

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Глушко Ю.В.

аспірант,

*Южный филиал Национального университета биоресурсов
и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет»*

КООПЕРИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Теория и практика кооперативного движения показывает, что это один из наиболее эффективных путей интенсификации производства и сбыта. Так, классически, под кооперативом принято считать объединение лиц с целью совместного производства и сбыта продукции, закупки и потребления товаров или услуг, строительства и эксплуатации жилых домов и т.п.. Теоретические основы современной кооперации разработаны М. И. Туган-Барановским, А. В. Чаяновым, Г. Кауфманом и рядом других отечественных и зарубежных специалистов. В наибольшей степени принципы кооперации применимы к агропромышленному производству, где роль и значение индивидуальных хозяйств имеет исключительно важное значение, а их объединение объективную необходимость ведения фактически всех форм агробизнеса. Классически к существенным чертам сельскохозяйственных кооперативов относится: неопределенное число участников, их свободное объединение с целью организации производства или сбыта продукции, равные права, одинаковая ответственность, наличие общей собственности, необходимой для выполнения кооперативом своих функций, максимальное использование в управлении демократических процедур и правил. Кооперация в сфере сбыта является особо предпочтительной формой кооперации фактически во всей системе агропромышленного производства. Об этом свидетельствует не только исторический опыт кооперации в сфере сбыта, но и современное состояние кооперативных отношений.

Сбытовые кооперативы в международной практике выполняют ряд функций защиты производителей от возможных рисков. По нашим расчетам в странах Евросоюза страховые компании и соответствующие государственные организации заключают договора именно со сбытовыми кооперативами на случай форс мажорных обстоятельств.

С вступлением Украины в ВТО импорт винодельческой продукции в АПК существенно возрос. Поэтому отечественный производитель нуждается в укреплении позиций на местном рынке. В данной связи необходимо использование инновационных форм и методов управления сбытом виноградарско-винодельческой продукции, в том числе методами апробированными в соответствующей отечественной и зарубежной практике. На это обстоятельство в научной литературе обращается, полагаем, недостаточное внимание. А проблема здесь более чем очевидна. В Крыму, в частности, производится виноградарско-винодельческой продукции в среднем в 1.5 раза превышая потребности регионов с учетом его курортно-рекреационной направленности. Однако, собственная продукция явно не в полной степени доходит до потребителя.

Следует специально отметить, что сезонный сегмент сбыта виноградарско-винодельческой продукции является особо существенным и в значительной

степени определяет формы и методы организации кооперативов по сбыту соответствующей продукции. С учетом этого обстоятельства, более чем очевидно требуется модернизация системы сбыта имеющейся виноградарско-винодельческой продукции. В данной связи необычайно полезным является использование зарубежного опыта.

Изучение международного опыта кооперативного движения, исследование возможности применения кооперации в развитии современного агропромышленного производства Украины, а также интерес производителей к созданию кооперативов в сфере сбыта виноградарско-винодельческой продукции привели нас к заключению, что создание сбытовых кооперативов является одним из важнейших факторов реформирования современного сельскохозяйственного производства в Украине, включая Крымскую специфику. Нами определены важнейшие функции кооперативов в сфере сбыта виноградарско-винодельческой продукции. К ним прежде всего относятся следующие:

- объединение усилий кооператоров в защите произведенной продукции;
- мобилизация усилий кооператоров в создании системы сбыта продукции с учетом специфических условий Крыма;
- проведение агромаркетинговых исследований в контексте использования факторов спроса и предложения;
- защита интересов производителей виноградарско-винодельческой продукции от коррупционных и других форм агрессии;
- создание системы хранения виноградарско-винодельческой продукции;
- заключение договоров на сбыт продукции с государственными и другими предприятиями;
- организация системы контроля за качеством производимой продукции;
- организация рекламной кампании и продвижение товаров на рынках Украины и других стран ближнего и дальнего зарубежья;
- корпоративная нейтрализация возможных рисков.

Список использованных источников:

1. Зіновчук В.В. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: Навч. Посібник / В.В.Зіновчук, Л.В.Молдаван, В.Б.Моссаковський. – К.: Вища освіта, 2001. – 464 с.
2. Закон Украины «О кооперации» от 10.07.2003 № 1087-IV// Ведомости Верховной Рады, 2004, №5, с. 35.
3. Швец Н.В. Кооператив как особая организационно-правовая форма юридического лица / Н.В.Швец // Представительная власть XXI век; №3 (76) 2007 г.

Головань Л.О.

аспірант,

Донецький національний технічний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ДИНАМІКИ

В умовах конкуренції суб'єкти господарювання для нормального функціонування і оцінки своїх перспектив повинні знати свою конкурентоспроможність. У цьому випадку підприємства отримують можливість визначити