	4,96	-23,31	543,36	1,34	-20,05	402,11	-1,12	-17,71	313,64	0,27
Братський	-1552,9	2411498	1,42	0,33	0,11	4,84	-25,61	655,87	1,29	-19,55	382,31	-1,07	-24,41	595,85	0,07
Веселинівський	-991,9	983865,6	1,70	0,33	0,11	4,84	-13,31	177,16	1,54	-0,75	0,57	0,78	-2,51	6,30	0,72
Вознесенський	-132,9	17662,41	2,12	2,53	6,40	4,95	-23,51	552,72	1,33	-15,05	226,58	-0,63	-7,51	56,40	0,58
Врадіївський	-2180,9	4756325	1,11	-33,97	1153,96	3,08	-56,71	3216,02	0,65	9,05	81,85	1,74	3,39	11,49	0,90
Доманівський	-1047,9	1098094	1,67	14,23	202,49	5,55	-21,01	441,42	1,38	-8,15	66,47	0,05	-12,71	161,54	0,42
Єланецький	-2405,9	5788355	1,00	-18,47	341,14	3,87	-30,91	955,43	1,18	9,85	96,97	1,82	-2,11	4,45	0,74
Жовтневий	6867,1	47157062	5,56	14,93	222,90	5,59	74,69	5578,60	3,36	0,45	0,20	0,90	-9,51	90,44	0,52
Казанківський	-1348,9	1819531	1,52	12,83	164,61	5,48	-25,91	671,33	1,28	-3,25	10,58	0,53	0,79	0,62	0,82
Кривоозерський	-1045,9	1093907	1,67	-29,17	850,89	3,32	-40,51	1641,06	0,98	10,65	113,37	1,90	6,09	37,09	0,98
Миколаївський	1855,1	3441396	3,10	-6,27	39,31	4,50	6,29	39,56	1,95	5,85	34,19	1,43	-15,31	234,40	0,34
Новобузький	295,1	87084,01	2,33	1,03	1,06	4,87	-43,91	1928,09	0,91	-5,95	35,43	0,27	-4,61	21,25	0,66
Новоодеський	443,1	196337,6	2,40	17,03	290,02	5,70	-22,71	515,74	1,35	-4,15	17,24	0,44	-19,71	388,48	0,21
Очаківський	-896,9	804429,6	1,75	-35,47	1258,12	3,00	-2,31	5,34	1,77	12,95	167,63	2,13	137,49	18903,50	4,90
Первомайський	1108,1	1227886	2,73	7,23	52,27	5,19	48,79	2380,46	2,82	13,85	191,75	2,21	4,49	20,16	0,93
Снігурівський	1795,1	3222384	3,07	17,23	296,87	5,71	155,09	24052,91	5,01	11,35	128,76	1,97	-8,41	70,73	0,55
Всього	X	78716262	X	X	7202,641	X	X	44764,91	X	X	1961,43	X	X	21344,13	X
S	2035,43			19,47			48,54			10,16			33,52		

Таблиця 3

Зведені дані груп показників по регіонах Миколаївської області за
2009 рік

Райони	Зайня- те Насе- лення, тис. осіб	Площа сільськогос- подарських угідь всіх сільськогос- подарських підприємств тис. га	Валова продукція сільського господарства в сільськогос- подарських підприємст- вах, млн грн	Рентабель- ність виробницт- ва основних видів сільськогос- подарської продукції, %	Рівень рентабель- ності (збитковос- ті) від реалізації сільськогос- подарської продукції, %	Сума балів
Арбузинський	1,87	4,16	2,53	0,83	0,83	10,22
Баштанський	2,97	7,20	2,11	1,04	0,43	13,75
Березанський	1,92	4,80	1,73	0,97	0,31	9,73
Березнегуватський	1,62	4,96	1,34	-1,12	0,27	7,07
Братський	1,42	4,84	1,29	-1,07	0,07	6,55
Веселинівський	1,70	4,84	1,54	0,78	0,72	9,58
Вознесенський	2,12	4,95	1,33	-0,63	0,58	8,35
Врадіївський	1,11	3,08	0,65	1,74	0,90	7,48
Доманівський	1,67	5,55	1,38	0,05	0,42	9,07
Сланецький	1,00	3,87	1,18	1,82	0,74	8,61
Жовтневий	5,56	5,59	3,36	0,9	0,52	15,93
Казанківський	1,52	5,48	1,28	0,53	0,82	9,63
Кривоозерський	1,67	3,32	0,98	1,9	0,98	8,85
Миколаївський	3,10	4,50	1,95	1,43	0,34	11,32
Новобузький	2,33	4,87	0,91	0,27	0,66	9,04
Новоодеський	2,40	5,70	1,35	0,44	0,21	10,1
Очаківський	1,75	3,00	1,77	2,13	4,90	13,55
Первомайський	2,73	5,19	2,82	2,21	0,93	13,88
Снігурівський	3,07	5,71	5,01	1,97	0,55	16,31

Аналіз проведених нами досліджень дозволяє виявити такі групи районів: пріоритетної інвестиційної привабливості - з найвищим рейтингом інвестиційної привабливості, в яких інвестиційна діяльність провадиться на загальних засадах; середньої інвестиційної привабливості – рейтинг відповідає середньому рівню з варіацією у 20 %, ці райони потребують розробки системи стимулювання інвестицій у вигляді податкових пільг залежно від обсягів інвестицій; низької інвестиційної привабливості - рейтинг нижче середнього рівня на 20 %. ці райони

потребують розробки особливо пільгової системи стимулювання інвестицій, якими можуть бути: відстрочка сплати податку на прибуток для знов створених підприємств пріоритетних галузей на перші 2-3 роки з моменту початку виробничої діяльності; звільнення від сплати податку на прибуток від експорту продукції відповідно до суми інвестицій; можливість отримання гарантій з боку обласного керівництва (за умов створення спеціального гарантійного фонду); безкоштовне інформаційно-правове забезпечення.

Отже, за розмітками шкали рейтингового методу маємо такі результати, які приведені у наступній таблиці (табл. 4).

Таблиця 4

Результати рейтингового оцінювання інвестиційної привабливості районів Миколаївської області 2009 року

Зона низької інвестиційної привабливості	Зона середньої інвестиційної привабливості	Зона пріоритетної привабливості
Березнегуватський, Братський, Вознесенський, Врадіївський, Єланецький, Кривоозерський	Березанський, Веселинівський, Доманівський, Казанківський, Миколаївський, Новобузький, Арбузинський, Новоодеський	Баштанський, Жовтневий, Очаківський, Первомайський, Снігурівський

За розмітками шкали рейтингового методу ми визначили, що зонами пріоритетної привабливості інвестицій в сільське господарство є: Баштанський, Жовтневий, Очаківський, Первомайський та Снігурівський райони - вони мають високі значення показників усіх розглянутих нами груп. Зонами середньої привабливості є: Березанський, Веселинівський, Доманівський, Казанківський, Миколаївський, Новобузький, Арбузинський та Новоодеський райони. Потрібно виділити Миколаївський район, він є на межі між зоною середньої привабливості та стратегічної. Якщо підвищити показники рівня рентабельності від реалізації продукції, то цей район стане цілком стратегічною зоною. Зонами низької привабливості є: Березанський, Березнегуватський, Братський,

Веселинівський, Вознесенський, Врадіївський, Доманівський та Кривоозерський райони.

Висновки. За результатами дослідження було виявлено, що рівень інвестиційної привабливості більшості регіонів з точки зору вкладання інвестицій в сільське господарство є низьким. Для підвищення інвестиційної привабливості їм потрібно підвищити показники економічного та соціального розвитку села, трудового потенціалу, нарощувати обсяги наукових та науково-технічних робіт, а також знижувати рівень інвестиційних ризиків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Управління інвестиціями на підприємстві: Навчальний підручник / [Козаченко Г.В., Антіпов О.М., Ляшенко О.М., Дібніс Г.І.]. – К.: Лібра, 2004. – 372 с.
2. Сергеев И. В. Организация и финансирование инвестиций / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Яновський – М.: Финансы и статистика, 2003. – 423 с.
3. Макарій Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н. Макарій // Економіст. – К., 2001. – №10. – С. 52-53
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність. Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 367 с
5. Бланк И. А. Б Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. — К.: Эльга-Н. Ника- Центр, 2002.— 448 с.

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЕКСПОРТНООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПЕРЕРОБКИ ТОМАТІВ

К.С. Вдовиченко, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто процес управління якістю на підприємстві, що займається переробкою томатів в умовах виходу на зовнішній ринок. Запропоновано заходи по покращенню даної роботи.

Ключові слова: якість, управління якістю, експортноорієнтована продукція, стандарти якості.

Постановка проблеми. Високий рівень якості вітчизняної продукції є головною умовою її виходу на світовий ринок, а також інтеграції до Європейського Союзу. Дотримання українськими виробниками міжнародних вимог до якості продукції та управління якістю товарів дозволить їм стати рівноправними партнерами в світовому товарообігу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти управління якістю висвітлювали у своїх роботах провідні вітчизняні й зарубіжні економісти: І. Ансофф, З.Ш. Гейлер, А.В. Глічев, Ю.Я. Джерелюк, Дж. Джуран, Г.П. Коц, В.Ю. Огвоздін, Г.С. Одинцова, В.В. Окрепілов, А. Фейгенбаум та інші.

З метою впорядкування термінології у сфері якості Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO) була проведена велика робота, яка завершилась створенням і виданням стандарту ISO 8402:1994. У подальшому цей стандарт був доопрацьований, включений у стандарт ISO 9000:2000, прийнятий в Україні як ДСТУ ISO 9000:2001. Відповідно до цих стандартів якість – це ступінь, до якого сукупність власних

характеристик задовольняє вимог, а під продукцією розуміється результат діяльності або процесів [1, с.8].

Постановка завдання. Дослідження рівня управління якістю на підприємстві в умовах виходу на зовнішній ринок.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток світової економіки свідчить, що якість продукції (послуг) стала визначальним чинником успішної господарської діяльності підприємств. В останнє десятиріччя у забезпеченні якості сталися докорінні зміни, які адекватно відображають прискорення технічного розвитку промисловості та сфери послуг [3, с. 161].

В світовій практиці виділяють два напрямки вирощування томатів: для харчових цілей в свіжому вигляді та ті, які вирощуються для подальшої промислової переробки (промислові томати). Для виробництва томатної пасти використовуються промислові сорти томатів, які вирощуються у відкритому ґрунті. Для цього застосовуються спеціально виведені гібриди, які містять максимальну частку сухих розчинних речовин, які в процесі обробки становлять основу томатної пасти.

Найбільшими виробниками томатів у світі були і залишаються зона ЄС (зокрема п'ять її провідних виробників), Сполучені Штати, Туреччина та Китай, який з 1999 по 2009 роки наростив виробництво томатів вдвічі і зараз виробляє 25,3% загального світового збору.

Весь ринок томатів, вирощених у країнах СНД складає 5,9% світового виробництва. Найбільші виробники в межах СНД – Росія (31,0%), Україна (19,8%) та Узбекистан (17,8%) (дані за 2009 р.). Росія 10 останніх років планомірно нарощувала виробництво томатів і зараз досягла рівня 2,3 млн тонн, проте, незважаючи на такий розвиток галузі, до 30% всіх внутрішніх потреб країни покриваються за рахунок імпорту. Більша частина томатів в Росії споживається у свіжому вигляді [4].

Останнім часом попит на томати з боку переробних підприємств постійно росте, проте проблема якості томатів залишається актуальною.

У 2008 році виробники соків, кетчупів і консервації відчували нестачу сировини. При цьому якість плодів залишала бажати кращого — в основному маленькі, нерівномірно дозрілі і з підвищеним вмістом вологи. Недостатня кількість сонячних днів того року призвела до того, що вміст сухих речовин в томатах був у край низьким, а значить, на кожен кілограм пасти або пюре необхідно було значно більше сировини, чим зазвичай.

У 2009 році придбати необхідні партії сировини для консервних заводів не склало труднощів завдяки хорошему урожаю і розширенню виробничих площ під томатами в південних областях. У минулому сезоні експерти відзначають поліпшення якості томатів, головним чином, завдяки сприятливішим погодним умовам, ніж в попередньому.

На якість томатів впливає не тільки погодний чинник, але і має місце той факт, що не всі господарства вкладають кошти у закупівлю якісного насіннєвого матеріалу і в дотримання технологій вирощування томатів.

Отже для виробництва якісної продукції, консервна промисловість, повинна отримувати плоди і овочі, що відповідають вимогам стандартів і технологічних інструкцій, для виробництва яких вони призначені.

Перш за все для вирішення проблем забезпечення потреб суспільства в якісній продукції необхідне цілеспрямоване управління процесом формування та забезпечення якості [5, с. 49].

Насиченість ринків, необхідність випуску конкурентоздатної продукції та мінімізації витрат на її виготовлення змушують підприємства здійснювати управління якістю.

Відповідно до ДСТУ ISO 9000-2001 управління якістю є скоординованою діяльністю, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості. Під організацією мають на увазі сукупність людей і засобів виробництва з розподілом відповідальності, повноважень і взаємовідносин [1, с.19].

Управління якістю продукції переробки має наукові основи, базується на загальних законах і принципах управління, що дозволяє планомірно використовувати науково-технічні, виробничі і соціально-економічні можливості АПК з метою поліпшення якості такої продукції та найбільш повного задоволення потреб споживача і суспільства [5, с. 142].

Управління якістю продукції переробки томатів можна визначити як процес оптимального поєднання взаємообумовлених категорій якості з метою досягнення найбільш ефективного виробництва якісної продукції переробки томатів. Тобто під управлінням якістю такої продукції можна розуміти управління і якісними змінами, що утверджуються у сфері матеріальних сукупностей (сировини, обладнання, людської праці) на основі пізнання закономірностей їх розвитку [3, с. 163].

Управління якістю продукції переробки томатів передбачає здійснення спеціальних функцій управління:

- прогнозування потреб суспільства в екологічно чистій томатопереробній продукції та рівня її якості;
- планування підвищення якості продукції переробки і нормування вимог до її якості;
- акредитація переробних підприємств і заводів у системі АПК та сертифікація продукції;
- організація технологічної підготовки, розробки і виробництва нової продукції;
- нормативне забезпечення на всіх етапах життєвого циклу продукції, нагляд за впровадженням і додержанням стандартів, технічних умов, керівних документів;
- метрологічне забезпечення виробничих процесів, нагляд і перевірка стану засобів вимірювання і контролю показників якості продукції;
- правове та інформаційне забезпечення процесу створення екологічно чистої продукції переробки томатів [6, с. 120].

Аналіз ринкових тенденцій показує, що український ринок овочеконсервної продукції за останні роки динамічно розвивався, збільшуючи щорічні показники в середньому на 10-40% у залежно від виду продукції.

Однією з найбільш перспективних галузей плодоовочевої промисловості є виробництво томатної продукції.

В останні роки потужності з переробки томатів росли більшими темпами (в середньому на 30% щорічно), ніж виробництво самих томатів. Як наслідок, у 2008 році виробники соків, кетчупів і консервації відчували брак сировини. Потреба в помідорах виросла на третину, тоді як пропозиція в порівнянні з минулим роком зросла лише на 6,6%, а порівняно з 2006 роком і зовсім знизилася на 14,4%.

За оцінками потреби в помідорах з боку підприємств-переробників (виробників соків, соусів і консервації) у 2008 році склали не менше 400 тис. т, а по результатах 2009 року даний показник виріс до 550-600 тис.т. Нарощування потужностей з переробки томатів сприяло зростанню виробництва даного продукту в професійних сільськогосподарських підприємствах, і ця тенденція продовжиться і надалі [4].

Висновки. Для виробництва якісної продукції, консервна промисловість, повинна отримувати плоди та овочі, що відповідають вимогам стандартів і технологічних інструкцій, для виробництва яких вони призначені.

Дослідження засвідчує, що у найзагальнішому вигляді політика України відносно розвитку національної системи технічного регулювання або управління, тобто стандартизації, сертифікації, забезпечення якості, ґрунтується на прагненні приєднання України до Європейського Союзу, тобто інтеграції у світову економіку.

Новий глобальний підхід, що запроваджується по країнах – членах ЄС під керівництвом Єврокомісії, відповідає вимогам часу і підпорядковується завданням удосконалення і спрощення у використанні

масиву чинного в ЄС законодавства. Однак базові підходи залишаються без змін. Впровадження українських технічних регламентів співпадає з переглядом європейських директив, на основі яких вони розроблялися. Отже, національна «інфраструктура якості» має бути готовою реалізувати нове європейське законодавство в галузі технічного регулювання.

Послідовна ж інтеграція України в Європейську економічну Спільноту відкриває великі можливості для просування української продукції саме на ринки Європи.

ЛІТЕРАТУРА

1. ДСТУ ISO 9000-2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. К.: Держстандарт України, – 2001. – 40 с.
2. ДСТУ 5081:2008 Продукти томатні концентровані, загальні технічні умови. К.: Держспоживстандарт України, – 2009. – 13 с.
3. Сокольська Т.В. Взаємозалежність якості та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / Т.В. Сокольська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1(79). – С.160 – 164.
4. [Електронний ресурс] Режим доступу// www.fruit-inform.com
5. Шаповал М.І. Менеджмент якості: [Підручник] – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 475 с.
6. Шнипко О.С. Політика підвищення конкурентоспроможності: досвід розвинених країн та Україна / О.С.Шнипко // Економіст. – 2008. – №8. – С.44 – 48.

СУЧАСНИЙ СТАН ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

О.В. Коваленко, магістрант

Миколаївський державний аграрний університет

В статті проаналізовано стан розвитку галузі садівництва та визначено основні шляхи підвищення ефективності плодово-ягідної продукції.

Ключові слова: ефективність, плодово-ягідна продукція, конкурентоспроможність продукції, садівництво.

Постановка проблеми. Садівництво є важливою галуззю сільського господарства, яка покликана задовольняти потреби населення у плодах і ягодах, а плодопереробну промисловість - необхідною кількістю різноманітної плодової сировини. Але на Миколаївщині у сучасних умовах господарювання, незважаючи на сприятливі ґрунтово-кліматичні умови цього регіону, продовжують зменшуватися обсяги валових зборів плодоягідної продукції, що обумовлено скороченням площ садів і ягідників та зниженням їх урожайності. Тому на сучасному етапі розвитку садівництва необхідно здійснити комплекс заходів щодо активізації дій організаційно-економічних та технологічних чинників, спрямованих на стабілізацію й економічне зростання галузі, як з боку держави, так і суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемам розвитку галузі та ефективності господарювання садівницьких підприємств присвячено наукові праці О.Ю. Єрмакова, В.А. Рульєва, Д.Ф. Чухна, О.М. Шестопаля, А.І. Шумейка та ін. Однак скорочення обсягів виробництва плодоягідної продукції й низький рівень забезпечення населення плодами і ягодами вимагають вирішення питань щодо ефективного ведення садівництва на інноваційній основі та формування

високоєфективного організаційно-економічного механізму господарювання аграрних підприємств регіону в ринкових умовах [2].

Постановка завдання. Дослідити сучасний стан садівництва в Миколаївській області та надати пропозиції щодо шляхів підвищення її економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з важливих складових агропромислового комплексу України є садово-виноградарський підкомплекс, який має забезпечувати внутрішньодержавні потреби у плодах, ягодах, винограді і продуктах їхньої переробки.

Частка плодово-ягідних культур і винограду у структурі валової продукції сільського господарства України у 2009 р. становила 3,9 %. Загалом у 2009 р., порівняно з 2008р., обсяги виробництва плодоягідної продукції зросли на 7,2 %, винограду - на 12,9%. Це обумовлено в першу чергу початком плодоношення рослин інтенсивного типу, які було посаджено 3-5 років тому [1].

Розглянемо ж динаміку площ, урожайності, валового збору плодів і ягід в Миколаївській області (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка площ, урожайності, валового збору плодів і ягід в розрізі категорій господарств Миколаївської області

Роки	Усі категорії господарств	В тому числі:			
		сільськогосподарські підприємства	у % до всіх категорій	господарства населення	у % до всіх категорій
1	2	3	4	5	6
Площа плодоносних насаджень, тис.га					
2007	5,8	3,4	58,6	2,4	41,3
2008	5,5	3,1	56,3	2,4	43,6
2009	5,5	3,1	56,3	2,4	43,6

1	2	3	4	5	6
Урожайність, ц з 1 га					
2007	40,2	16,2	40,3	74,8	186,0
2008	66,8	39,4	60,0	103,1	154,3
2009	52,3	21,3	40,7	92,8	177,4
Валовий збір, тис.т					
2007	23,3	5,5	23,6	17,8	76,4
2008	36,9	12,4	33,6	24,5	66,4
2009	28,6	6,6	23,1	22,0	77,0

Розглянувши таблицю 1, можна зробити висновок, що у 2009р. за всіма категоріями господарств вироблялося 28,6 тис.т плодів і ягід, у тому числі господарствами населення переважна частина – 77,0% або 22,0 тис.т. Валовий збір у господарствах населення у 2009р. порівняно з 2007р. збільшився на 4,2 тис.т, а урожайність зменшилась на 10,3 ц з 1 га. У сільськогосподарських підприємствах валовий збір у 2009р. порівняно з 2008р. зменшився на 5,8 тис.т за рахунок зменшення урожайності на 18,1 ц з 1 га, або на 54,1%.

В продовольчому забезпеченні населення в усіх цивілізованих країнах все вагомніше місце відводиться плодам, ягодам та продуктам їх промислової переробки.

На жаль, переваги, які має Україна та Миколаївська область для ведення промислового садівництва, використовуються поки що незадовільно.

Садівництво ґрунтується на вирощуванні культур, розміщення яких зумовлюється природними й економічними умовами. Найвища концентрація посівних площ плодово-ягідних культур спостерігається в південних регіонах України, які мають найбільш сприятливі умови для цього [2].

Проаналізуємо розвиток садівництва в Миколаївській області за всіма категоріями господарств (табл. 2).

Таблиця 2

Розвиток садівництва в Миколаївській області
(усі категорії господарств)

Показники	2007р.	2008р.	2009р.
Площа плодово-ягідних насаджень, тис.га	6,8	6,3	6,2
в т.ч. у плодоносному віці	5,8	5,5	5,5
Урожайність, ц з 1га	40,2	66,8	52,3
Валовий збір плодів і ягід, тис.т	23,3	36,9	28,6
Виробництво плодів і ягід на одну особу, кг	19	31	24

Аналізуючи показники таблиці 2, можна зробити висновок, що площа плодово-ягідних насаджень в Миколаївській області в 2009р. становила 6,2 тис.га, серед них у плодоносному віці - 5,5 тис.т. Середня врожайність плодів і ягід - 52,3 ц з 1 га, а валовий збір – 28,6 тис.т. Останніми роками площа садів і ягідників постійно скорочується. У 2009р. порівняно з 2007р. вона зменшилася на 0,6 тис.га. Валовий збір в усіх категоріях господарств, навпаки, збільшився порівняно з 2007р. на 5,3 тис.т, або на 1,23% за рахунок збільшення урожайності у 2009р. порівняно з 2007р. на 12,1 ц з 1 га, або на 1,3%.

Адаптація промислового садівництва до ринкових умов є обґрунтованим шляхом виведення вітчизняного садівництва з кризи. Позитивне вирішення проблем у галузі можливе при урахуванні основних чинників адаптації садівництва до ринку: організаційно-економічних (відновлення спеціалізації і централізації управління галуззю; удосконалення територіального розміщення та поглиблення зональної спеціалізації промислового виробництва плодів і ягід; формування ефективних організаційно-виробничих структур; удосконалення інтеграції сфер виробництва, переробки і зберігання продукції; посилення державного протекціонізму галузі та адаптація її до нових умов

господарювання; розвиток ринкової інфраструктури й істотне розширення місткості внутрішнього ринку, а також використання експортного потенціалу) і технологічних (впровадження інноваційно-інтенсивних технологій та ефективних методів захисту рослин; створення перспективних сортів плодових і ягідних культур) [3].

Висновки. Більшість садівницьких підприємств надто повільно адаптується до ринкових умов. Садівництво з найефективнішої галузі у минулому перетворилося в низькорентабельну, а більшість господарств не мають власних нагромаджень не лише для розширеного, але й для простого відтворення. З огляду на це, галузь в сучасній економічній ситуації потребує активного державного протекціонізму.

Стратегічною метою відродження, стабілізації та подальшого розвитку садівництва є виробництво плодів і ягід в обсягах повного забезпечення потреб внутрішнього ринку та максимального використання наявного експортного потенціалу. Ця мета досягається через найповніше використання природно-економічного потенціалу в країні на основі адаптації садівництва до ринку й ефективного використання чинних законодавчо-нормативних актів [3].

ЛІТЕРАТУРА

1. Макарчук О.В. Український клуб аграрного бізнесу / О.В. Макарчук // Агробізнес сьогодні. – 2009. - №4. – С. 4-6.
2. Рульєв В.А. Якою має бути стратегія розвитку галузі? / В.А. Рульєв // Сад, виноград і вино України. – 2007. - №3. – С.4-6.
3. Якою є нині і якою бачиться наша садівнича галузь до 2025 року. (з науково-практичної конференції, що відбулася у Криму, під Джанкоєм, у Кримській компанії) // Сад, виноград і вино України. – 2008. - №3-4. – С.4-15.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ОВОЧЕВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

А.О.Клименко, студент-магістрант

Миколаївський державний аграрний університет

В статті проаналізовано особливості розвитку підприємств овочепродуктового підкомплексу Миколаївської області. Досліджено динаміку урожайності й валових зборів овочів та частку посівів в структурі посівних площ овочевих культур.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції овочівництва, підприємництво, ринок, конкурентоспроможність підприємства, овочівництво.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економіка будь – якої країни вже не може обійтися без виходу на світові ринки. Розширення рамок такого виходу за допомогою збільшення обсягів і асортименту продукції національних товаровиробників забезпечує нарощування потужності держави і сприяє зміцненню її конкурентоспроможності на світових ринках.

Не є винятком у цьому процесі і Україна, тому у цих умовах виникає питання про міжнародну конкурентоспроможність національної економіки як можливості реалізації конкурентних переваг країни на зовнішніх ринках. Першочергового значення набуває дослідження комплексу факторів, що визначають конкурентоспроможність економіки України та національних виробників в сучасних умовах розвитку процесів глобалізації, виявленню основних проблемних моментів у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки та формуванні можливих напрямків зміцнення позицій України у сучасному економічному світі.

На сьогоднішній момент невирішеним питанням у даній сфері є перш за все питання розробки ефективних механізмів, реалізація яких сприятиме

підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на світових ринках та стане запорукою загального зміцнення економічних позицій України в системі світогосподарських зв'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оцінки та аналізу рівня конкурентоспроможності економіки України та вітчизняних товаровиробників, дослідження основних причин сучасного негативного стану та формування можливих шляхів підвищення конкурентоспроможності національного виробництва висвітлені у наукових роботах таких вітчизняних авторів як Борисенко З., Герхард Ш., Демченко А., Дикань В.Л., Істірян Г., Кредисов А., Скударь Г.М., Ф.Павленко, Піддубна Л., Суперсон В., Портер М., Чередниченко В., Якубовський Н., які займалися дослідженням конкурентоспроможності економік, що знаходяться в процесі трансформації [1, с.96-100; 3; 5, с.43-48].

Постановка завдання. Є оцінка конкурентоспроможності овоче-продуктового підкомплексу Миколаївської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність овочевої продукції – це комплекс економічних, організаційних, технічних, технологічних, екологічних, правових і нормативних факторів, які в процесі взаємодії і взаємозв'язку забезпечують високі споживчі якості товару, вищий порівняно з конкурентами попит на нього на ринку, мінімальні витрати на його виробництво та високий рівень цін при реалізації за різними каналами збуту, гарантуючи одержання максимального прибутку при найменшому підприємницькому ризику. Зростання обсягів виробництва овочевої продукції потребує пошуку і впровадження нових форм заготівлі й торгівлі овочами, опрацювання технологій їх вирощування на малих площах посіву з урахуванням зональних особливостей окремих регіонів, забезпечення товаровиробників малогабаритною технікою.

Миколаївщина традиційно вважається одним із регіонів

інтенсивного землеробства в Україні та має значні земельні ресурси. Загальна площа сільськогосподарських угідь області перевищує 2 млн га (займає близько 5% площ України), з яких 1,7 млн га становить рілля. Слід зазначити, що в динаміці останніми роками відбувається скорочення площ сільськогосподарських угідь (2009,9 тис.га у 2009р. проти 2013,3 тис.га у 2000р.) і це свідчення того, що певна частина цих угідь переводиться в несільськогосподарські землі для потреб промислової та соціально-побутової інфраструктури.

У 2009р. у регіоні вирощено 4% загальнодержавного обсягу виробництва овочів, а 3,4% - у 2008 році.

У розрахунку на одну особу населення виробництво овочів перевищило відповідний показник в середньому по Україні у 1,5 раза.

Відповідно до показників таблиці 1 загальне виробництво овочів в цілому по області збільшилось проти 2008р. на 21,8% і становило 334,2 тис.т. Виробництво продовольчих баштанних культур залишилося на рівні попереднього року і становило 18,6 тис.т, у т.ч. кавунів зібрано 15,6 тис.т, а динь – 3,0 тис.т.

Таблиця 1

Виробництво та урожайність овочів в усіх категоріях господарств [5]

	Валовий збір, тис. ц			Урожайність, ц з 1 га зібраної площі		
	2008р.	2009р.	2009р. до 2008р., у %	2008р.	2009р.	2009р. до 2008р., +, –
Миколаївська область	2744,4	3342,2	121,8	155,9	201,4	45,5
Миколаїв	42,0	45,1	107,4	163,6	175,6	12,0

Підвищення цін на матеріально-технічні ресурси й обігові засоби спричинило не лише зростання собівартості виробництва овочів у закритому ґрунті та труднощі з реалізацією продукції, а й призвело в

багатьох господарствах до призупинення вирощування овочів у плівкових і особливо у зимових скляних теплицях. Різко зменшився попит на дорогу овочеву продукцію внаслідок низької платоспроможності населення. Порушилися економічні відносини між товаровиробниками й заготівельниками овочів і переробними підприємствами області. Одночасно з нарощуванням обсягів виробництва продукції овочівництва і зниженням її собівартості гострою проблемою залишається підвищення якісних характеристик овочевої продукції на всіх стадіях проходження її до споживача – від виробництва, зберігання, транспортування, переробки і до реалізації. Формування якості овочів відбувається насамперед у виробничій сфері під дією різних чинників, що впливають на якість праці та здійснення виробничого процесу в районі, зумовлюючи в кінцевому результаті конкурентоспроможність продукції й попит на неї у сфері споживання.

Останніми роками змінилася ринкова ситуація – різко скоротилися попит і пропозиція на овочеву продукцію, переважаючими стали темпи зниження попиту. Стосовно багатьох видів овочевої продукції із дефіцитного ринок перетворився у перенасичений. Зменшення попиту на продукцію овочівництва зумовлено перш за все зниженням реальних доходів населення, а також зростанням розмірів податків та інших платежів, обмеженою можливістю експорту продукції. Характерною особливістю вітчизняного ринку овочів є недостатньо висока їх якість і досить обмежений асортимент, відсутність зручної для споживача розфасовки та упаковки.

Погодні умови 2009р. були сприятливими для вирощування переважної більшості агрокультур, в тому числі овочевих, урожайність яких у господарствах усіх категорій зросла на 29,2% і склала 201,4 ц з 1 га. Урожайність картоплі в цілому по області зменшилась на 4,5 ц і становила 87 ц з 1 га.

Виробництво овочевої продукції – один із вагомих і перспективних сегментів рослинницької галузі. Загальне виробництво овочів в цілому по області збільшилося проти 2008р. на 21,8% і становило 334,2 тис.т. Упродовж останніх років, відслідковується тенденція зосередження основної частки виробництва товарної овочевої продукції в господарствах населення. Цією категорією господарств зібрано 178,0 тис.т, що становить 53,3% загальнообласного валового збору. Найбільшу частку у структурі виробництва овочів відкритого ґрунту в усіх категоріях господарств займають помідори – 45,4%, чільне місце належить цибулі на ріпку – 10,1% та капусті – 8,5%.

Показники діаграми дозволяють зробити певні висновки. За останні роки ми можемо спостерігати збільшення реалізації овочів по області в цілому. Миколаївська область в період 2007 – 2009рр збільшила частку реалізації. Найкращі показники реалізації овочевої продукції має 2009 рік, адже в цьому році вирощується найбільше овочів по області. Отже, Миколаївська область має всі можливості для реалізації овочів за кордон.

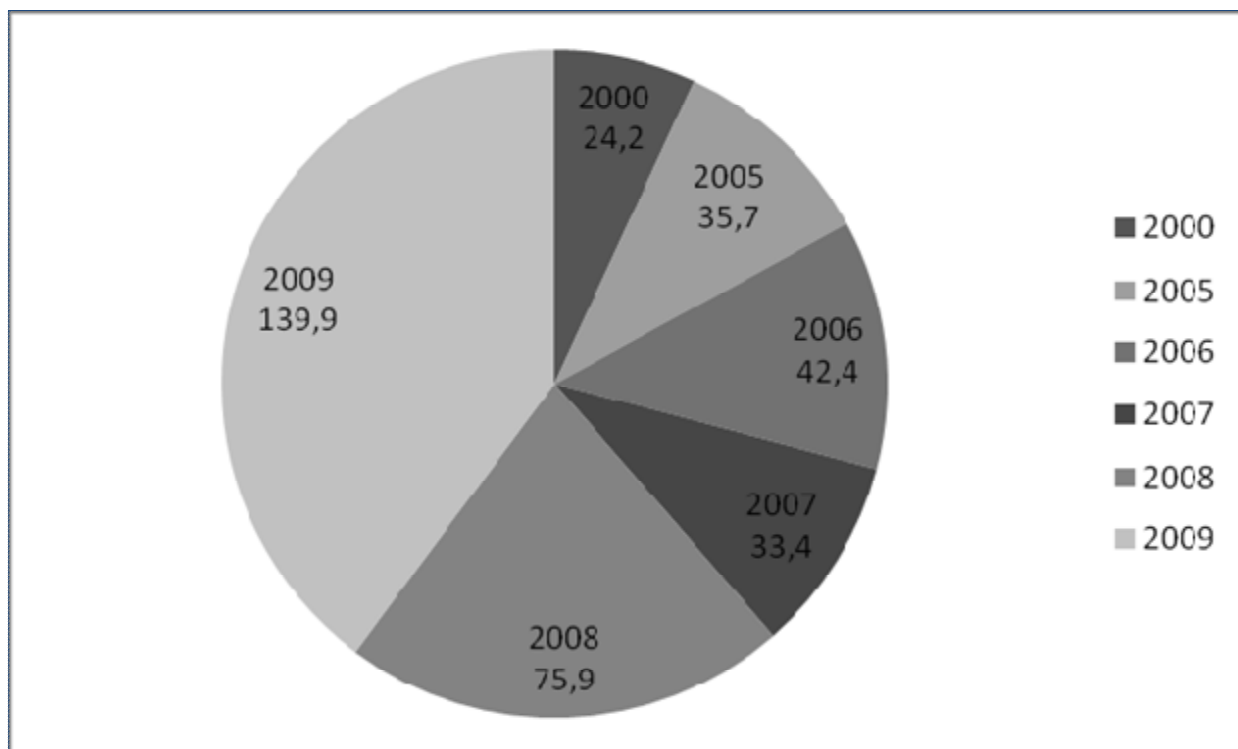


Рис 1. Реалізація овочів сільськогосподарськими підприємствами, тис.т.

Рівень рентабельності від реалізації овочів відкритого ґрунту, %[5]

	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Миколаївська область	40,7	29,4	-8,9	-3,9	11,0
Миколаїв	-13,3	93,1	-0,1	52,5	20,7

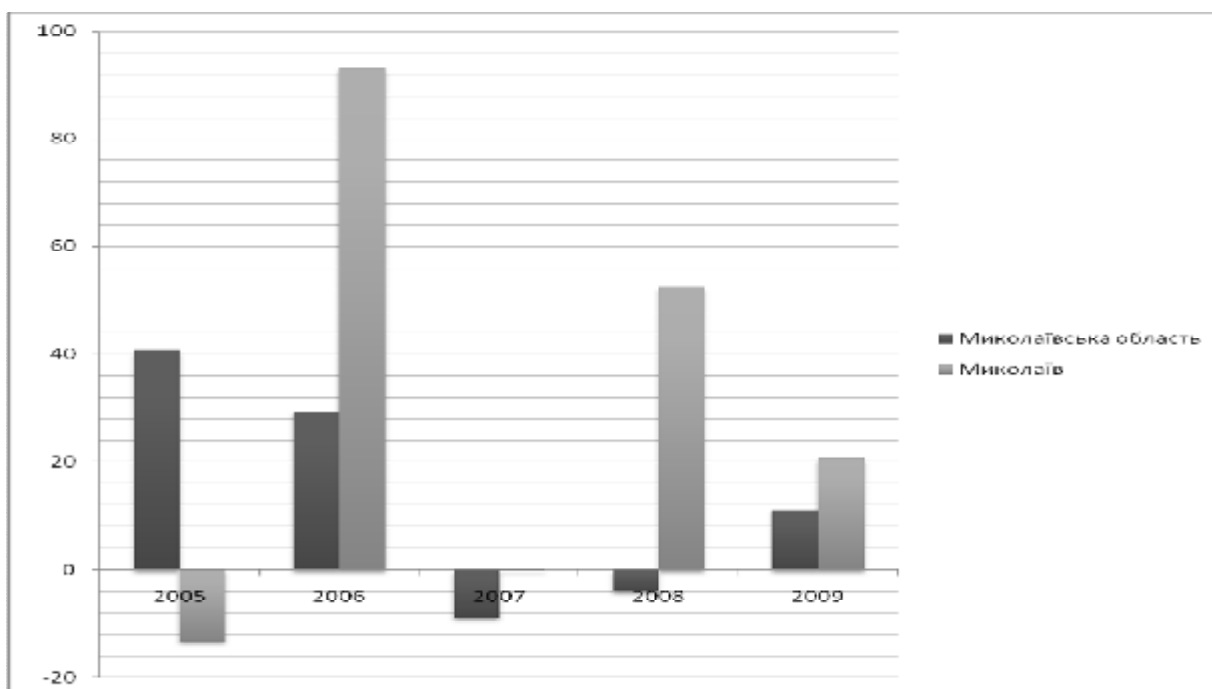


Рис. 2 Рівень рентабельності від реалізації овочів відкритого ґрунту, %

З наведених даних у таблиці 2 та з рисунка 2 можна зробити висновок, що найвищий рівень рентабельності становить у Миколаїв в 2006 році – 93,1%, тоді коли у Миколаївській області він становить у 2005 році – 40,7%, а найменший також у Миколаєві у 2005 році – -13,3%. Але у Миколаївській області найменший рівень рентабельності був у 2007 році - -8,9%.

Висновки. Останні роки були сприятливими для підприємств Миколаївської області, які займаються вирощуванням овочевої продукції.

Значне збільшення обсягів валового збору та урожайності овочей свідчать про зростання результативності галузі.

Але особливості формування ринку овочевої продукції, яких притаманні низка негативних моментів, зменшують ефективність діяльності та конкурентоспроможність підприємств комплексу.

Тому одним із важливих напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції овочівництва є поліпшення її якості за рахунок впровадження комплексної системи управління нею, стандартизації та сертифікації, створення й впровадження нових ресурсо- та енергозберігаючих технологій, які мають ґрунтуватися на раціональному використанні природно-економічних умов, потенційних можливостей сортів і гібридів овочевих культур, чіткому дотриманні сівозмін, забезпеченні підприємств необхідними засобами захисту рослин, внесенні в оптимальній кількості та співвідношенні органічних і мінеральних добрив, вдосконаленні організації та мотивації праці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Азарян О.М. Маркетинг: принципи та функції: Навч. посіб. Донец. держ. ун-т економіки и торгівлі ім. М.Туган-Барановського. - 2-е вид., перероб. і допов./ Азарян О.М., Баширов І.Х., Воробйов Б.З. та ін. –К.: НМЦВО МОіН України: НВФ «Студцентр», 2001. – 319 с.
2. Демченко А.А., Измерение конкурентоспособности предприятия, отрасли: Теория и методы измерения/ Демченко А.А., Кузьбожев Э.Н. – Научн. ред. Д-р экон. наук, проф. Э. Н. Кузьбожев. – Курск: Изд-во ГУИПП “Курск”, 2000. – 294с.
3. Дикань В. Управління якістю як фактор конкурентноспроможності підприємств / В.Дикань // Економіка України. – 1996. – №1.– С.43-48
4. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2009 р.:Стат.зб./ Держкомстат України. Головне управління статистики в Миколаївській області. – Миколаїв. – 2010. – 535с.

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В.С. Сидоренко, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто загальну концепцію формування організаційно-економічного механізму розвитку експортної діяльності. Проведено аналіз стану і передумов розвитку експортної діяльності в Україні, її законодавчого і нормативного організаційно-правового підґрунтя.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, експортна діяльність, нормативно-правове забезпечення.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України важливу роль у зміцненні конкурентоспроможності вітчизняної економіки, її інноваційному відновленні, утвердженні сприятливого інвестиційного і підприємницького клімату відіграє формування організаційно-економічного механізму розвитку експортної діяльності підприємств. Зараз все сильніше і сильніше відчувається тенденція глобальної інтеграції, необхідність розширення участі країни у міжнародних відносинах, які передбачають інтеграцію до Європейського Союзу та Європейського економічного простору, а значить - лібералізацію відносин національних суб'єктів господарювання з їхніми іноземними контрагентами. Позитивні зрушення у структурі зовнішньоторговельного балансу держави, можна посилити, створивши передумови для підвищення ефективності експортної діяльності безпосередньо аграрних підприємств. Сучасні проблеми, пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, спричинені тим, що її розвиток відбувається в умовах відсутності відповідного нормативно-

правового забезпечення і нових механізмів господарювання. Тому ця сфера діяльності підприємств потребує значних досліджень та науково-методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато відомих зарубіжних та вітчизняних учених-економістів присвячують свої праці вивченню проблеми розроблення організаційно-економічного механізму (ОЕМ). Важливими серед них є наукові розробки Ю. Абалкіна, П. Буніча, В. Гриньової, П. Єгоров, Ф. Котлера, М. Круглова, Ю. Лисенко, Б. Мільнера, О. Могильний, С. Мочерного, Г. Одинцової, О. Пушкаря та ін. Сутність та проблеми реалізації зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання досліджені в працях І. Герчикової, Г. Гордєєва, А. Градова, О. Кіреєва, А. Кредисова, Ю. Макогона, В. Новицького, С. Попова, Б. Синецького, Л. Стровського та ін. Проте, наявний досвід свідчить про цілу низку невирішених проблем. Зокрема про формування та обґрунтування організаційно-економічного механізму експортної діяльності аграрних підприємств, їх нормативно-правового забезпечення. Недостатня глибина вивчення проблеми та необхідність пошуку ефективних шляхів її розв'язання зумовили актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Визначення та обґрунтування сутності і основних складових формування організаційно-економічного механізму розвитку експортної діяльності підприємств; узагальнення стану і передумов розвитку експортної діяльності в Україні, аналіз її законодавчого забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим чинником стабілізації економічної ситуації в Україні є експорт товарів і послуг. Основна роль у підвищенні ефективності експортної діяльності повинна належати стимулюючій функції організаційно-економічного механізму та налагодженню системи організаційно-економічних відносин між іноземними контрагентами.

Розглянемо детальніше поняття «організаційно-економічний механізм розвитку експортної діяльності підприємства». Окремі науковці не дають йому конкретного визначення. Наприклад, Ю. Лисенко і П. Єгоров вважають, що «... організаційно-економічний механізм – це система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [1, с. 86]».

У роботах Г.С. Одинцової наведено визначення «організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, як сукупності взаємопов'язаних організаційних, економічних і адміністративно-правових важелів і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт управління, який повинен забезпечити аналіз, прогнозування і планування, оцінювати конкурентоспроможність підприємства, і який необхідно розглядати в безперервному зв'язку з системою менеджменту і стратегічного маркетингу [2, с. 48]».

Відкрита експортоорієнтована ринкова економіка, моделі якої успішно реалізовані в багатьох країнах світу, є добрим взірцем для національної економічної стратегії України в сучасних умовах її розвитку.

Щодо визначення організаційно-економічного механізму експортної діяльності підприємства (ОЕМ ЕДП), то відповідно до вище сказаного нами запропоноване авторське визначення поняття. Отже організаційно-економічний механізм розвитку експортної діяльності підприємства – механізм, який становить систему скоординованих, відображуючих особливості продажу товарів на зовнішніх ринках організаційно-економічних елементів (закономірностей, правил, методів та інструментів та форм) і зв'язків між ними, а також функцій управління цими елементами та зв'язками, які забезпечують ефективність вказаної

діяльності підприємства в певному зовнішньому середовищі з орієнтацією на поставлені цілі. Схема цього механізму подана на рис.1

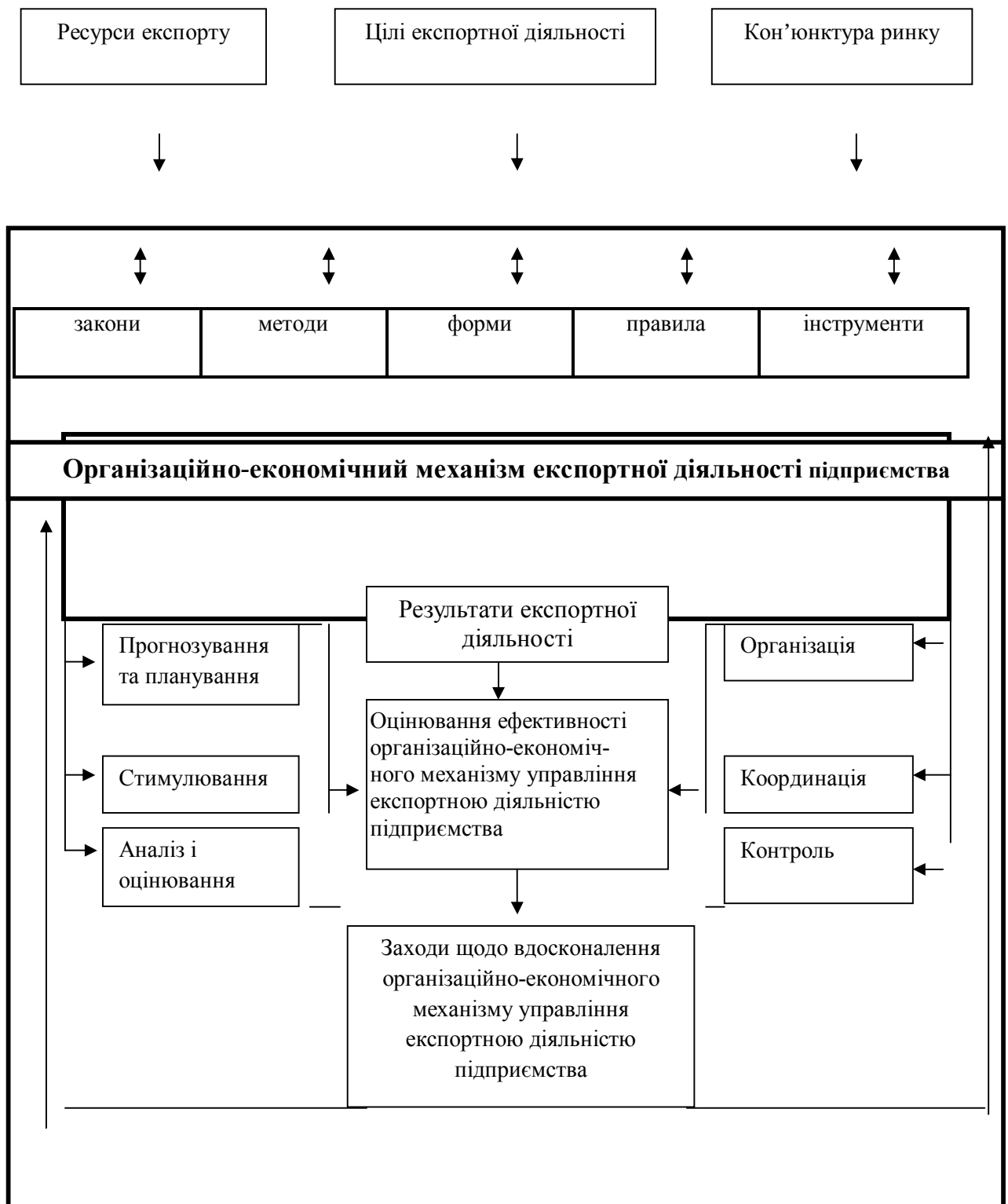


Рис. 1. Схема організаційно-економічного механізму експортної діяльності підприємства

До системи принципів формування (ОЕМ ЕДП) входять:

- єдність та цілісність (ОЕМ ЕДП);
- динамізм;
- раціональне співвідношення та пропорційність двох підсистем ОЕМ – організаційної та економічної;
- забезпечення ефективного поєднання окремих механізмів для розвитку експортної діяльності, оцінювання якості функціонування системи та зворотного зв'язку в системі управління;
- відповідність стратегії розвитку (ЕДП) тенденціям міжнародного середовища, державній та регіональній політиці у сфері експорту;
- самоуправління та обов'язкова участь працівників підприємства у визначенні цілей та ефективної стратегії експортної діяльності.

Ефективність організаційно-економічного механізму залежить від дієвого законодавчого регулювання експортних операцій як на національному так і на регіональному рівні.

Експортні операції, як складова частина зовнішньої торгівлі є найважливішим джерелом одержання прибутку держави. Досягнення максимальної ефективності експортних операцій, а, отже, максимізація прибутку можлива тільки з використанням знань і досвіду, накопичених протягом тривалого часу.

Перед здійсненням експортної операції необхідно вирішити питання про метод експорту.

Метод експорту – це спосіб здійснення експортної операції. У міжнародній торговій практиці застосовуються два методи експорту [3, с.53-54]:

Прямий експорт – здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків.

Непрямий метод – вихід на зовнішній ринок за допомогою посередників.

Так, здійснення експортних операцій на Україні регулюється Законами України; Указами Президента України; Декретами Кабінету Міністрів України; Положеннями Міністерства економіки України, Міністерства Зовнішньоекономічних Зв'язків, інших міністерств і відомств, що регулюють окремі питання тарифного і нетарифного характеру; угодами, укладеними Україною з іншими державами і іншими законодавчими актами України.

Варто зазначити, що аналіз нормативно-правового забезпечення експортної діяльності вітчизняних підприємств показав його, з одного боку, неповноту, з іншого – зайву зарегульованість та суперечливість.

Висновки. Розвиток зовнішньої торгівлі, і зокрема, експорту є надзвичайно важливим фактором розвитку національної економіки. Проте розраховувати на успішну експортну діяльність можуть лише ті країни, які мають конкурентоспроможну економіку. Все це диктує необхідність невідкладного здійснення ґрунтовного формування організаційно-економічного механізму експортної діяльності підприємств та кроків, спрямованих на трансформацію вітчизняної правової системи відповідно до міжнародно-правових зразків, які б дозволили країні прискорити всебічне і повноцінне її прилучення до світового господарства і тим самим користуватися всіма перевагами міжнародного економічного співробітництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. — 1997. — №1. — С.86—87.
2. Одинцова Г.С. Механизм управления предприятием: понятие и содержание / Г.С. Одинцова // Економіка розвитку : науковий журнал. — Харків : Видавництво ХНЕУ, 2005. — № 4(36). — С. 48—50.
3. Зикін. М.В. Зовнішньоекономічні операції: право і практика / М.В.Зикін. — К: Міжнародні відносини, 2004, — 254 с.

РОЛЬ ЧОРНОМОРСЬКОЇ ТОВАРНОЇ БІРЖИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

І.П.Єльченко, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

Розглянуті питання функціонування бірж Миколаївської області та Чорноморської товарної біржі агропромислового комплексу. Проаналізований сучасний стан біржової діяльності з сільськогосподарською продукцією.

Ключові слова: товарна біржа, біржовий ринок, трейдери, торгові дома, біржове котирування цін, клірингові операції, ф'ючерсні і форвардні контракти, опціони, хеджування, спекуляція.

Постановка проблеми. Протягом останніх років сільськогосподарські підприємства отримали право самостійної ініціативи щодо виробництва сільськогосподарської продукції та вибору внутрішніх та зовнішніх каналів її реалізації. В сфері обміну та торгівлі створилась велика кількість посередницьких структур – трейдерів, торгових домів, підприємств, товарних бірж, які здійснюють зовнішньоекономічні операції з сільськогосподарською продукцією. Такі передумови привели до утворення вищої ланки в інфраструктурі аграрного ринку – біржового товарного ринку сільськогосподарської продукції, який повинен сприяти встановленню господарських зв'язків між вітчизняними виробниками та закордонними споживачами сільськогосподарської продукції, при цьому забезпечуючи сільськогосподарському товаровиробникові мінімальний рівень ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі в сфері дослідження механізму функціонування товарних бірж та особливостей

біржової торгівлі працюють відомі науковці Б.Беренштейн, В. Горьовий, Б. Губський, В. Гуменюк, О. Кандінська, Я. Мацкевич, Є. Мішенін, В. Топіха, П. Саблук, М. Солодкий, О. Сохацька та інші. Дослідниками визначаються функції, критерії, механізми функціонування біржового ринку; проблеми та перспективи розвитку біржового ринку та пропонуються моделі його розвитку.

Постановка завдання. Розглянути сутність та проаналізувати сучасний стан організації біржової торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товарна біржа – комерційне підприємство, регулярно функціонуючий ринок однорідних товарів з певними характеристиками. Це об'єднання підприємств торгівлі, збуту, обміну, мета якої – укладання відповідних угод, виявлення товарних цін, попиту й пропозиції товарів, вивчення, впорядкування і полегшення товарообороту та обмінних операцій, представництво і захист інтересів членів біржі, вирішення спорів щодо операцій тощо.

Товарні біржі здійснюють купівлю і продаж не товарів, а контрактів на їхнє постачання. На них продаються контракти на стандартизовані види товарів, що можуть бути продані значними партіями по зразках або технічному описі. На товарних біржах виявляються базисні ціни, що формуються під впливом співвідношення попиту і пропозиції. Всі біржі є самостійними підприємствами і діють незалежно одна від одної. Одні товари продаються і купуються лише на якійсь одній біржі, інші - на декількох; проте, розміри контрактів на той самий товар і інші характеристики відрізняються один від одного на різних біржах.

Всі товари, що обертаються на біржі, можна умовно розділити на дві групи: першу складають сільськогосподарські продукти, де велика частина припадає на насіння олійних культур. У цю ж групу входять зернові, продукція тваринництва, цукор, пиломатеріали. До другої групи належить промислова сировина і продукція її переробки. Сюди входять енергоносії, дорогоцінні і кольорові метали. Слід зазначити, що на

товарній біржі разом із контрактами на звичайні товари обертаються контракти на цінні папери, у тому числі державні облігації, акції акціонерних банків, акції виробничих акціонерних товариств, депозитні банківські сертифікати.

У процесі здійснення операцій на біржі може вийти так, що виникнуть взаємні боргові зобов'язання серед учасників торгів. Для її погашення наприкінці торгів розрахункова палата проводить аналіз угод і встановлює чисту маржу для кожного учасника. Це дозволяє уникнути незручних кругових розрахунків.

Різноманіття форм біржових операцій, постійне удосконалювання практики біржової торгівлі створюють основу для ефективного функціонування ринкового механізму, збалансування ринку, зниження витрат на придбання і реалізацію продукції. Навіть в умовах помітних коливань ринкових цін біржові операції дозволяють фірмам планувати свої витрати і прибуток на достатньо великі періоди, розробляти стратегію розвитку компаній із регульованим ризиком, гнучко сполучити різноманітні форми інвестицій, знижувати свої витрати на фінансування торгових операцій.

Стосовно до умов функціонування товарних бірж в цілому по Півдню України, до якого відноситься Миколаївська область, у склад основних функцій товарної біржі повинні входити такі, як розробка стандартів на реалізовану через біржу продукцію, а також пакета типових контрактів по угодах купівлі-продажу, котирування цін, врегулювання виникаючих суперечок і інформаційна діяльність.

В даний час біржове котирування цін на товарних біржах набуває усе більшого значення. Біржове котирування являє собою фіксацію фактичних контрактних цін і введення типової ціни по біржових операціях за певний період часу (як правило, біржовий день). Це орієнтир при укладанні угод і поза біржею. За результатами торгів котирувальна комісія вводить так звану типову ціну. Вона виявляється найбільш ймовірної в силу

виключення впливу випадкових чинників. По суті це ціна переважної реалізації. При великій кількості угод вона обчислюється як середня. Вихідним матеріалом для котирування служить інформація про контрагентів операції, а також про ціни, по яких вони бажали б придбати (продати) даний товар.

В ринкових умовах виробники сільськогосподарської продукції Миколаївської області намагаються стати повноправними учасниками аграрного ринку. Однак функціонування цивілізованого аграрного ринку неможливе без створення відповідної інфраструктури в області, яка забезпечує вільний рух сільськогосподарської продукції, сільськогосподарської сировини, продовольства та засобів виробництва від виробника до споживача.

За даними статистичної звітності Головного управління статистики в Миколаївській області кількість діючих бірж скорочується: в 2009р. становила 19 порівняно з 2008р. - 22 тобто на 3 біржі менше. Відповідно скорочується: кількість проведених торгів на 625, сума доходу по відсотках від угод – на 1109,1 тис.грн., відрахування в бюджет – на 100,4 тис.грн..

Основу біржової торгівлі визначила торгівля продукцією рослинництва, питома вага якої склала понад 99% від загальної вартості біржових угод. Ваговими залишаються обсяги реалізації пшениці, кукурудзи і насіння соняшнику. Решту обсягу біржової торгівлі становила торгівля транспортними засобами, нерухомістю, борошном пшеничним тощо.

Провідну роль в сфері біржової діяльності здійснення операцій з сільськогосподарською продукцією належить Чорноморській товарній біржі агропромислового комплексу, яка заключається в забезпеченні високої концентрації попиту та пропозиції у єдиному місці, регулюванні оптового товарообігу на основі ринкових законів, формувань нової системи господарських зв'язків тощо.

Структуру укладених угод на Чорноморській товарній біржі агропромислового комплексу розглянемо в таблиці 1.

Таблиця 1

Структура укладених угод на Чорноморській товарній біржі
агропромислового комплексу за 2007-2009роки

Показники	Вартість укладених угод, млн грн				Пито ма вага у %
	2007р.	2008р.	2009р.	Всього за 3 роки	
Всього продукції і товарів	1038,8	6055,5	3410,8	10505,2	100,0
Транспортні засоби	-	3,5	-	3,5	0,0
Продукція рослинництва	1038,8	6051,1	3410,8	1050,0	99,9
Пшениця	281,5	2817,5	1562,5	4661,7	44,3
Кукурудза	182,6	837,6	997,2	2017,5	19,2
Овес	0,1	-	-	0,1	0,0
Ячмінь товарний	128,6	1482,7	278,2	1889,6	17,9
Просо	-	-	0,2	0,2	0,0
Горох	0,2	0,1	27,2	27,5	0,2
Інші зернові	-	28,9	-	28,9	0,2
Ріпак	235,5	852,1	41,3	1129,0	10,8
Соя	16,4	-	24,1	40,5	0,3
Насіння соняшнику	193,4	31,8	365,9	591,2	5,6
Інші олійні	-	0,1	2,6	2,8	0,0
Борошно пшеничне	-	0,5	1,9	2,5	0,0
Інші види	0,2	0,3	109,0	109,6	1,0

Проаналізувавши дані таблиці 1 спостерігаємо, що в структура укладених угод на Чорноморській товарній біржі агропромислового комплексу провідне місце займає продукція рослинництва, а саме 99,9%. Найбільше було здійснено угод по купівлі пшениці - 44,3%, кукурудзи -

19,2%, ячменю товарного - 17,9%, ріпаку - 10,7% та насіння соняшнику – 5,6%.

Аналізуючи динаміку здійснення зовнішньоекономічних операцій на Чорноморській товарній біржі агропромислового комплексу за даними таблиці 2 можна зробити наступний висновок про те, що кількість угод в 2009 році порівнянні з попередніми роками зменшилась.

Таблиця 2

Динаміка здійснення зовнішньоекономічних операцій на Чорноморській товарній біржі агропромислового комплексу за 2007-2009 роки

Показники	Кількість угод, од				Ріст обсягів торгів 2009 року у % до	
	2007р.	2008р.	2009р.	Всього за 3 роки	2007р.	2008р.
Всього продукції і товарів	129	322	248	699	192,2	77,02
Транспортні засоби	-	81	-	81	-	-
Продукція рослинництва	129	228	248	605	192,2	108,7
Пшениця	13	86	57	156	438,4	66,2
Кукурудза	9	21	28	58	311,1	133,3
Овес	1	-	-	1	-	-
Ячмінь товарний	6	29	25	60	416,6	86,2
Просо	-	-	1	1	-	-
Горох	1	2	6	9	600,0	300,0
Інші зернові	-	28	-	28	-	-
Ріпак	22	30	16	68	72,73	53,33
Соя	21	-	10	31	47,62	-
Насіння соняшнику	51	30	76	157	149,02	253,33
Інші олійні	-	2	18	20	-	900,0
Борошно пшеничне	-	5	5	10	-	100,0
Інші види	3	8	6	17	200,0	75,0

Висновки. Сучасна інфраструктура сільськогосподарського ринку в Миколаївській області знаходиться в стадії формування відповідно до розвитку сільськогосподарських відносин у країні. Чорноморська товарна біржа агропромислового комплексу має головну роль в здійсненні операцій з сільськогосподарською продукцією, адже головним товаром який був реалізованим протягом трьох останніх років на цій біржі була і залишається сільськогосподарська продукція.

Котирувальні ціни завдяки значній концентрації попиту і пропозиції в біржовому процесі стають об'єктивним показником стану ринку й одночасно чинником наступної зміни структури виробництва.

Для активізації біржової торгівлі на Чорноморській товарній біржі агропромислового комплексу доцільно надавати дотації виробникам рослинницької та тваринницької продукції; створити розгалужену мережу біржових посередників з метою наближення їх до безпосередніх сільськогосподарських товаровиробників тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Беренштейн Б.Л. Перспективи розвитку українського біржового ринку/Б.Л. Беренштейн, О.М. Третяк// Економіка АПК. —2010. —№ 1. — С.50—56.
2. Крамаренко В.І. Біржова діяльність: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003р. — 264с.
3. Мацкевич Я.М. Роль біржової діяльності у розвитку інфраструктури регіональної торгівлі сільськогосподарською продукцією/ Я.М. Мацкевич// Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №6 — С.177-182.
4. Саблук П.Т. Товарні біржі в Україні: аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку – Київ, 1997р. — 427с.
5. Біржова торгівля у Миколаївській області за 2009р.: Стат. бюлет./ Держкомстат України. Головне управління статистики в Миколаївській області . — Миколаїв. — 2010. — 15с.

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Г. А. Максимова, магістр

Миколаївський державний аграрний університет

У статті проаналізовано сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств Миколаївської області, визначено основні заходи її активізації.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, світовий ринок.

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах активного розвитку ринкових відносин, посилення глобалізації та диверсифікації міжнародних ринків альтернативним варіантом завоювання Миколаївською областю конкурентоспроможного місця на світовій арені є удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств сільського господарства. Це можливо завдяки надзвичайно сприятливим природним умовам та умовам економічного середовища для розвитку сільського господарства. Нині сільське господарство Миколаївської області переживає не найкращі часи. Одна із причин – неспроможність уряду виробити і втілити дієву стратегію реформ, спрямовану на забезпечення тривалої ефективності галузі та підвищення її конкурентноздатності. Зважаючи на значний потенціал регіону в цій сфері, існує ряд проблем, що гальмують його розвиток, серед яких: проблема конкурентноздатності вітчизняної продукції сільського господарства на міжнародних ринках, проблема захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції, проблема регулювання структури експорту – імпорту аграрної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств та

перспективам її розвитку в системі світогосподарських відносин присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких В.І. Власов, М.М. Федоров, Топіка В.І., В.М. Геєць, П.Т. Саблук, В.К. Савчук та інші вчені – економісти.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств Миколаївської області та розробка заходів щодо її активізації та підвищення ефективності.

Виклад основного матеріалу. Миколаївська область володіє значним експортним потенціалом. Помітне місце у зовнішній торгівлі області займає торгівля сільськогосподарською продукцією, частка якої у загальнообласному експорті товарів у 2009 році становила 43,3%, що на 2,2% більше в порівнянні з попереднім роком та на 32,1% – з 2000 роком.

Загалом, протягом останнього десятиліття, обсяг експорту продукції сільського господарства Миколаївської області збільшився у 11,4 раза, що є досить позитивним для економіки області загалом та її аграрного сектора зокрема. Найбільшого значення протягом періоду, що аналізується, було досягнуто у 2008 році – сільськогосподарські товаровиробники області експортували продукції на суму 677,7 млн дол США. Проте, вже у 2009 році цей показник зменшився у 1,02 раза і становив 663,1 млн дол США.

Переважну більшість експорту сільгосппродукції Миколаївської області визначає продукція рослинництва. У 2009 році на неї припало 99,5% поставок (рис. 1).

Основу експорту продукції рослинництва сільськогосподарських підприємств Миколаївської області становлять зернові культури, яких у 2009 році було реалізовано на суму 284,1 млн дол США, що у 1,2 раза більше, ніж минулого року. Достатньо високим попитом за кордоном користується і кукурудза – її було реалізовано на суму у 173,7 млн дол США, а приріст становив 1,7 раза. Значно менша частка експорту припадає

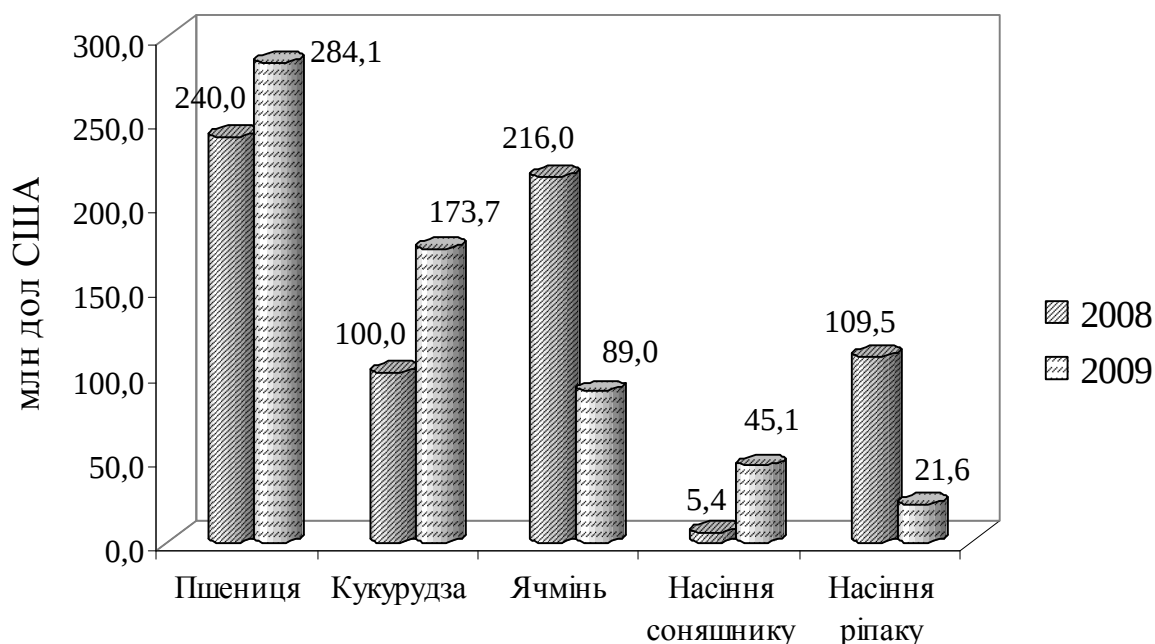


Рис.1. Експорт основних видів сільськогосподарської продукції підприємствами Миколаївської області у 2009 році

на насіння та плоди олійних культур, головним чином, насіння соняшнику та ріпаку – виручка від реалізації за кордоном відповідно становила 5,4 та 109,5 млн дол США. При цьому, поряд із суттєвим збільшенням обсягу

експорту пшениці та кукурудзи, відмічається зменшення попиту на ячмінь майже у 2,5 раза та насіння ріпаку – у 5 разів.

Сільськогосподарські підприємства Миколаївської області майже не експортують продукцію тваринництва за кордон. У 2009 році продукція на неї припало всього 0,5% у загальному обсязі експорту, що становило 3,4 млн дол США.

Крім того, деякі види сільгосппродукції на Миколаївщину завозяться з – за кордону, проте обсяги її імпорту незначні (рис. 2).

Найбільшу питому вагу у структурі імпорту сільгосппродукції підприємствами Миколаївської області у 2009 році мала продукція тваринництва – 93,7%. При цьому, 96,6% всієї імпортової продукції тваринництва становив імпорт м'яса та харчових субпродуктів зі Сполучених Штатів Америки, Бразилії та Данії, а 3,3% загально обласного

імпорту продукції тваринництва минулого року – інші продукти тваринного походження з Бразилії, Узбекистану та Нідерландів.

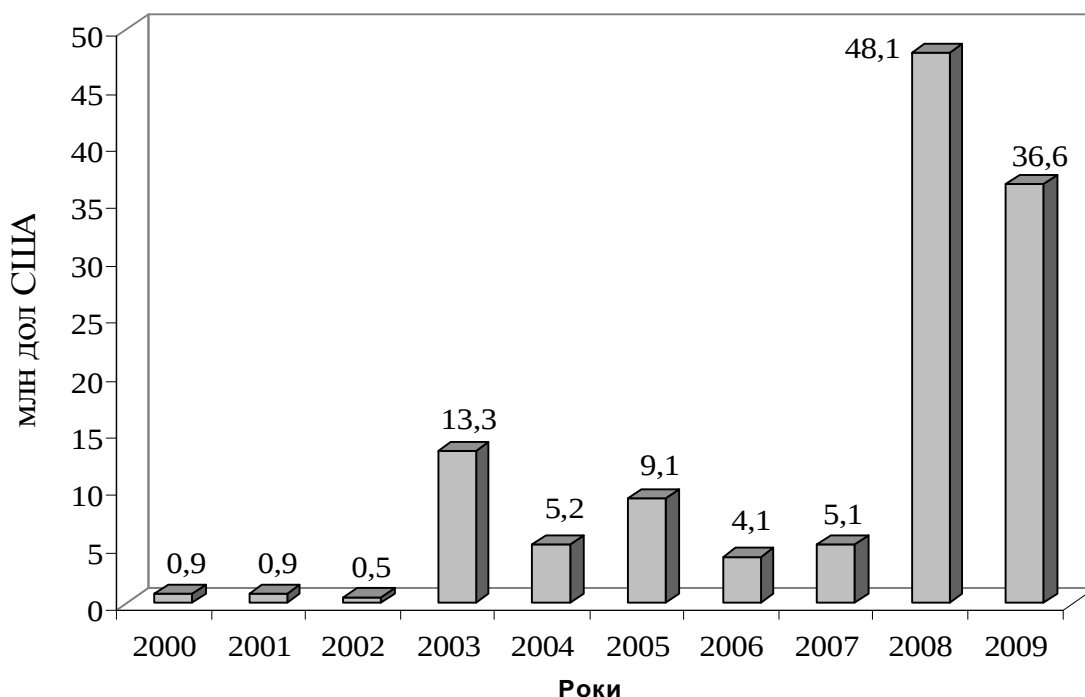


Рис.2. Динаміка імпорту сільськогосподарської продукції підприємствами Миколаївської області

На зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів аграрного сектору Миколаївської області впливає ряд негативних явищ, таких як:

- низька ефективність функціонування чи навіть занепад цієї галузі порівняно з іншими країнами та регіонами;
- невідповідність структури вітчизняного експорту попиту інших країн на продукцію сільського господарства;
- низька якість продукції внаслідок того, що її виробляють переважно дрібні приватні підприємства, що, в свою чергу, обмежені в свої фінансових та інформаційних ресурсах;
- зайнятість у виробництві аграрної продукції переважно осіб без належної фахової підготовки, внаслідок чого виготовлена продукція втрачає

конкурентні переваги не лише на зовнішньому, а й на внутрішньому ринку.

Щоб позбутися негативного впливу цих явищ, необхідно розробити заходи поліпшення державного регулювання аграрної сфери. Подальший розвиток економіки Миколаївської області повинен бути спрямований на підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств по різних напрямкам:

1. Розбудова стабільного та експортноорієнтованого на зовнішніх ринках аграрного сектора економіки і створення для цього відповідних організаційно – економічних умов.

2. Підвищення конкурентноздатності виробників продукції сільського Миколаївської області. Досягнення позитивних результатів можливо за рахунок впровадження нової техніки та новітніх технологій. Для цього потрібне впровадження науково – технічного прогресу в виробництво.

3. Змістовний перегляд імпоротної політики регіону. Потрібно відмовитись від імпорту тієї продукції, яка може бути вироблена вітчизняними підприємствами.

4. Для ефективного функціонування аграрних підприємств в Миколаївській області необхідно приділити важливу увагу розбудові такої інфраструктури, що була б економічно привабливою для залучення іноземних інвестицій та значних приватних капіталовкладень.

5. Розширення експортних операцій із сільськогосподарською продукцією шляхом здійснення широкомасштабного будівництва найсучасніших, модернізованих транспортних шляхів, ліній зв'язку та електропередач, сучасної системи телекомунікацій.

Висновки. Протягом останніх років обсяги зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств Миколаївської області набувають тенденції до поступового збільшення. При цьому, найбільшу

питому вагу у структурі експорту має продукція рослинництва – 99,5%, лєвова частка якої, а саме припадає на зернові культури.

Попри поступове нарощення обсягів зовнішньої торгівлі продукцією сільського господарства по підприємствах області, за останні два роки спостерігається суттєве здешевлення основних видів продукції, що відправляється на експорт.

Подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських товаровиробників Миколаївської області можливий за рахунок створення сприятливих організаційно – економічних умов в області, підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур, перегляд імпоротної політики в області та розробка системи захисту вітчизняного виробника.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лункіна Т.І. Ретроспективний огляд функціонування аграрних підприємств Миколаївської області / Т. І. Лункіна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2009. — №2. — С139 — 145.
2. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2009 рік / За ред. П.Ф. Зацаринського. – Миколаїв, 2010.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

До друку приймаються статті, що відповідають вимогам ВАК і мають такі необхідні елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які опирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

Подається примірник тексту статті, підписаний авторами, надрукований на папері форматом А4, а також електронний варіант на дискеті 3,5". Обов'язково подаються відомості про автора.

Обсяг статті – до 6 повних сторінок. Розміри полів: ліве – 30 мм, праве – 20 мм, верхнє – 20 мм, нижнє – 20 мм, до 30 рядків на сторінці.

Статті необхідно готувати за допомогою текстового редактора Microsoft Word 7.0 або 8.0. Шрифт статті – Times New Roman Cyr, через інтервал 1,5, розмір – 14 pt.

Назва статті має бути короткою (5–9 слів), адекватно відбивати її зміст, відповідати суті досліджуваної наукової проблеми. При цьому слід уникати назв, що починаються зі слів: «Дослідження питання...», «Деякі питання...», «Проблеми...», «Шляхи...», в яких не відбито достатньою мірою суть проблеми.

Анотацію набирати курсивом 11 кеглем. Виклад матеріалу в анотації має бути стислим і точним (близько 50 слів). Слід застосовувати синтаксичні конструкції безособового речення, наприклад: «Досліджено...», «Розглянуто...», «Установлено...» (наприклад, «Досліджено генетичні мінливості... Отримано задовільні результати для естераз...»)

Посилання в тексті подавати тільки у квадратних дужках, наприклад [1], [1, 6]. Посилання на конкретні сторінки наводити після номера джерела, потім через кому сторінку (маленьке с.), далі її номер (наприклад: [1, с. 5]). Якщо далі йде інше джерело, то ставити його номер через крапку з комою в тих самих дужках (наприклад, [4, с. 5; 8, с. 10–11]). Не подавати в тексті розгорнутих посилань, таких як (Іванов А.П. Вступ до мовознавства. — К., 2000, — С. 54). (Додаток).

Усі цитати, мова оригіналу яких є іншою, подавати мовою Вісника й обов'язково супроводжувати їх посиланнями на джерело і конкретну сторінку.

Не робити посторінкових посилань, а подавати їх у дужках безпосередньо в тексті.

На всі рисунки й таблиці давати посилання в тексті. Усі рисунки мають супроводжуватися підрисунковими підписами, а таблиці повинні мати заголовки.

Рисунки виконувати у редакторі Microsoft Word 6.0, 7.0 за допомогою функції “Створити рисунок”, а не виконувати рисунок поверх тексту.

Написи на рисунки виконувати засобами Microsoft Word з тим, щоб редактор мав можливість зробити в них необхідні виправлення.

Формули у статтях по всьому тексту набирати у формульному редакторі — Eq. 3.0, шрифт TIMES, 10 кегль.

Терміни по всій роботі мають бути уніфікованими.

Між цифрами й назвами одиниць (грошових, метричних тощо) ставити нерозривний пробіл (Shift+Ctrl+пробіл).

Скорочення грошових та метричних одиниць (грн, т, ц, м, км тощо), а також скорочення млн, млрд писати без крапки.

Якщо в тесті є аббревіатура, то подавати її в дужках при першому згадуванні.

Література, що приводиться наприкінці публікації повинна розташовуватися в порядку її першого згадування в тексті статті й бути оформлена у відповідності з наступними зразками (Додаток). Номер у списку літератури має відповідати лише одному джерелу. Список літератури оформлюється відповідно до державного стандарту України ДСТУ ГОСТ 7.1:2006.

На дискеті повинен бути 1 файл з текстом статті, названий прізвищем автора (Стаття_Прізвище).

Редакційна колегія залишає за собою право на редакційні виправлення.

Зразок оформлення статті

УДК (номер УДК)

НАЗВА СТАТТІ

Л.С.Прокопенко, студент

Миколаївський державний аграрний університет

• **Текст анотації* українською мовою*

Ключові слова: (4-7 слів та словосполучень)

*** Текст статті ***

ЛІТЕРАТУРА

1. Матяш І. Б. Діяльність Надзвичайної дипломатичної місії УНР в Угорщині : історія, спогади, арх. док. / І. Матяш, Ю. Мушка. — К. : Києво-Могилян. акад., 2005. — 397 с. — (Бібліотека наукового щорічника "Україна дипломатична" ; вип. 1).

2. Ризикологія в економіці та підприємництві : зб. наук. праць за матеріалами міжнар. наук.-практ. конф., 27-28 берез. 2001 р. / М-во освіти і науки України, Держ податк. адмін. України [та ін.]. — К. : КНЕУ : Акад. ДПС України, 2001. — 452 с.

Наукове видання

СТУДЕНТСЬКИЙ НАУКОВИЙ ВІСНИК
ВИПУСК 2 (3). Частина 2

Економічні науки

Технічний редактор: *Т.Я. Іваненко*
Комп'ютерна верстка: *Ю.В. Антонович*

Підписано до друку 25.12.2009. Формат 60 x 84 1/16.
Папір друк. Друк офсетний. Ум.друк.арк. 16,56.
Тираж 100 прим. Зак. № ____ . Ціна договірна.

Надруковано у видавничому відділі
Миколаївського державного аграрного університету
54010, м. Миколаїв, вул.Паризької комуни, 9

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1155 від 17.12.2002 р.