



colloquium-journal

ISSN 2520-6990

Międzynarodowe czasopismo naukowe

**Jurisprudence
Economic sciences
Public administration
№21(73) 2020
Część 2**



colloquium-journal

ISSN 2520-6990

ISSN 2520-2480

Colloquium-journal №21 (73), 2020

Część 2

(Warszawa, Polska)

Redaktor naczelny - **Paweł Nowak**
Ewa Kowalczyk

Rada naukowa

- **Dorota Dobija** - profesor i rachunkowości i zarządzania na uniwersytecie Koźmińskiego
- **Jemielniak Dariusz** - profesor dyrektor centrum naukowo-badawczego w zakresie organizacji i miejsc pracy, kierownik katedry zarządzania Międzynarodowego w Ku.
- **Mateusz Jabłoński** - politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki.
- **Henryka Danuta Stryczewska** – profesor, dziekan wydziału elektrotechniki i informatyki Politechniki Lubelskiej.
- **Bulakh Iryna Valerievna** - profesor nadzwyczajny w katedrze projektowania środowiska architektonicznego, Kijowski narodowy Uniwersytet budownictwa i architektury.
- **Leontiev Rudolf Georgievich** - doktor nauk ekonomicznych, profesor wyższej komisji atestacyjnej, główny naukowiec federalnego centrum badawczego chabarowska, dalekowschodni oddział rosyjskiej akademii nauk
- **Serebrennikova Anna Valerievna** - doktor prawa, profesor wydziału prawa karnego i kryminologii uniwersytetu Moskiewskiego M.V. Lomonosova, Rosja
- **Skopa Vitaliy Aleksandrovich** - doktor nauk historycznych, kierownik katedry filozofii i kulturoznawstwa
- **Pogrebnaya Yana Vsevolodovna** - doktor filologii, profesor nadzwyczajny, stawropolski państwowy Instytut pedagogiczny
- **Fanil Timeryanowicz Kuzbekov** - kandydat nauk historycznych, doktor nauk filologicznych. profesor, wydział Dziennikarstwa, Bashgosuniversitet
- **Kanivets Alexander Vasilievich** - kandydat nauk technicznych, docent wydziału dyscypliny inżynierii ogólnej wydziału inżynierii i technologii państwowej akademii rolniczej w Połtawie
- **Yavorska-Vitkovska Monika** - doktor edukacji, szkoła Kuyavsky-Pomorsk w bidgoszczu, dziekan nauk o filozofii i biologii; doktor edukacji, profesor
- **Chernyak Lev Pavlovich** - doktor nauk technicznych, profesor, katedra technologii chemicznej materiałów kompozytowych narodowy uniwersytet techniczny Ukrainy „Politechnika w Kijowie”
- **Vorona-Slivinskaya Lyubov Grigoryevna** - doktor nauk ekonomicznych, profesor, St. Petersburg University of Management Technologia i ekonomia
- **Voskresenskaya Elena Vladimirovna** doktor prawa, kierownik Katedry Prawa Cywilnego i Ochrony Własności Intelektualnej w dziedzinie techniki, Politechnika im. Piotra Wielkiego w Sankt Petersburgu
- **Tengiz Magradze** - doktor filozofii w dziedzinie energetyki i elektrotechniki, Georgian Technical University, Tbilisi, Gruzja
- **Usta-Azizova Dilnoza Ahrarovna** - kandydat nauk pedagogicznych, profesor nadzwyczajny, Tashkent Pediatric Medical Institute, Uzbekistan

    SlideShare



INDEX
INTERNATIONAL



COPERNICUS

НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ
БИБЛИОТЕКА
LIBRARY.RU

«Colloquium-journal»

Wydrukowano w «Chocimska 24, 00-001 Warszawa, Poland»

E-mail: info@colloquium-journal.org

<http://www.colloquium-journal.org/>

CONTENTS

PUBLIC ADMINISTRATION

Леонтьев Р.Г. ДЕЛИКТНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОБЩЕЙ ОЦЕНКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ОБ АЭРОПОРТАХ МВЛ	4
Leontyev R.G. DELICATE PRESENTATION OF OVERALL ASSESSMENT RESEARCH ABOUT MVL AIRPORTS	4

ECONOMIC SCIENCES

Амонс С.Е., АГРОМАРКЕТИНГ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	10
Amons S.E. AGROMARKETING AS A FUNCTION OF MANAGEMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES	10

Гонтарук Я.В., PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION POTENTIAL OF AGRICULTURAL SECTOR ENTERPRISES ON THE BASIS OF EXPERIENCE OF «UKRAINIAN SCIENTIFIC-EDUCATIONAL CONSORTIUM»	16
Hontaruk Y.V., ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ «ВСЕУКРАЇНСЬКОГО НАУКОВОГО-НАВЧАЛЬНОГО КОНСОРЦІУМУ»	16

Колесник Т.В., Пронько Л.М., Самборська О.Ю. ВПЛИВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ	25
Kolesnik T.V., Pronko L.M., Samborska O.Y. THE INFLUENCE OF RESTRUCTURING ON THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN A TRANSITIONAL ECONOMY	25

Красняк О.П., ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	33
Krasnyak O.P., FORMATION OF THE SALES POLICY OF THE ENTERPRISE	33

Симоненко Е. И. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	38
Simonenko E. I. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ECONOMETRIC MODELING OF THE ACTIVITY OF AGRARIAN ENTERPRISES ...	38

Фурман І.В., УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ.....	40
Furman I.V., INVESTMENT DEVELOPMENT MANAGEMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AND ITS FEATURES	40

JURISPRUDENCE

Оксін В.Ю. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ	55
Oksin V.Yu. KEY ASPECTS OF THE MODERN PARADIGM OF PUBLIC ADMINISTRATION AT THE LOCAL LEVEL	55

Перельгин И.С.	
КРУПНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ: ПОНЯТИЕ И ДОГОВОРНЫЕ ФОРМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ.....	57
Perelygin I. S.	
MAJOR CONSTRUCTION PROJECTS: CONCEPT AND CONTRACT FORMS OF THEIR IMPLEMENTATION	57
Серебренникова А.В.	
ЦИФРОВАЯ КРИМИНАЛИСТИКА: ГЕНЕЗИС ПОНЯТИЯ.....	60
Serebrennikova A. V.	
DIGITAL FORENSICS: THE GENESIS OF THE CONCEPT	60
Серебренникова А.В.	
ХАРАКТЕРИСТИКА И УГОЛОВНЫЙ ЗАКОН	63
Serebrennikova A. V.	
HARASSMENT AND CRIMINAL LAW	63
Серебренникова А.В., Лебедев М.В.	
ОСОБЕННОСТИ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ПО УГОЛОВНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	65
Serebrennikova A. V., Maksim V. Lebedev	
FEATURES OF THE CRIMINAL LIABILITY OF MINORS UNDER THE CRIMINAL LAW OF THE RUSSIAN FEDERATION.....	65
Твердохлебова Э.В., Самойлова А.В.	
ЗАНЯТИЕ ВЫШЕГО ПОЛОЖЕНИЯ В ПРЕСТУПНОЙ ИЕРАРХИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	68
Tverdokhlebova E. V., Samoilova A. V.	
RISING A HIGHER POSITION IN THE CRIMINAL HIERARCHY: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	68

щування та модернізація основних засобів, збільшується кількість працівників, земельних площ які обробляють власними силами, а також проводяться поглиблені наукові дослідження в тісній співпраці з ВНАУ, в тому числі в межах «Всеукраїнського ННК».

3. Виробничий потенціал державних підприємств що є в складі консорціуму використовується максимально ефективно. Постійно проводиться робота з покращенням використання земельних площ та підвищення ефективності використання виробничого потенціалу в тому числі за рахунок співпраці з Вінницьким національним аграрним університетом.

Основними шляхами підвищення ефективності використання виробничого потенціалу на нашу думку в сільському господарстві є: вирішення проблем прихованого безробіття, формування ринкового механізму, створення здорового макроекономічного середовища, розробка довгострокових програм зайнятості, розвиток і підтримка регіональних ринків праці, підтримка інновацій у сфері підприємництва, переорієнтація системи професійної підготовки та ін.

Удосконалення реорганізації управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності його виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна спрямованість реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємства полягає в оптимізації використання ресурсів підприємства.

Для покращення показників науково-виробничої діяльності аграрних підприємств потрібно поглиблювати співпрацю в рамках «Всеукраїнського ННК» в сфері:

- здійснення фундаментальних наукових досліджень, організацію, проведення і координацію прикладних наукових досліджень у сфері агропромислового комплексу;

- проведення аналізу стану та визначення пріоритетних напрямів розвитку агропромислового комплексу;

- виробництво елітного насіння та насіння вищих репродукцій, садивного матеріалу сільськогосподарських культур, племінної продукції;

- збереження генотипів сільськогосподарських рослин і тварин, колекцій штамів корисних і патогенних мікроорганізмів;

- підготовка наукових кадрів вищої

кваліфікації.

Список літератури:

1. Підвальна О.Г., Герасименко Ю.В. Менеджмент (базовий курс): навчальний посібник. Вінниця. Вінницька друкарня «Консоль», 258 с.

2. Германюк Н.В. Особистість та авторитет керівника як важливий чинник ефективності управлінської діяльності. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 5. С. 61-70.

3. Германюк Н.В. Складники авторитету керівника та шляхи його забезпечення. Психологія і педагогіка на сучасному етапі розвитку наук: актуальні питання теорії і практики: Збірник наукових робіт учасників міжнародної науково-практичної конференції (16-17 грудня 2016 р., м. Одеса). Одеса: ГО «Південна фундація педагогіки», 2016. 120 с.

4. Калетнік Г. М., Шпикуляк О. Г., Пчелянська Г. О. Інститути інфраструктури та ціноутворення у розвитку аграрного ринку: регіональний аспект: монографія. Вінниця: ТОВ «Фірма «Планер», 2012. 324 с.

5. Кириленко І.Г. «Аграрна реформа: час соціальних пріоритетів». Економіка АПК. 2012. №3. С. 71-75.

6. Кубай О.Г., Марчик Є.К. Матеріально-технічне забезпечення аграрного виробництва. "Наукові підсумки 2018 року" : зб. матеріалів XXV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Вінниця, 17 груд. 2018 р.) Ч.2. Вінниця, 2018. С. 49-54.

7. Кузьмін О. Є. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ. 2014. Вип. 207. С. 374–384.

8. Кулешова Т. В. Основы разработки стратегии развития производственного потенциала. Вестник ГТУ. 2014. Вып. 92. С. 119-122.

9. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінка. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 7 (37). С. 123-130.

10. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств: монографія. Полтава. РВВ ПУСКУ, 2014. 205 с.

11. Шпикуляк О.Г. Агрохімічне обслуговування сільськогосподарських підприємств як інноваційна детермінанта їх ефективності [Електронний ресурс] / О.Г. Шпикуляк // Ефективна економіка. 2012. № 4. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1076>

*Колесник Т.В.**Пронько Л.М.**Самборська О.Ю.**Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця, Україна*[DOI: 10.24411/2520-6990-2020-12097](https://doi.org/10.24411/2520-6990-2020-12097)

ВПЛИВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Kolesnik T.V.**Pronko L.M.**Samborska O.Y.**Vinnitsia National Agrarian University, Vinnitsia, Ukraine*

THE INFLUENCE OF RESTRUCTURING ON THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN A TRANSITIONAL ECONOMY

Анотація

У статті приділяється увага розгляду актуальних питань по формуванню та удосконаленню використання ефективного управлінського інструментарію проведення реструктуризації аграрних підприємств на основі механізмів інноваційної політики для підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств, регіонів та країни в цілому. Приділяється особлива увага складовим системи механізмів реструктуризації, включаючи такі як організаційно-економічні, правові, технічні заходи, які спрямовані на зміну структури підприємства, його управління, форми власності з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції та підвищення ефективності виробництва.

Abstract

The article focuses on topical issues of forming and improving the use of effective management tools for restructuring agricultural enterprises based on the mechanisms of innovation policy to increase the competitiveness of agricultural enterprises, regions and the country as a whole. Particular attention is paid to the components of the system of restructuring mechanisms, including such as organizational and economic, legal, technical measures aimed at changing the structure of the enterprise, its management, ownership for the financial recovery of the enterprise, increase competitive output and increase production efficiency.

***Ключові слова:** реструктуризація, аграрні підприємства, інноваційна політика, реорганізація, платоспроможність, банкрутство, перехідна економіка.*

***Key words:** restructuring, agricultural enterprises, innovation policy, reorganization, solvency, bankruptcy, transition economy.*

Сучасний стан економіки України на макро- і мікрорівні характеризується деформованою структурою виробництва. Для ефективного розвитку виробничого потенціалу потрібна його структурна перебудова, її можна здійснювати за допомогою здійснення політики реструктуризації та фінансового оздоровлення потенційно конкурентоспроможних підприємств або через ліквідацію тих, що є збитковими і неперспективними.

Сьогодні в агропромисловому комплексі України політика управління спрямована на здійснення масштабних перетворень стосовно розширення економічного відтворення на інноваційній основі, сучасна практика показує, що наявні механізми управління, які спрямовані на змінами в агропромисловому комплексі не можуть подолати такі негативні тенденції господарювання, як, зокрема, відсутність інноваційних і насамперед ресурсозберігаючих технологій, повільні темпи оновлення засобів виробництва, подальше виробництво

продовольчої продукції з низьким рівнем доданої вартості, погіршення стану навколишнього середовища. За таких умов виникає необхідність здійснення системних наукових досліджень, які стосуються обґрунтування сутності і змісту механізмів в системі АПК на усіх його ієрархічних рівнях[1].

Одним із засобів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація.

Реструктуризація підприємств (Restructuring of enterprises) - це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми, з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.



Рис. 1. Система механізмів реструктуризації аграрних підприємств [6]

Як видно з рисунку, основу системи складає господарський механізм, виступаючи як сукупність методів і важелів виконання дії об'єктивних економічних законів, вирішення суперечностей суспільного способу виробництва та реалізації власності [2]. При цьому акцент робиться на двох основних способах реалізації дії економічних законів: а) через ринковий стихійний механізм; б) через свідоме і планомірне створення сприятливих умов для використання прогресивних тенденцій у дії цих законів. Зважаючи на сутність господарського механізму як форми реалізації дії економічних законів, можна визначити основні із них, а саме закон ринкового саморегулювання; закон економії часу; закон поділу управлінської праці, що стосується закону реалізації форм власності, то його вважають домінуючим в регулюванні аграрних відносин в сучасних умовах господарювання.

Ефективність реструктуризації забезпечується заходами, які покладені в основу плану реструктуризації і спрямовані на вдосконалення організації та управління виробничо-господарською діяльністю, поліпшення фінансового стану підприємства. У плані слід відбити переваги обраних організаційних форм і методів реструктуризації. У разі реорганізації слід показати, які переваги дістане підприємство в результаті зміни організаційно-правової форми, відокремлення окремих структурних підрозділів чи приєднання інших підприємств [9].

У разі реорганізації підприємства слід враховувати законодавчі передумови та вимоги:

- 1) порядок державної реєстрації (перереєстрації) та ліквідації суб'єктів господарювання;
- 2) вимоги антимонопольного законодавства;
- 3) вимоги антимонопольного законодавства;
- 4) порядок емісії акцій (у разі реорганізації акціонерного товариства);

5) можливі екологічні, демографічні та інші наслідки локального масштабу.

У результаті реорганізації підприємства постає потреба скасувати державну реєстрацію одних суб'єктів господарювання і зареєструвати або перереєструвати інших. Перереєструвати підприємство потрібно в тому разі, якщо його реорганізація спричинюється до змін: [6].

- організаційно-правової форми;
- форми власності;
- назви юридичної особи.

Згідно з Положенням про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності юридичні

особи перереєструються в тому самому порядку, що й реєструються. У місячний термін з моменту настання зазначених змін до органів державної реєстрації слід подати документи для перереєстрації з підтвердженням того факту, що оголошення про відповідні зміни опубліковане у друкованих засобах масової інформації.

Антимонопольним законодавством України передбачено, що в окремих випадках, аби запобігти монополізації ринків, така санаційна реорганізація, як злиття, поглинання або приєднання, можлива лише тоді, коли на це є згода Антимонопольного комітету, тому до складу робочих груп з питань реорганізації можуть входити також представники Антимонопольного комітету України.

Згідно Закону України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року, N 2210-III монополізація – це досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінуючого) становища на ринку товару, підтримання або посилення цього становища. Суб'єкт господарювання займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо: на цьому ринку у нього немає жодного конкурента; не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин [1].

Монопольним (домінуючим) вважається становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35 %, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції, або якщо його частка на ринку товару становить 35 або менше відсотків, але він не зазнає значної конкуренції, зокрема внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам.

Монопольним (домінуючим) вважається також становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови: [6]

- сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50 %;

- сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70 % .

З метою запобігання монополізації товарних ринків, зловживання монопольним (домінуючим)

становищем, обмеження конкуренції органи Антимонопольного комітету України здійснюють державний контроль за концентрацією суб'єктів господарювання.

Концентрацією визнається:

1) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого;

2) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання, зокрема, шляхом:

а) безпосереднього або опосередкованого придбання, набуття у власність іншим способом активів у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, одержання в управління, оренду, лізинг, концесію чи набуття в інший спосіб права користування активами у вигляді цілісного майнового комплексу або структурного підрозділу суб'єкта господарювання, в тому числі придбання активів суб'єкта господарювання, що ліквідується;

б) призначення або обрання на посаду керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька з перелічених посад в інших суб'єктах господарювання, або створення ситуації, при якій більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи;

в) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який тривалий період буде самостійно здійснювати господарську діяльність, і при цьому зазначене створення не приводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання;

3) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання.

Учасниками концентрації визнаються:

- суб'єкти господарювання, стосовно яких здійснюється або має здійснитися злиття, приєднання;

- суб'єкти господарювання, які набувають або мають намір набути контроль над суб'єктом господарювання, чи суб'єкти господарювання, щодо яких набувається або має набутися контроль;

- суб'єкти господарювання, активи (майно), частки (акції, паї) яких набуваються у власність, переходять в управління (користування), оренду, лізинг, концесію або мають набутися, та їх покупці (одержувачі), набувачі;

- суб'єкти господарювання, що є або мають намір стати засновниками (учасниками) новоствореного суб'єкта господарювання [10].

Концентрація може бути здійснена лише за умови попереднього отримання дозволу Антимонопольного комітету України чи адміністративної колегії Антимонопольного комітету України: коли сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, за останній фінансовий рік, у тому числі за кордоном, перевищує суму, еквівалентну 12 мільйонам євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року, і при цьому: вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів, у тому числі за кордоном, не менш як у двох учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує суму, еквівалентну 1 мільйону євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року у кожного, та вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів в Україні хоча б одного учасника концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує суму, еквівалентну 1 мільйону євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року [5].

Під час розрахунку обсягів реалізації товарів учасників концентрації використовується сума доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням суми податку на додану вартість, акцизного збору, інших податків або зборів, базою для оподаткування в яких є оборот, за останній фінансовий звітний рік. Кошти, отримані від реалізації товарів у межах однієї групи суб'єктів господарювання, пов'язаних відносинами контролю, якщо такий облік ведеться, не враховуються.

Якщо учасниками концентрації виступають комерційні банки, для розрахунку вартості активів та обсягів реалізації використовується десята частина вартості активів комерційного банку. У випадках, коли учасниками концентрації є страховики, для розрахунку вартості активів страховика використовується сума неттоактивів, а для розрахунку обсягів реалізації товарів – сума доходів від страхової діяльності, визначених відповідно до законодавства України про страхову діяльність [2].

Концентрація, яка може бути здійснена лише за умови попереднього отримання дозволу Антимонопольного комітету України чи адміністративної колегії Антимонопольного комітету України забороняється до надання дозволу на її здійснення. До надання такого дозволу учасники концентрації зобов'язані утримуватися від дій, які можуть призвести до обмеження конкуренції та неможливості відновлення початкового стану.

Підставою для надання дозволу Антимонопольним комітетом України чи адміністративною колегією Антимонопольного комітету України на концентрацію суб'єктів господарювання є те, що вона не призводитиме до монополізації чи суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку чи в значній його частині. Кабінет Міністрів України може дозволити концентрацію, на здійснення якої

Антимонопольний комітет України не надав дозволу, якщо позитивний ефект для суспільних інтересів зазначеної концентрації переважає негативні наслідки обмеження конкуренції. Але дозвіл не може бути наданий, якщо обмеження конкуренції, зумовлені концентрацією, не є необхідними для досягнення мети концентрації та становлять загрозу системі ринкової економіки [4].

Розгляд заяв та справ про надання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання, розгляд справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції регламентовано розділами V-VII Закону України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року.

Підприємства, які мають кредиторську заборгованість, можуть бути реорганізовані з додержанням вимог щодо переведення боргу: [6]

а) переведення (перерахування) боржником свого боргу на іншу особу допускається лише за згодою кредитора;

б) новий боржник вправі висувати проти вимоги кредитора всі заперечення, які ґрунтуються на відносинах між кредитором і первісним боржником;

в) порука та застава з боку третьої особи припиняються з переведенням (перерахуванням) боргу, якщо поручитель або заставодавець не виявив згоди відповідати за нового боржника;

г) поступлення вимоги та переведення боргу, що ґрунтуються на угоді, укладеній у письмовій формі, мають бути здійснені також у письмовій формі.

Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку затвердила Положення про порядок реєстрації випуску акцій і інформації про їх емісію при реорганізації акціонерного товариства. Воно регламентує послідовність дій господарського товариства в разі реорганізації, що відбувається за участю хоча б одного акціонерного товариства або хоча б одне акціонерне товариство створюється в результаті реорганізації.

Відкриті акціонерні товариства, які створюються в результаті реорганізації злиттям, поділом, виокремленням та перетворенням, а також товариства, до яких здійснюється приєднання, зобов'язані зареєструвати інформацію про емісію акцій.

Інформація про емісію акцій акціонерні товариства, які створені у процесі реорганізації, реєструється до державної реєстрації зазначених товариств як суб'єктів підприємницької діяльності.

Реорганізація підприємства, яка може призвести до екологічних, демографічних та інших негативних наслідків, що торкаються інтересів населення певної території, має бути погоджена з відповідною радою народних депутатів [5].

Реструктуризація підприємства покликана розв'язати два основних завдання: забезпечити виживання підприємства та відновити його конкурентоспроможність на ринку.

При оперативній реструктуризації підприємство розв'язує дві основні проблеми: забезпечення

ліквідності та поліпшення результатів діяльності. Період оперативної реструктуризації зазвичай триває три-чотири місяці і охоплює заходи зниження всіх видів витрат (без одержання будь-яких інвестицій) і швидкого збільшення обсягу збуту продукції та обороту капіталу.

Стратегічна реструктуризація підприємства забезпечує його довготермінову конкурентоспроможність. Тому спочатку аналізується і оцінюється стан підприємства, потім визначається його стратегічна мета, розробляється стратегічна концепція розвитку, а також напрями її реалізації.

Часткова реструктуризація здійснюється для досягнення встановлених значень окремих показників (переоформлення боргів, додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості тощо).

Якщо проблеми підприємства суттєвіші, то воно потребує комплексної реструктуризації, насамперед фінансової, а також зміни трудової, технічної та технологічної політики, менеджменту тощо.

Управлінська реструктуризація пов'язана з підготовкою та перепідготовкою персоналу підприємства з орієнтацією на конкурентоспроможне його функціонування, зміну організаційної структури, менеджменту, інноваційної та маркетингової політики.

Технічна реструктуризація спрямована на досягнення високого рівня виробничого потенціалу, технології, застосування ноу-хау, технічних інновацій, що дає змогу підприємству вийти на ринок з конкурентоспроможною продукцією [8].

Економічна реструктуризація підприємства спрямована на підвищення рівня його рентабельності, що залежить від його капітальних та поточних витрат (собівартості) на виробництво продукції, обсягів продажу, а також ефективної цінової політики [12].

Після фінансової реструктуризації підприємство матиме таку структуру балансу, за якої показники ліквідності й платоспроможності задовольнять вимоги ринку, позбудеться проблем з виплатою кредитів, відсотків на них тощо.

Організаційно-правова реструктуризація характеризується процесами корпоратизації, зміни організаційної структури та власника.

Можливі такі варіанти виконання реструктуризації: [14]

- об'єднання (злиття) підприємств з утворенням нової юридичної особи;

- перепрофілювання підприємства;

- виокремлення певних структурних підрозділів з метою подальшої діяльності;

- виокремлення певних структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб;

- передання виокремлених структурних підрозділів у сферу управління іншого органу управління;

- створення холдингової компанії з дочірніми підприємствами.

Форми і методи реорганізації структурних підрозділів підприємства визначають на основі

аналізу умов їх функціонування. Особливу увагу при цьому звертають на збереження підрозділів, які беруть участь у забезпеченні найважливіших державних потреб або соціально-економічних потреб регіону. Остаточо вибирають варіант реструктуризації в результаті оцінки реальних ринкових можливостей структурних підрозділів підприємства.

Залежно від характеру застосовуваних заходів розрізняють форми реструктуризації: [6]

- 1) реструктуризація виробництва;
- 2) реструктуризація активів;
- 3) фінансова реструктуризація;
- 4) корпоративна реструктуризація (реорганізація).

1) Реструктуризація виробництва передбачає внесення змін до організаційної та у виробничо-господарську сферу підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності.

2) Реструктуризація активів передбачає заходи: продаж частини основних фондів; продаж зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів тощо; продаж окремих підрозділів підприємства; зворотний лізинг; реалізація окремих видів фінансових вкладень; рефінансування дебіторської заборгованості.

3) Фінансова реструктуризація пов'язана зі зміною структури й розмірів власного та позичкового капіталу, а також зі змінами в інвестиційній діяльності підприємства. Отже, це такі заходи: реструктуризація заборгованості перед кредиторами; одержання додаткових кредитів; збільшення статутного фонду; заморожування інвестиційних вкладень.

Фінансова реструктуризація обов'язково має супроводжуватися реструктуризацією виробництва, інакше ліквідації підприємства пізніше уникнути не вдасться.

4) Найскладнішим видом реструктуризації є корпоративна реструктуризація. Остання передбачає реорганізацію підприємства, що має на меті змінити власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб і (або) нову організаційно-правову форму діяльності. У межах такої реструктуризації виконують: часткову або повну приватизацію; поділ великих підприємств на частини; виокремлення з великих підприємств тих чи інших підрозділів, зокрема об'єктів соціальної культури та інших непрофільних підрозділів; приєднання до інших чи злиття з іншими, потужнішими підприємствами.

Проведення заходів із реструктуризації для кожного суб'єкта господарювання потребує індивідуальних способів розв'язання завдань щодо виходу з кризового стану [2].

Реструктуризація підприємств (організацій) здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій і проведення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності спеціалістами, які роблять висновки щодо способів оздоровлення та пропонують концепцію господарської діяльності підприємства.

Концепцію розвитку підприємства розробляють залежно від умов його господарської діяльності за такими проблемами: організаційні, виробничі, інвестиційні, економічні, зовнішньоекономічної діяльності, управління персоналом, соціальні та екологічні.

Розробка концепції має ґрунтуватися на чітко визначеній і сформульованій меті реструктуризації підприємства і включати такі питання:

- аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність підприємства;
- вибір варіанта (виду) реструктуризації підприємства;
- обґрунтування стратегічного розвитку підприємства;
- оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації;
- розробка бізнес-плану для реструктуризованого підприємства.

Вибір варіанта або виду реструктуризації підприємства полягає у виборі саме того з кількох поданих варіантів, який повністю відповідає вимогам і пріоритетам розвитку підприємства, високій технологічності виробництва та конкурентоспроможності продукції [11].

Отже, концепція розвитку підприємств дає відповідь на питання про те, як саме буде проведено реструктуризацію: об'єднання, злиття, розподіл, виділення зі складу об'єднання, реорганізація тощо.

Форми та методи реорганізації структурних підрозділів у складі підприємства визначаються на підставі аналізу умов їхнього функціонування.

Вибираючи форми та методи реорганізації, особливо увагу необхідно звертати на збереження підрозділів, які беруть участь у забезпеченні найважливіших державних потреб або соціально-економічних потреб регіону.

Вибір варіанта реструктуризації здійснюється на підставі критерію оцінки реальних ринкових можливостей структурних підрозділів підприємства, а саме: [6]

а) ступінь освоєння нових ринків, що відображає, наскільки швидко підрозділ може змінити структуру збуту продукції та подолати бар'єри вступу до нових ринків.

Проте треба враховувати, що олігопольні ринки та ринки з високим ступенем вкладення капіталу в продукцію освоюються дуже повільно;

б) рівень специфічних виробничих знань і технологій, що характеризує рівень застосування специфічних науково-технічних знань у виробничій діяльності підрозділу, який має відмовитись від усього асортименту продукції, що виготовлялася раніше.

Специфічні виробничі знання й технології включають науково-технічні знання як у так званому чистому вигляді (технології «ноу-хау», патенти), так і у вигляді специфічних систематизованих знань, набутих у процесі роботи на даному виробництві (загальний рівень технічної освіти робітників, інноваційні процеси). Що вищим є рівень знань, які можуть бути передані, то легше

підрозділ освоюватиме нові технології та види продукції.

За цими критеріями підрозділи відносять до однієї з категорій підприємств, що реорганізуються або ліквідуються. Проект плану реструктуризації має визначити: [3].

- економічне обґрунтування її проведення;
- пропозиції щодо форм і методів реструктуризації;
- способи розв'язання фінансових, соціальних та інших проблем, пов'язаних із реструктуризацією;

На сьогодні в Україні налічується велика кількість промислових підприємств, які потребують значних структурних змін, що призведуть до підвищення конкурентоспроможності галузей промислового комплексу, підвищення інвестиційного привабливості і покращення розвитку кожного окремого регіону. Якщо ж розглядати кожен регіон окремо, то можна визначити його особливості функціонування та розвитку. Так як він має свої пріоритети, свої слабкі сторони які характеризуються наявністю промислово-виробничих комплексів, особливістю природно - географічного розташування, що вимагає застосування нових підходів управління для подальшого стратегічного розвитку [1].

У ситуації специфічної комбінації зовнішніх загроз і внутрішніх слабкостей опинилися промислові підприємства у періоди світової фінансової кризи. Спроба подальшого нормального функціонування і конкуренції як на внутрішньому, так і світових ринках значних позитивних результатів поки що не дала. Тому необхідно застосовувати нові методи та механізми управління промисловим потенціалом як на рівні підприємств так і національної економіки в цілому.

Одним із основних чинників успішної діяльності будь-яких промислових підприємств є науково-технічний прогрес, тобто здатність пристосовуватись до мінливого ринкового середовища в обмеженому часовому періоді. Реструктуризація є тим ключовим елементом, що забезпечує конкурентні переваги у сьогоднішньому високо-конкурентному бізнесовому середовищі і спроможності використовувати національний стратегічний потенціал задля збереження національного виробництва.

Реструктуризацію можна визначити як процес адаптації вітчизняних підприємств до мінливих ринкових умов господарювання, процес пристосування до динамічних змін характерних ринковій економіці. Тому реструктуризацію розглядають ще як комплекс заходів надзвичайного характеру, спрямованих на виживання підприємств в умовах кризи.

Багато авторів вважають, що процесам реструктуризації підлягають слабкі, неплатоспроможні підприємства, що знаходяться на межі банкрутства. Але, як свідчить зарубіжний досвід, успішні компанії, які прагнуть нарощувати обсяги високо конкурентної продукції і таким чином підвищувати прибутковість компанії, збільшувати її вартість також здатні до проведення реорганізаційних змін [5].

Метою проведення реструктуризації є створення суб'єктів підприємництва, здатних ефективно функціонувати в умовах подальшого становлення ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка відповідала б вимогам світових ринків.

Проект реструктуризації має визначити: [4]

- економічне обґрунтування доцільності проведення реструктуризації підприємств;
- форми та методи проведення реструктуризації;
- визначення необхідної кількості фінансових ресурсів на проведення реструктуризації та джерел фінансування;
- обґрунтування заходів на реалізацію проекту реструктуризації.

На сьогодні майже усі національні підприємства вдаються у тій чи іншій мірі до проведення реорганізаційних змін, що проявляються у пошуках найкращих умов господарювання. Найбільш поширеною є практика надання більшої самостійності окремим підрозділам підприємства, самостійний пошук замовлень структурними підрозділами, виробництво нових видів продукції, здача в оренду як майна так і приміщень, і ліквідація низько ліквідного майна підприємства. Але це все здійснюється на інтуїтивній основі, а не на прогнозованих результатах. Тож підприємства вдаються до тих заходів, які забезпечать підприємству надходження додаткових грошових потоків у найближчому майбутньому для забезпечення його оборотними коштами [7].

В той же час необхідно розуміти, що єдиної моделі, єдиного механізму проведення реструктуризації не існує, так як кожне підприємство має свої особливості функціонування, свою величину, свій рівень персоналу, технологію виробництва, рівень конкуренції, і свої проблеми. Все це підтверджує, що кожен реструктуризаційний процес вимагає індивідуальних підходів до підприємства, джерел фінансування та стратегічної мети розвитку [12].

Щодо галузевих проблем реструктуризації, то вони також мають свої особливості. По-перше, в умовах сьогоднішнього національні промислові підприємства є експортоорієнтованою сировинною базою, що негативно відзначається на національній економіці. По-друге, нездатність конкурувати на світових ринках змушує підприємства працювати з неповною завантаженістю, тобто утворенням безробіття. Нагальність вирішення проблем породжує здійснення обґрунтованої структурної політики як на регіональному, так і національному рівнях [5].

Характерним прикладом успішної реструктуризації є реформування традиційних галузей промисловості в Англії, на початку 80-х років уряд пішов на радикальну приватизацію енергетики, нафтової, газової, автомобільної, сталеплавильної, суднобудівної, авіаційної промисловості, удвічі зменшивши питому вагу державного сектора в економіці.

Реструктуризація виробництва у Франції проведена на початку 90-х років і була зумовлена приватизацією низки галузей і невеликих підприємств,

націоналізованих у 80-ті роки урядом спеціалістів. З приватизацією раніше націоналізованого майна пов'язані також заходи з реструктуризації виробництва у 70 – 80-ті роки у Португалії та Чилі [2].

Щодо реструктуризації в Україні, то вона торкається більшості великих та середніх підприємств виробничого промислового комплексу, але має свої особливості, що характеризуються відсутністю державного фінансування та державних замовлень. Дані обмеження унеможливають підприємства нарощувати обсяги виробництва та здійснювати вихід на нові світові ринки, і здатність генерувати високу інноваційну активність. У свою чергу інноваційні зміни в економіці створюють умови для переходу на новий рівень управління, що забезпечить промислому підприємству зростання рівня його конкурентоспроможності і покращення рівня розвитку як регіону, так і національної економіки в цілому [4].

Зокрема, конкурентоспроможність національної економіки, визначається конкурентними перевагами якості інноваційних систем, як основного фактора економіки знань, де виникають і комерціалізуються кластери. Впровадження нововведень, підвищення рівня технології, удосконалення інституційного середовища покращують інноваційну діяльність і створюють можливості для підвищення конкурентоспроможності і прийнятті заходів щодо проведення реорганізаційних змін промислового підприємства і підвищення рівня національного господарства.

Інноваційна політика повинна реалізовуватися через формування Національної інноваційної системи, що орієнтована на підвищення конкурентоспроможності національних промислових підприємств, регіонів та країни в цілому. Інноваційна ж система буде ефективною тільки в тому випадку, коли кожний елемент інноваційної структури відповідає своєму призначенню, а поетапний перехід здійснюється з мінімальними витратами.

Виробництво інноваційної продукції може здійснюватися як великими корпораціями, так і невеликими підприємствами, а також – у інтеграції промислових підприємств. А отже, інноваційні системи повинні забезпечити взаємовідносини промислових підприємств різного масштабу та різних рівнів управління [6].

Промислові підприємства функціонують на мезорівні, мегарівні та макрорівні. Мезорівень характеризується функціонуванням транснаціональних корпорацій, науково-технічних комплексів та національних компаній. Мегарівень характеризується регіональним розвитком із притаманними йому регіональними системами, а макрорівень – держави з інноваційними системами.

Інноваційні системи повинні базуватися на нових методах управління та новому системному підході і мати стратегічну мету та шляхи реалізації. Проте основна мета національної системи повинна полягати у постійному оновленні виробничої продукції за рахунок проведення модернізації підприємств, зміні технології виробництва на основі впровадження радикальних інновацій [4].

Одним із основних факторів досягнення конкурентних переваг та інвестиційної привабливості є ефективне використання національних ресурсів. Сучасна трансформація промислових підприємств повинна бути націлена на ефективне використання національних ресурсів, на створення нових виробничих технологій, завантаження виробничих потужностей та підвищення інвестиційної привабливості.

Глобалізація інноваційної діяльності та інтеграція світової економіки забезпечать зростання іноземного фінансування регіону, сприятливого для іноземного інвестора, і дадуть можливість створювати конкурентні переваги у споріднених, підтримуючих галузях і призведуть до виникнення нових галузей промислового комплексу.

Динамічний розвиток промислового виробничого комплексу потребує адекватних дій щодо пристосування можливостей підприємств до існуючих реалій суспільства та стратегії розвитку. Для створення сприятливих умов реструктуризації підприємств потрібно розробити стратегію проведення зміни структури кожного промислового підприємства, та створити для цього відповідну нормативно-правову базу [6].

Нормативно-правова база проведення реструктуризаційних змін потребує постійного удосконалення у відповідності з реаліями сьогодення. Практика зарубіжних країн та їх нормативно-правове забезпечення не повною мірою відповідають національним підприємствам, тому у рамках кожної країни потрібно розробляти властиві лише їй нормативно-правові акти, які б орієнтували дії усіх структурних органів задіяних при проведенні реструктуризації промислових підприємств і покращення стану національної економіки.

Метою проведення реструктуризації є створення таких господарюючих суб'єктів, які здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію, бути технічно забезпеченими і фінансово-дієздатними. Реструктуризація на рівні підприємства стосується перебудови всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершаючи фінансовими аспектами і проблемами власності [7].

Результати реструктуризації оцінюються такими показниками: як прибутковістю, досягненням відповідного рівня прибутковості є однією з цілей реструктуризації і водночас показником її успішності, наявністю позитивних, грошових потоків від основної діяльності, зростанням грошових потоків, яке дає можливість повертати борги та інвестувати кошти в оновлення і зростання виробництва, що свідчить про успішність реструктуризації, зростанням продуктивності праці, скороченням обсягів продажу на традиційних ринках підприємства повинні знаходити нові ринки збуту або скорочувати чисельність свого персоналу, де оцінкою успішності цих дій використовується динаміка зростання продуктивності праці, зростанням продуктивності всіх видів ресурсів, де оцінюється успішність дій через показники рентабельності та їх динаміку, зростанням обсягів експорту та орієнтація на зовнішні

ринки, яка вимагає використання новітніх маркетингових технологій, підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності [10].

Практична реструктуризація підприємств АПК здійснюється за відомим алгоритмом і включає в себе ряд взаємопов'язаних етапів. На першому етапі слід досягти стабілізації аграрного розвитку за пріоритетними напрямками, такими як виробництво продовольчої та тваринницької продукції відповідно до потреб промисловості; ініціювання подальшого розвитку самої переробної промисловості АПК за такими підгалузями, як хлібопекарська, боршнокруп'яна, спиртова, цукрова, мукомельна, власне продовольча. На цій стадії слід забезпечити безумовне впровадження інноваційних технологій за усіма стадіями виробничо-господарського процесу. Забезпечення результативності цього етапу реструктуризаційних дій досягається за рахунок використання засобів організаційного, економічного, адміністративного та нормативно-правового механізмів.

На другому етапі реструктуризації слід досягти переваги інфраструктурного забезпечення підприємств АПК над виробництвом продовольчої продукції. Це стосується перш за все будівництва оптових продовольчих ринків, елеваторів, логістичних центрів, транспортної мережі тощо. На цей період припадає максимальне впровадження науково-технічного процесу, а саме інвестицій, інновацій, технологій вирощування і переробки сільськогосподарської продукції, активізації малого бізнесу АПК, що сумарно дає змогу вийти на модель раціоналізації аграрної сфери виробництва. Першочерговими засобами реалізації завдань стануть складові економічного та інформаційного механізмів аграрної реструктуризації [8].

Третій період реструктуризації підприємств АПК пов'язується із завершенням переходу аграрної економіки до постіндустріальної господарської системи, в якій домінуватиме максимальне використання економічного потенціалу аграрної галузі, повне забезпечення потреб регіону в продовольчій продукції і послугах та використання в управлінні сучасних інформаційних систем [6].

Висновки

Отже, можна зробити висновок, що реструктуризація підприємств - це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми, з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва, тому шляхи розвитку агропромислового сектору України передбачають збалансовані та взаємозв'язані структурні перебудови усіх його галузей, максимальне впровадження у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу, світового досвіду, найбільш прогресивних форм економіки і організації виробництва на основі першочергового розв'язання актуальних проблем: перерозподіл землі та майна, включаючи поглиб-

лення відносин власності на землю та запровадження механізмів реалізації права на власність; приватизація переробних підприємств; реструктуризація підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; впровадження ринкових методів господарювання – менеджменту та маркетингу; державне регулювання аграрної економіки шляхом ефективнішого використання цінних важелів, фінансово-кредитної і податкової систем; розвиток ринків сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів та послуг; інтенсифікація і диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Список літератури

1. Гончарук І.В. Роль сільськогосподарських кооперативів у забезпеченні сталого розвитку сільських територій Вінницької області. Економіка. Фінанси. Менеджмент. №8.2017. 56-67 с.
2. Калетнік Г.М. Сучасні тенденції розвитку харчової промисловості та її місце в економіці держави. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки та практики. №8. 2018 С. 7-26.
3. Логоша Р.В., Колесник Т.В. Концептуальне відображення еволюції ринку та цивілізації як єдиного процесу. East European Scientific Journal №3(55), 2020. Р. 23-33.
4. Колесник Т.В. Регіональне програмування як дієвий інструмент сталого розвитку сільських територій// Всеукраїнський Науково-практичний журнал «Економіка, фінанси, менеджмент» ВНАУ. № 3. 2019. 44-61с.
5. Колесник Т.В., Мазур С.А. Проблеми становлення та розвитку ринку землі в аграрній економіці. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". №7(15). 2018. 99-107 с.
6. Колесник Т.В., Мазур А.Г. Механізми реструктуризації аграрних підприємств в умовах транзитивної економіки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Вип. 12(1). 2017. 159-163 с.
7. Луцяк В.В., Пронько Л.М., Колесник Т.В. Маркетинговий менеджмент: навчальний посібник. Вінниця: ТОВ «ТВОРИ», 2019. 231 с.
8. Мазур А.Г. Економічна сутність та зміст реструктуризації аграрних підприємств в умовах транзитивної економіки. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. № 2. 2015. 3–12 с.
9. Мягкова О.В. Удосконалення системи управління в завданнях реструктуризації системи управління. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2008. № 5. 112–116 с.
10. Правдюк Н.Л., Корпанюк Т.М. Фінансово-економічна діагностика сільськогосподарських підприємств: монографія. Вінниця: Видавництво «ГД «Едельвейс» і К». 2014. 200 с.
11. Реструктуризація та фінансове оздоровлення сільськогосподарських підприємств : [посібник] [В.М. Бобік, М.О. Дзюба, Т.А. Жерібка та ін.]. К. : Ер. Ес. Компані, 2005. 480 с.
12. Kolesnyk, T., Samborska, O., Talavyria, M., Nikolenko, L. Problems and Perspectives in

Management. Ensuring the sustainable development of the Ukrainian agrarian sector in conditions of globalization. Problems and Perspectives in Management. Volume 16. Issue 3. 2018. P. 245-25 c.

13. Pronko L., Kolesnik T., Samborska O. Activities of united territorial communities as a body of local government in the conditions of power decentralization

in Ukraine. Baltic Journal of Economic Studies. Volume 4, Number 2. Riga: Publishing House "Bultija Publishing, Volume 4. No.2. 2018. P. 184-190.

14. Samborska, O. Strategy of Government of Menedgement State Land: Foreign Experience. Web of Scholar, Multidisciplinary Scientific Journal. 4 (22), Vol. 3, April 2018

УДК 658.81

Красняк О.П.,

к.е.н. доцент,

доцент кафедри маркетингу та аграрного бізнесу,
Вінницький національний аграрний університет

[DOI: 10.24411/2520-6990-2020-12098](https://doi.org/10.24411/2520-6990-2020-12098)

ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Krasnyak O.P.,

Candidate of Economical Science, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Marketing and Agrarian Business, Vinnitsia National Agrarian University

FORMATION OF THE SALES POLICY OF THE ENTERPRISE

Анотація

Ринкова трансформація економіки України зумовила зміни в системі управління підприємствами різних галузей. Ці зміни передовсім торкнулися системи постачання сировини та матеріалів, а також збуту продукції.

В статті розглянуто основні складові елементи та цілі збутової політики, особливості її розробки та обґрунтування, а також один із механізмів її формування в сучасних умовах.

На основі проведеного дослідження визначено основні напрямки вдосконалення збутової політики, що обумовлюють економічну стійкість та систему заходів, яка забезпечує своєчасне реагування на відхилення від запланованих значень економічної стійкості вітчизняних підприємств.

Abstract

The market transformation of Ukraine's economy has led to changes in the management system of enterprises in various industries. These changes primarily affected the system of supply of raw materials, as well as sales.

The article considers the main components and goals of sales policy, features of its development and justification, as well as one of the mechanisms of its formation in modern conditions.

Based on the study, the main directions of improving sales policy, which determine the economic stability and a system of measures that provides a timely response to deviations from the planned values of economic stability of domestic enterprises.

Ключові слова: збут, підприємства, ринок, збутова політика, напрямки, ефективність, вдосконалення.

Keyword: sale, enterprises, market, sales politics, directions, efficiency, perfection.

Постановка проблеми. Традиційно українськими підприємствами приділяється менша увага збутовій політиці порівняно з товарною, ціновою, комунікаційною та сервісною. До неї звертаються лише тоді коли підприємства невзможли досягнути конкурентних переваг на ринку своєї продукції. Для більшості підприємств збутова політика - це питання, яку підприємства збирається досягнути у сфері побудови каналів розподілу своєї продукції та її переміщення у часі та просторі [3, с. 29].

Мета статті - полягає в аналізі, побудові та удосконаленні збутової політики вітчизняних підприємств, що дасть змогу підвищити ефективність їх діяльності та їх конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості збутової політики та її ефективність на

підприємствах досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: Л. Балабанова [1], В. Гамалій [4], Д. ДЖоббер [6], В. Заяц [8], М.С. Кравченко [10] та інші. Проте, питання формування збутової політики для підприємств є досить актуальним і дискусійним та потребує подальших досліджень.

Результати дослідження. В економічній енциклопедії за редакцією С. В. Мочерного збутова політика трактується, як комплекс післявиробничих операцій, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцеві [7, с. 593].

На погляд А. Д. Ляпунова [9, с.58] збутова політика – це діяльність підприємства по доведенню товарів від виробника до споживачів.

К. О. Глазкова вважає, що збутова політика для сучасних українських підприємств, це процес просування готової продукції на ринок та організація