

боргів було зараховано в акціонерний капітал. Але в компанія досі відчуває значні труднощі, особливо через неповне повернення активів після зміни топ-менеджменту та неправомірного використання техніки.

Безперечно, можна визначити позитивну динаміку розвитку підприємства, хоча на сьогоднішній день, компанія повністю припинило виплату дивідендів, оскільки грошового потоку мало щоб забезпечити виплати. Але разом з тим, провідні фахівці зазначають тенденцію до покращення тому згодом вона може почати виплачувати, хоча б не великих дивідендів. Це дасть змогу надати впевненість в очах акціонерів в майбутньому підприємства, забезпечити зростання вартості, можливості виходу на ринки капіталу з більш низьким відсотком. Як бачимо в подальшому виплати дивідендів значно покращать можливості компанії.

Список використаної літератури:

1. Gordon M. J. Optimal Investment and Financing Policy. Gordon M. J. The Journal of Finance, Vol. 18, No. 2, P. 264-272.
2. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учеб. / В.В. Ковалев– М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2008. – 448 с.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

Тимошук І.

Університет державної фіскальної служби України

Науковий керівник: Скорик М.О. к.е.н., доцент

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Захистити свої інтереси та стати повноцінними учасниками ринкових відносин, в умовах що склались, невеликі сільськогосподарські товаровиробники можуть за допомогою коопераційних зв'язків. Кооперація виступає механізмом самоорганізації аграрних товаровиробників, в тому числі

невеликих господарств, їх захисту від впливу посередницьких структур; зниження ризиків при здійсненні виробничо-збутової діяльності; вирішення соціально-економічних проблем сільської місцевості. Дає можливості на рівні з великими компаніями використовувати переваги великотоварного виробництва.

Інтегрування України в світову економіку дає можливість переймати досвід інших країн щодо розбудови ринкових відносин, в тому числі і в сільському господарстві. Це стосується і розвитку кооперації.

Прикладом для вітчизняних підприємств є багаторічний досвід та успішний розвиток кооперації в Західній Європі, США [1] та інших країнах з ринковою економікою, де створене високоефективне та високотехнологічне сільське господарство, основою якого є розгалужена та стабільно працююча за активної підтримки держави та громадських структур система кооперації, яка дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам бути учасниками не лише процесу виробництва, а й, що є важливим, процесу збуту сільськогосподарської продукції, зокрема зерна. Так, наприклад, шведські збутові кооперативи реалізують 80% виробленого в країні зерна, кооперативи США – 40%, Канади – 54%, Франції – 70%.

Досвід розвинених країн демонструє наступні переваги кооперативів [2, с.190]:

- можливість впливати на рівень цін закупівлі та реалізації виробленої продукції за рахунок закупівлі та реалізації великих обсягів продукції;
- обмін досвідом між учасниками щодо ефективного ведення аграрної діяльності;
- зростання рівня дохідності за рахунок переваг закупівлі сировини та реалізації продукції;
- більша захищеність учасників кооперативу щодо зміни ринкової кон'юнктури на певний вид продукції, що стимулює її виробництво та дозволяє розробляти стратегічні плани розвитку окремих членів та всього кооперативу зокрема;
- можливість спільного інвестиційного кредитування розвитку виробництва;
- можливість використання засобів виробництва, орендованих у інших членів кооперативу.

Слабкий розвиток кооперації в Україні спричинений багатьма чинниками, серед яких наявність недовіри з боку виробників; слабка поінформованість щодо основ, можливостей та переваг кооперації; слабка законодавча база, що має здебільшого декларативний характер; недостатня державна допомога, та загалом відсутність чіткої стратегії щодо розвитку обслуговуючої кооперації.

Створення заготівельно-збутового кооперативу надає значні міжнародні конкурентні переваги для сільськогосподарських підприємств-членів, які формуються виходячи з його основних функцій: заготівельної, інформаційно-комунікаційної, інвестиційної, ціноутворюючої, збутової (рис.1).

Необхідною умовою створення та подальшого ефективного функціонування заготівельно-збутового кооперативу, як і будь-якого кооперативу зокрема, є чітке визначення та розуміння мети об'єднання. Ще однією важливою умовою є наявність лідера, який би об'єднав інших з відповідною метою. Основою кооперативної діяльності повинна бути чесність, моральні якості лідера та всіх учасників зокрема.

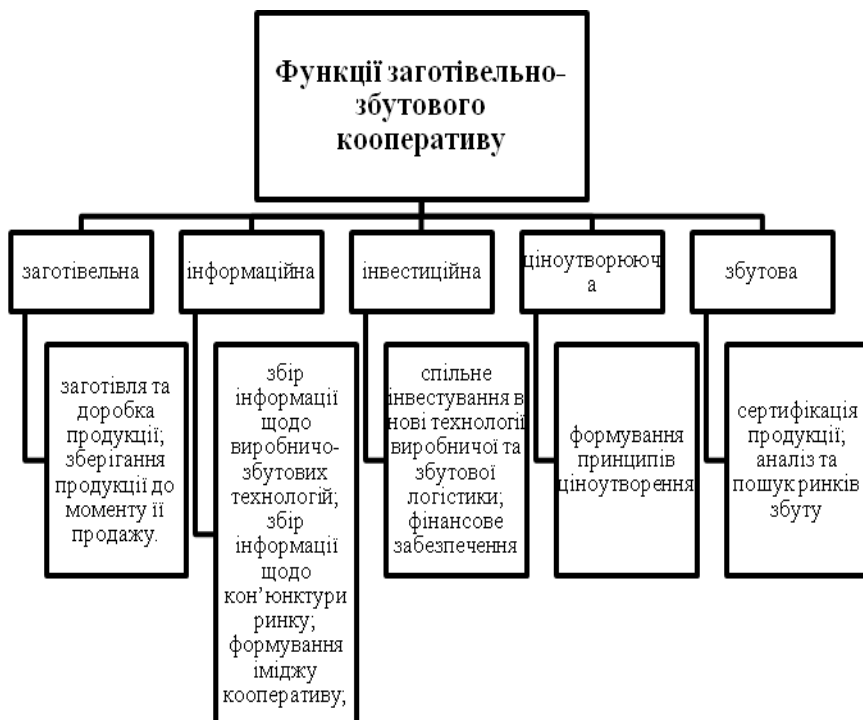


Рис.1. Функції заготівельно-збутового кооперативу

Джерело: складено на основі даних [3]

Кооперація дозволяє учасникам оптимізувати бізнес-процеси, освоювати нові технології для збільшення врожайів, що в свою чергу дасть можливість формувати більшу пропозицію зерна та збільшувати сукупні прибутки. Відповідно, кооперація є можливістю для невеликих та розрізнених сільськогосподарських підприємств стати повноцінними учасниками ринку зерна не лише внутрішнього, але і зовнішнього, та мати вплив на рівень цін на вирощене збіжжя.

Таким чином, перевагами коопераційних зв'язків у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності зовнішньоекономічного потенціалу підприємства може стати наявність можливостей спільного формування та визначення

структури аграрної продукції, спільне проведення досліджень та впровадження їх результатів, обмін інформацією щодо постачальників та покупців, можливість співпраці з великими імпортерами. Також створення даної інституції повинно сприяти встановленню ринкової рівноваги, захисту інтересів кооперативів, розвитку інфраструктури, а також збільшенню експортного потенціалу як окремих сільськогосподарських підприємств так і регіону в цілому. Такий союз може стати платформою узгодження та захисту економічних інтересів, інформаційно-консультаційного забезпечення, юридичного супроводу підприємств-виробників та експортерів аграрної продукції.

Список використаних джерел

1. Алколей Д. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. К.: К.І.С., 2013. – 132 с.

2. Ревуцька А.О. Кооперація як перспективний напрям розвитку агропромислових підприємств. Економічний простір. 2014. – № 84. – С. 190-199.

3. Сайкевич М.І. Експортний потенціал сільськогосподарських підприємств. Інноваційна економіка. 2013. – № 3. – С. 104-110.

*Тушинська Л., Університет державної фіскальної служби України
Науковий керівник: Мацелюх Н.П.,*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Харчова промисловість є важливою частиною народного господарства країни, тому повинні створюватися надзвичайно сприятливі умови для її ефективного функціонування і розвитку.