

4'2012[14]

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

*Всеукраїнський
науково-виробничий журнал*

Засновники журналу:
ІВНЗ "Університет економіки і підприємництва"
ІІІ "Інститут економіки, технологій і підприємства"

Головний редактор:
Стельмашук А.М.,
д.е.н., професор

Заступник головного редактора:
Капітанець С.В.,
к.п.н., доцент

Редакційна рада:

Капітанець О.М., к.п.н., доцент
 Баланюк І.Ф., д.е.н., проф.
 Малік М.Й., д.е.н., проф., академік НААНУ

Редакційна колегія:

Березівський П.С., д.е.н., проф.
 Дусановський С.Л., д.е.н., професор
 Гольденгорін Б.І., д.т.н., професор
 Іващук Н.Л., д.е.н., проф.
 Калінчик М.В., д.е.н., проф.
 Кузьмін О.Є., д.е.н., професор
 Лавейкін М.І., д.е.н., доцент
 Медведєв С.Б., д.е.н.
 Пархомиць М.К., д.е.н., проф.
 Садова У.Я., д.е.н., ст.н.с.
 Семів Л.К., д.е.н., професор
 Шевчук Л.Т., д.е.н., професор

Наукові редактори:

Джерелейко С.Д., к.е.н., доцент
 Капітанець Ю.О., к.е.н., доцент
 Кравчук Л.М., к.е.н., доцент
 Несторишен І.В., к.е.н., доцент
 Прус Л.Р., к.е.н., доцент
 Пуцентейло П.Р., к.е.н., доцент
 Сава А.П., к.е.н.
 Туржанський В.А., к.е.н., доцент

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Всеукраїнський науково-виробничий журнал

4' 2012 (14)

Зміст

I. Економіка та управління національним господарством	
Корінев В.Л. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНОЇ БАЗИ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	3
Басюркіна Н.Й. МЕТОДИ ВИМІРЮВАННЯ І ОЦІНКИ РІВНЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	8
Богомазова В.М. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ПОВУДОВИ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО ПРОГНОЗУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	12
Васюткіна Н.В. СКЛАД ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	16
Копилюк О.І., Колодійчук А.В., Соловій С.Б. ТЕРИТОРІАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	22
Переверзєва А.В. НАУКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	27
Ситар Л.И. КОНЦЕПЦІЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ СФЕРИ КУЛЬТУРИ В СВІТЛІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	33
Кухоль І.М. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	38
Чирак І.М. МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ОСНОВНІ МОДЕЛІ ТА ІНДИКАТОРИ-ПЕРЕДВІСНИКИ ФІНАНСОВИХ КРИЗ.....	41
II. Економіка та управління підприємствами	
Сотник І.М., Мазін Ю.О. ДЕМАТЕРІАЛІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	48
Довженко В.А. РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПОДОЛАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ КРИЗИ.....	52
Лозовицький Д.С. ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО РОЗРОБКИ АРХІТЕКТУРИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	55
Костишин Н.С. ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЮТЮНОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	61
Кінаш І.А. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	66
Краснокутська Ю.М. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ.....	70
Салют Ю.О. ГЕНЕЗИС СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	74
Гой Н.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІЗ ПЕРЕРОБКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	78
Лустє О.О. ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕНТАЛІТЕТ ЯК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	85
Карпенко І.В. ІНТЕГРОВАНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ.....	89
Попадюк О.М. УДОСКОНАЛЕННЯ КЛЮЧОВИХ МЕХАНІЗМІВ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	94
III. Регіональна економіка, демографія та соціальна політика	
Чикуркова А.Д. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР В ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	102
Дорофєєнко В.В., Пашкевич М.С. СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРІЯ ТА МОДЕЛІ.....	109
Габор С.С., Габор В.С., Борик О.Я. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ.....	117
Негода Г.А. МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ.....	121
Горин Г.В. ХАРАКТЕРИСТИКА РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	125
Швець Л.І. МІЖНАРОДНІ НОРМИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	131
Ілюшина О.М. РЕЗУЛЬТАТИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КУРОРТНО-ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ - ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУРОРТНО-ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ.....	135
IV. Економіка природокористування і екологія	
Губанова О.Р. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТИМУЛЮВАННЯ» ЯК КАТЕГОРІЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	141
Гончаренко І.В., Мороз Т.О. ВИЗНАЧЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	146
Дзядикевич Ю.В., Буряк М.В., Розум Р.І., Чихира О.В. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ДЕРЕВИНИ.....	149
Семів С.Р. РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ У ПРОЦЕСАХ ПОСИЛЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	152
Костюк У.З. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ.....	156
Ходаківська О.В. ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	160

Редактор:
Довгань О.М.

Свідоцтво про державну
реєстрацію:
серія KB № 16753-5327P від
10.06.2010 р.

Рекомендовано до друку
Вченою Радою ПВНЗ
"Університет економіки і
підприємництва",
протокол № 1
від 06 вересня 2012 р.

Затверджено
Постановою Президії
ВАК України від 22 грудня
2010 р. № 1-05/8
як наукове фахове видання
України

Підписано до друку
12 вересня 2012 р.

Адреса редакції:
29016, м. Хмельницький,
вул., Львівське шосе, 51/2
тел. (0382) 72-82-50
www.uniepr.km.ua
s.kapitanets@mail.ru

Тираж 300 прим.

Формат 70x108/16.
Папір офсетний.
Ум. друк арк. 30,0

Віддруковано з готових
діапозитивів в СМП «ТАЙП»
вул. Чернівецька, 44 б,
м. Тернопіль, 46000
Тел. 38(0352) 52-75-00;
38(0352) 52-61-61

Усі права захищені. Передрук
дозволяється лише зі згоди
автора та редакції. Редакція не
завжди поділяє думку автора й не
відповідає за зміст та фактичні
помилки, яких він припустився.

© ПВНЗ "Університет
економіки і підприємництва"
© ПП "Інститут економіки,
технологій і підприємництва"

Черник Д.П. УДОСКОНАЛЕННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ТА ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ.....	163
Задчина С.О. РОЛЬ ЛІСОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ.....	168
Павлюк У.В. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВЕЛИКОГО МІСТА.....	172
V. Інноваційно-інвестиційна діяльність	
Давидова І.О. РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ.....	179
Мельник Н.Г., Зорій Н.М. ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ	182
Білан О.С. ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	184
Пашова С.М. ІНВЕСТИЦІЙНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ.....	187
Вйонцек О.С. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗНАЇВ В УКРАЇНІ.....	192
Щур Р.І. МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	196
VI. Облік, аналіз і аудит	
Малярець Л.М., Проскурніна Н.В. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	202
Дзьоба О.Г. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ВНУТРІШНІХ РИЗИКІВ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	209
Моголова М.М. ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	214
Бруханський Р.Ф. СУЧАСНІ ВИМОГИ І ПАРАМЕТРИ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	217
Тадєєв Ю.П. ДИНАМІЧНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ВИРОБНИЧІ ФУНКЦІЇ ТА ІХ ДВОІСТІЙ АНАЛІЗ.....	222
Таратута Л.В., Рибаченок К.В. МЕТОДИКА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПІДЗВІТНИМИ ОСОБАМИ.....	226
Хома Д.М. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖІВ ПІДПРИЄМСТВОМ-ЕКСПЕДИТОРОМ – ПЛАТНИКОМ ЄДИНОГО ПОДАТКУ.....	233
Сорока А.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОНТРОЛІНГУ ЯК ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПТАХІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	237
Динько І.М. ПОНЯТТЯ ПРИБУТКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ ТА БУХГАЛТЕРСЬКОЇ КАТЕГОРІЇ.....	242
Шестерняк М.М. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ДОХОДІВ ВІД СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У БУДІВНИЦТВІ.....	245
VII. Менеджмент, маркетинг, підприємництво	
Iwaszczuk N., Orłowska-Puzio J., Puzs R. ОПЦІОНІ ІЗ СИНГУЛЯРНОЮ ФУНКЦІЄЮ ВИПЛАТИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ХЕДЖУВАННЯ ТА ОТРИМАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ДОХОДУ.....	253
Ціхановська В.М. СУЧАСНИЙ СТАН ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ – ВИРОБНИКІВ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР.....	262
Сухарева К.В., Маркова С.В., Олійник О.М. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ В СИСТЕМІ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ МОЛОКОПРОДУКЦІЇ НА МЕЗОРІВНІ.....	267
Воронецька І.С. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	273
Паска І.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ЛОГІСТИКА».....	279
Прус Л.Р. МИТНА ЛОГІСТИКА СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ.....	283
Феленчак Ю.Б. ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ ІНСТИТУТУ СІМ'І В КОНТЕКСТІ ЗРОСТАННЯ РИЗИКУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ВТРАТ.....	286
Данкевич Є.М. БУДІВНИЦТВО ЕЛЕВАТОРІВ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	290
Дашко І.М. СУЧАСНИЙ СТАН ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	294
Кирик С.М. ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В ПРОЦЕСІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	300
Глуценко О.М. СИНХРОНІЗАЦІЯ СКЛАДАННЯ АВТОМОБІЛІВ У ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	306
Соколов М.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЦЕСУ IPO.....	311
VIII. Фінансово-кредитна система	
Дзюблюк О.В. ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ.....	316
Ситник Г.В. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕЛЕМЕНТІВ.....	319
Шевчук І.Б., Орлова О.М. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ І ПЕРСПЕКТИВНІ ЗМІНИ.....	324
Крупський В.С. РЕГІОНАЛЬНІ ДИСПРОПОРЦІЇ У РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	328
Прокопчук О.Т., Микитюк О.В. ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ: КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ЗМІН У МЕХАНІЗМІ СПРАВЛАННЯ ПДВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	334
Мордань Є.Ю. СУТНІСТЬ, РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	339
Куш О.О. ФОРМУВАННЯ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	344
Плець І.І. АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	349
Пожар Є.П. ФУНКЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....	354
Хроніка подій. Повідомлення.....	358

Аннотація

В статье проведено исследование разных видов опционом с сингулярной функцией выплаты. Особенное внимание уделяется оцениванию этих деривативов, а также исследованию влияния выбранных параметров на величину опционной премии. Такие исследования полезны как для инвесторов, которые используют эти опционы с инвестиционной целью, так и для инвесторов, которые стремятся управлять риском.

Ключевые слова: деривативы, опционный контракт, функция выплаты, сингулярная функция, цена исполнения, срок действия опциона.

Annotation

In this paper a study of different types of call option with a singular function of the payments carried out. Particular attention is paid to the estimation of these derivatives, as well as to the influence of selected parameters on the value of option premium. Such studies are useful for investors who use these options for investment purpose, and for investors who want to manage risk.

Key words: derivatives, option contract, the payment function, the singular function, exercise price, term of the option.

УДК 663.1.003.8

Ціхановська В.М.,

к.е.н., доцент,

Вінницький національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ – ВИРОБНИКІВ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Постановка проблеми. Основною складовою сільськогосподарського виробництва в Україні традиційно вважається зернове господарство, адже від реалізації зернових культур сільськогосподарські товаровиробники отримують майже третину грошових надходжень. Так, в 2010 році цей показник ставив 36,8 %. Частка зернових у виручці від реалізації продукції рослинництва складає близько 60 %. Цим підтверджується особливе значення ринку зерна для послідовного зміцнення економіки сільськогосподарських підприємств, які розвивають зернову галузь.

Проблема реалізації продукції в ринкових умовах обумовлена наступними причинами: недосконалістю ціноутворення, слабо розвинутою інфраструктурою, низькою ефективністю зв'язків в ланцюгу «виробник – споживач», відсутністю необхідної інформації про стан ринку, недостатньою державною підтримкою.

Ринкові відносини пов'язані зі створенням інфраструктури, що базується на різноманітні форм збуту, розвитку конкуренції та комерції. Збут характеризується появою нових ринкових каналів. Поступово відбувається переорієнтація товаровиробників на альтернативні канали. При недостатній розвиненості інфраструктури багатоканальний збут і його різноманітні форми замінюються реалізацією більшої частини продукції посередницьким структурам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-методичні питання ефективності зернового виробництва, проблеми теорії й практики інтенсифікації галузі втілені в працях С. С. Бакая, В. І. Бойка, М. Г. Лобаса, П. М. Рибалкіна, П. Т. Саблука, В. Ф. Сайка, А. І. Степанова, О. О. Сторожука, М. І. Щура та ін. Питання організації й розвитку аграрного ринку, в тому числі ринку зерна, вивчали П. І. Гайдуцький, О. В. Захарчук, З. П. Ніколаєва, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, Л. М. Худолій, О. М. Шличак та інші вчені. Проте їхні праці були присвячені суто теоретико-методологічним дослідженням формування ринку зерна.

Постановка завдання. Мета статті – здійснити оцінку сучасного стану реалізації зернових культур сільськогосподарськими підприємствами та запропонувати рекомендації щодо їх покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність збутової діяльності сільськогосподарських товаровиробників в значній мірі залежить від інформованості його учасників про стан як внутрішнього, так і зовнішніх зернових ринків. Як, свідчать результати опитування, майже 21% респондентів взагалі не володіють такою інформацією, 46% респондентів недостатньо поінформовані, 26% поінформовані частково і лише 7% володіють достатньою інформацією.

Лише 3% респондентів зазначили, що володіють інформацією про стан внутрішнього ринку зернових, 25% володіють недостатньою інформацією, 56% поінформовані частково, 16% володіють достатньою інформацією.

Однією з умов ефективної і вдалої співпраці в межах ланцюга постачання зерна є високий рівень обізнаності всіх його учасників з вимогами партнерів та умовами співпраці з ними. В процесі пошуку і організації нових каналів постачання дуже важливо володіти інформацією і вміти реагувати на потреби ринку, що часто змінюються [1, с. 123].

Результати опитування показали, що майже 8% респондентів не володіють інформацією про виробників, переробників, трейдерів та споживачів. Найкраще респонденти поінформовані про виробників зерна: 38% володіють достатньою інформацією, 48% частково поінформовані і 14% недостатньо поінформовані. Володіють достатньою інформацією про переробників зерна 28% респондентів, 50% поінформовані частково і 22% недостатньо поінформовані.

Протягом останніх років відбулися певні трансформаційні зміни щодо каналів збуту та реалізації вирощеного врожаю зернових культур сільськогосподарськими підприємствами України (рис. 1).



Рис. 1. Структура збуту зернових культур сільськогосподарськими підприємствами в 2010 р. (%)

Частково регульованими напрямками продажу зерна сільськогосподарськими товаровиробниками є реалізація його заготівельним організаціям, населенню, шляхом продажу та видачі зерна в рахунок оплати праці. Частка цих каналів збуту зерна неухильно скорочується, відповідно збільшується обсяг чисто ринкових напрямів реалізації зерна: за «іншими каналами збуту». Це свідчить про чітко вираженому зсуві в структурі реалізації зерна до все більшого домінування суто ринкового сегмента, навіть незважаючи на те, що ціни реалізації зерна заготівельним організаціям за всі ці роки були значно вищими. Їх рівень був вищий і по окремих видах зерна. У роки ринкових перетворень сталася втрата не тільки керованості, але і стабільності зернового ринку, виражена в різкій динаміці ринкових цін на зерно та продукти його переробки, посилення спекулятивних тенденцій в торгівлі ними, прихованому адміністративному обмеженню ринкового руху зерна в окремих суб'єктах [2, с. 84].

Основним каналом збуту для більшості сільськогосподарських товаровиробників України стало реалізація за «іншими каналами збуту», оскільки за двадцятирічний період ринкових перетворень біржова торгівля зерном не отримала належного розвитку в країні, то основний обсяг товарного зерна реалізується за ринковими каналами збуту, минаючи біржі [3, с. 120]. Для цих каналів характерні неорганізованість, кількісна та цінова інформаційна непрозорість, високі транзакційні витрати, слабе використання принципів логістики [4, с. 29].

В певній мірі орієнтацію на вищезазначений канал сприяло і значно вищий рівень закупівельних цін (рис. 2).

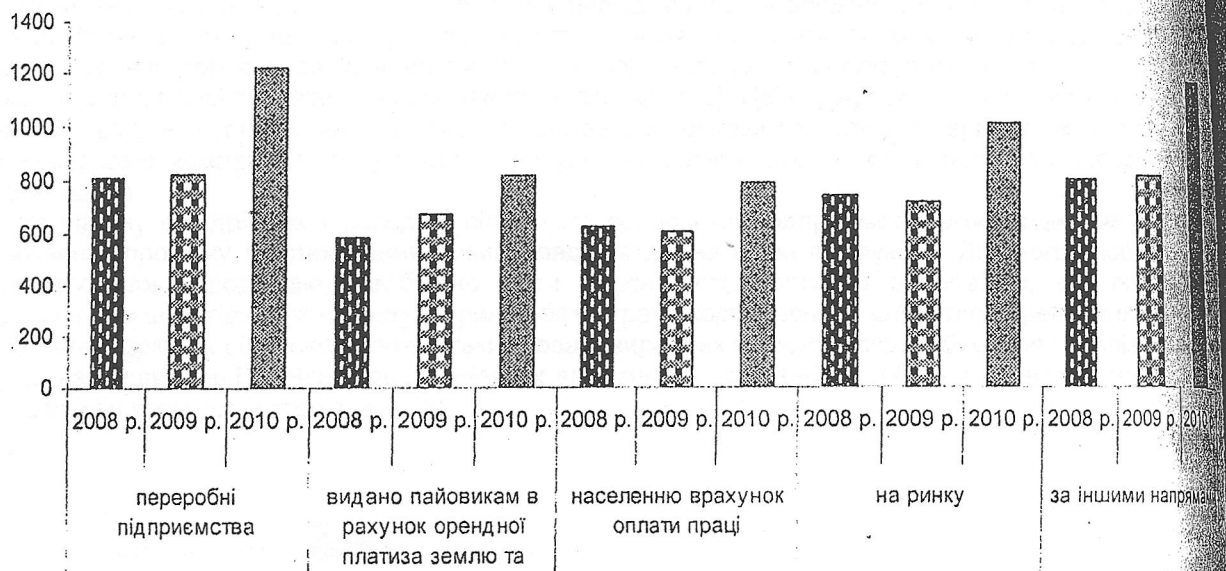


Рис. 2. Динаміка закупівельних цін на зерно для сільськогосподарських підприємств (грн/га)

В ланцюгу товароруку «виробник – споживач» зернотрейдери виконують декілька типів завдань:

- формування товарних партій;
- транспортування зерна;
- очищення, сушіння та зберігання зерна.

Одним із головних негативних аспектів участі посередника на певному етапі каналу руху товарів є те, що до вартості товару додається й маржа посередника. З однієї сторони, це може відобразитися на продавцю, який недоотримує певну частину прибутку при продажу, тому посередник буде намагатися знизити початкову ціну товару для одержання максимально можливого прибутку і в той самий час зберігати конкурентоздатність товару. Спекулятивність дій посередників на ринку зерна проявляється наприкінці маркетингового року, коли попит перевищує пропозицію і споживачі зерна змушені закуповувати по завищених цін.

Позитивна роль посередників проявляється у підтримці так званої «ліквідності ринку», приймаючи на себе можливі ризики, які виникають в процесі товароруку від виробника до споживача. Це по-перше. По-друге, позитивним аспектом участі посередників у процесі руху зерна, як для покупця, так і продавця, є відсутність необхідності розвитку своєї транспортної структури й залучення співробітників, які займалися б пошуком або продажем товару, також зникає необхідність у детальній оцінці й мінімізації тієї самої додаткової вартості, що виникає в міру руху товару [5, с. 58].

Таким чином, посередники фактично є тою ланкою, що з'єднує продавця та покупця, забезпечуючи всі умови для руху товарів. Це створює умови для концентрації зусиль товаровиробників на нарощування обсягів виробництва, що відповідає вимогам основних законів ринку.

Як свідчать результати опитування, 21% респондентів володіють достатньою інформацією про діяльність і вимоги трейдерів, частково поінформовані 41% і 38% поінформовані недостатньо.

Останнім часом на зерновому ринку спостерігається зменшення числа дрібних і середніх незалежних посередників. Це відбувається у зв'язку з їхньою низькою конкурентоздатністю в порівнянні з великими торгово-посередницькими й експортно-орієнтованими компаніями.

Більшість великих експортних компаній з метою оптимізації своєї роботи прагнуть до зменшення кількості посередників на шляху руху зерна в порти. Одним варіантом такої оптимізації є перехід на роботу за принципом нульового каналу розподілу, передбачає налагодження постійних партнерських відносин з виробником зерна.

Більшість експортних компаній для зменшення незалежних посередників, що беруть участь у процесі руху товару на регіональному рівні, розвивають мережу своїх представництв в основних зернових регіонах України, шляхом створення представництва.

Для більшості суб'єктів господарювання основним документом, що підтверджує торгові угоди, є договори купівлі-продажу зерна, зміст яких часто має довільну форму, створюючи тим самим певні труднощі при вирішенні сторонами спірних питань. Частина зерна реалізується і без укладання договорів, оскільки багато сільськогосподарські товаровиробники не мають власних зерносовищ і не об'єднані в збутові кооперативи, що давало б їм можливість формувати великі товарні партії зерна вищої якості, знижувати витрати обігу. Крім того, вони слабо оснащені зерночисною і

зерносушильною технікою, що не дозволяє їм у період збирання врожаю зернових культур доводити зерно до базисних кондицій, а при можливості їх післязбиральної доробки, в умовах відсутності біржової торгівлі зерном за стандартизованими контрактами - реалізувати його за ціною, що відшкодовує додаткові витрати за підвищення якості зерна [6]. Це змушує їх основний обсяг товарного зерна продавати в сезон збирання врожаю за зниженими цінами торговим посередникам або агентам великих зернових компаній за готівковий розрахунок, не несучи при цьому витрат на транспортування і доробку зерна.

На відміну від дрібних і середніх сільськогосподарських підприємств, агрохолдингам доступні різні варіанти продажу і страхування ризиків падіння цін на свою продукцію. Для того, щоб вигідно реалізувати свою продукцію, необхідно мати власні потужності по зберіганню, що дозволить дочекатися більш вигідної кон'юнктури ринку без втрат якості зерна і займатися трейдингом, тобто скуповувати в дрібних сільськогосподарських товаровиробників врожай після збирання і реалізовувати в період найвищих цін [7]. Все більше великих вітчизняних компаній-виробників зернових інвестують кошти в будівництво елеваторів (рис. 3).

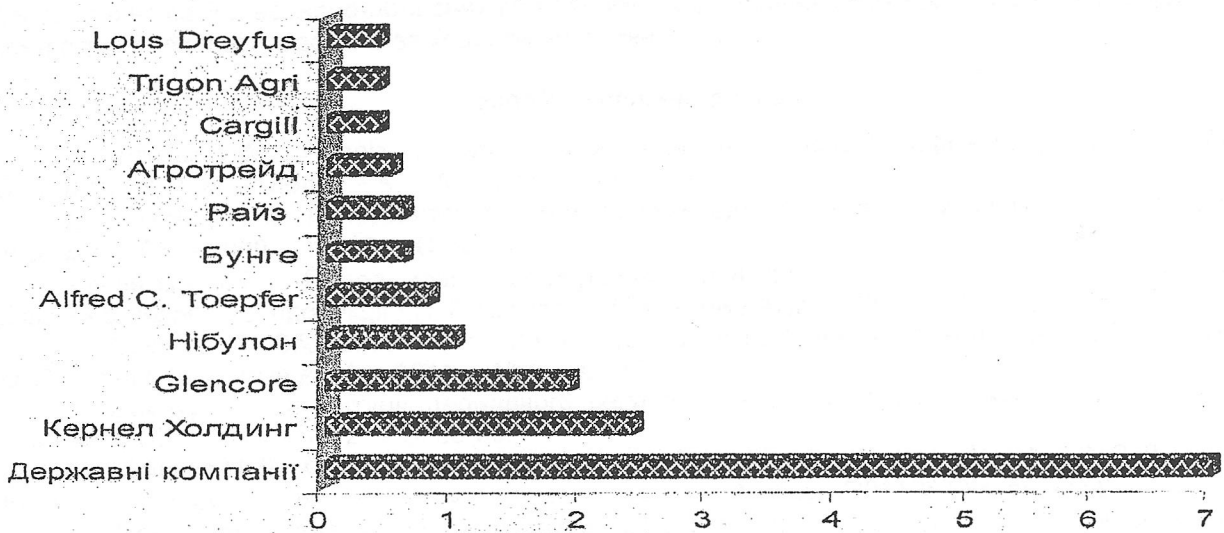


Рис. 3. Елеваторні потужності по зберіганню в розрізі компаній за 2010р. (млн. т.)

Ефективність збуту зернових сільськогосподарськими підприємствами залежить в значній мірі від поінформованості про всі учасників товароруку від виробника до споживача. Всі учасники опитування зазначили, що хотіли б знати більше про того чи іншого учасника (групу учасників) зернового ринку. Показово, що майже 70% респондентів потребують більшої інформації про партнерів, так чи інакше пов'язаних із реалізацією зерна – трейдерів (24%), кінцевих споживачів (23%) та переробників (22%). Про виробників зерна бажають знати більше 17% респондентів, ще 12% зацікавлені в інформації про діяльність державних органів.

Підвищення якості - найважливіший фактор зростання ефективності виробництва зерна. Високі вимоги до якості зерна визначаються особливою цінністю цього продукту харчування, необхідністю його тривалого зберігання.

Світовий досвід показує, що країни, що експортують високоякісну пшеницю, формують ці партії виключно із зерна ярих, ціна якого завжди вище, ніж зерна озимих. Це стимулює виробника застосовувати новітні досягнення науки: нові, більш високоякісні, стійкі до хвороб і шкідників сорти, прогресивні технології [8, с. 81].

Тому важливо правильно організувати післязбиральну обробку і зберігання зерна. Слабка технічна оснащеність господарств засобами лабораторного аналізу з визначення показників якості, в деяких випадках їх повна відсутність, призводить до заниження показників якості. Дослідження зерна на якість проводиться тільки при прийманні на хлібоприймальні пункти. Це не виключає помилок при визначенні класності, тим більше що немає економічного механізму щодо стимулювання покупця в правильності оцінки. З метою усунення непорозумінь між покупцем і виробником необхідним на державному рівні є:

- запровадження ліцензування діяльності щодо приймання, зберігання, переробки та реалізації зерна та продуктів його переробки;
- внесення змін і доповнень до чинних стандартів з метою їх удосконалення та адаптації державних стандартів України на основні сільськогосподарські культури до стандартів Європейського Союзу;
- створення міжрегіональних лабораторій з арбітражного визначення якості зерна.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в ринкових умовах проблема ефективності полягає не тільки у зниженні витрат при виробництві зернових, а й збуту за вигідними для виробника цінами. В даному випадку головну місію повинна виконати держава, шляхом відновлення механізму заставних операцій із зерном, що забезпечить вартість кредитних ресурсів на рівні 6% річних, а вартість заставного зерна - не більше 80% мінімальної інтервенційної ціни. Товаровиробнику гарантується право в будь-який час повернути кредитні ресурси і плату за користування кредитом та отримати назад заставлене зерно. У разі неповернення кредитних ресурсів до початку нового маркетингового року заставне зерно переходить у власність Аграрного фонду.

Механізм функціонування форвардних контрактів «з дорученням» передбачає підтримку сільськогосподарського товаровиробника шляхом його забезпечення необхідними фінансовими ресурсами на період весняно-польових робіт через кредитування у розмірі 50% вартості форвардного контракту без виплати відсотків за користування кредитом.

Бібліографічний список

1. Шпичак О. М. Аналіз і перспективи розвитку ринкової інфраструктури в Україні / О. М. Шпичак, Л. М. Худолій. – К. : ІАЕ УААН, 1998. – 209 с.
2. Голомша Н. Є. Конкурентоспроможність зернових на аграрному ринку / Н. Є. Голомша // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 83-87.
3. Копитець Н. Г. Передумови формування ринкової системи збуту та реалізації сільськогосподарської продукції / Н. Г. Копитець // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 118-125.
4. Лузан Ю. Я. Збалансованість попиту та пропозицій на продовольчому ринку України: / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 27-36.
5. Мамчур В. А. Інституції державного регулювання ринку зерна в Україні / В. А. Мамчур // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 55-60.
6. Нікішина О. В. Стратегічні орієнтири розвитку зернового ринку України / О. В. Нікішина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20110629/6_nikish.htm
7. Агроспікер: інформаційно-аналитическое издание о мировой конъюнктуре зернового и масличного рынков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.agrospeaker.ru
8. Кириленко І. Г. Формування зернового ринку в Україні: стратегія розвитку / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 79-84.

Анотація

Розглядаються проблеми реалізації продукції зернових культур сільськогосподарськими підприємствами України. Особлива увага приділяється розкриттю ролі торгово-посередницьких структур в ланцюгу товароруку від виробника до споживача.

Ключові слова: сільськогосподарський товаровиробник, зерно, ціна, канали збуту, посередник.

Аннотация

Рассматриваются проблемы реализации зерновых культур сельскохозяйственными предприятиями Украины. Особое внимание уделяется раскрытию роли торгово-посреднических структур в цепи товародвижения от производителя к потребителю.

Ключевые слова: сельскохозяйственный товаропроизводитель, зерно, цена, каналы сбыта, посредник.

Annotation

The problems of grain farms in Ukraine. Particular attention is given to reveal the role of trade and intermediary structures in the chain of commodity circulation from producer to consumer.

Key words: agricultural producers, grain price, distribution channels, the mediator.