появилось опасение по поводу безопасности растения, разрешение может быть отозвано в любой момент [6].

Более того, селекция, которая используется в сельском хозяйстве на протяжении многих веков, по сути, преследует целью ту же генную модификацию организмов, только осуществляет это за значительно больший период времени. Генная инженерия способна привнести необходимые изменения в организм за гораздо более короткий срок, тем самым ускорив процесс получения экономической отдачи от проделанной работы.

Существенным аргументом в пользу развития биотехнологий является и тот факт, что селекционные достижения имеют предел и дальнейшее их использование при достижении этого предела просто безрезультатно, тогда как возможности биотехнологий по праву можно назвать неисчерпаемыми.

Настоящий материал подготовлен в рамках функционирования студенческой научно-исследовательской лаборатории «Агроэкономика».

1. Белорусское сельское хозяйство: ежемес. науч.-практ. аграрный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://agriculture.by.– Дата доступа: 06.11.2017.
2. Биотехнологическая революция в экономически развитых странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.espim.ru/locageps-145-1.html. – Дата доступа: 05.11.2017.
3. Гуринович, Т.А. Мировые тенденции развития органического сельского хозяйства: агропанорама, науч.-техн. журнал для работников агропромышленного комплекса. – 2015.
4. Гуринович, Т.А. Органическое сельское хозяйство как способ решения экологических проблем в аграрном секторе: материалы VII междунар. науч.-практ. конф., Махачкала, 13-14 мая 2015 г. – Махачкала, 2015.
5. Мармуль Л.О. Стратегічне позиціонування підприємств з іноземними інвестиціями в аграрній сфері економіки / Л.О. Мармуль, В.С. Петренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2017. – № 4 (40). – С. 43-48
6. Карнаушенко А.С. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств / А.С. Карнаушенко // Вісник Одеського національного університету, 2013.- Т. 18,
7. Вип. 3/2.- С. 12-14.Т.М. Полушкина. Состояние и тенденции развития органического сельского хозяйства в странах Европы: региональная экономика и управление, электр. науч. журнал. – 2017. – № 1 (49)

Петренко В.С., к.е.н., доцент кафедри економіки, фінансів і підприємництва
Херсонський державний університет, м. Херсон, Україна
Карнаушенко А.С., к.е.н., асистент кафедри економіки і фінансів
Херсонський державний аграрний університет, м. Херсон, Україна

ГЕНДЕРНІ РОЛІ В СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Під час переговорів та під час розробки угоди про спільне підприємство та всіх інших документів, які визначають та обмежують відносини між самим спільним підприємством та кожним його учасником – "допоміжні угоди", увагу слід приділяти як широкому принципи та практичні реалії,

управління, управління та напрям. Така увага може збільшити шанси на успіх спільного підприємства.

Облік цих питань на початку відносин має важливе значення, оскільки спільні підприємства за своїм характером об'єднують учасників з різного походження з різними спеціальностями, очікуваннями та цілями. Вони є партнерами зручності. Навіть у вітчизняних (на противагу міжнародним) спільних підприємствах, культурні відмінності між учасниками можуть бути суттєвими, і їх слід очікувати, підраховувати та управляти.

Але, як і в партнерській угоді, так і в угоді про спільне підприємство та допоміжних угодах застосовуються обмеження. Як і у випадку будь-якого контракту, відносини між учасниками неминуче виростуть та перевищують початкові договірні умови. Навіть щільно сформульовані угоди про спільне підприємство та допоміжні угоди не врятують спільне підприємство, якщо існують непримиренні відмінності між учасниками.

Тим не менш, увага до цих угод принаймні забезпечить, щоб з самого початку учасники розуміли мету спільного підприємства, її бізнес і елементи, найбільш важливі для його успіху. Однак, з практичної точки зору, учасники повинні розуміти, що угода про спільне підприємство та будь-які допоміжні угоди не можуть замінити справжнє розуміння між ними, як з метою їх взаємовідносин та відданості кожного учасника цим відносинам[1].

Очевидно, що з комерційної точки зору спільне підприємство є привабливим для своїх майбутніх учасників, оскільки разом учасники можуть скористатись можливостями, які можуть бути недосяжними для них окремо. У цьому відношенні ціле більше, ніж сума його частин.

Кожен учасник спільного підприємства матиме різні мотиви та завдання в участі у спільному підприємстві. І кожна, ймовірно, приносить різні цінності для відносин. Один учасник може надати необхідні технічні знання. Інший учасник може принести необхідний фінансовий вплив. Інший учасник може отримати спеціальні знання про умови місцевого ринку. Інший учасник може надавати конкретні товари або послуги самому спільному підприємству.

Як і у випадку будь-яких відносин, буде більша ймовірність успіху, якщо учасники з самого початку зрозуміють, що кожн з них привносить у відносини. Найкращі угоди про спільне підприємство та допоміжні документи чітко визначають цілі спільного підприємства, визначають роль кожного учасника та визначають процес прийняття рішень у кожному контексті. Вони також намічають стратегію виходу у випадку, якщо домовленість буде спрямована для одного або декількох учасників [2, с.150].

Угода про спільне підприємство чітко враховує відносини між учасниками як спільними учасниками. У допоміжних угодах буде сформульовано та регулювати відносини між самим спільним підприємством та кожним з його учасників з точки зору того, що кожний учасник може окремо і додатково забезпечити для спільного підприємства.

У цьому відношенні увага повинна приділятися кожній з відповідних ролей учасників, з метою очищення переговорів та розмежування. Тим не менше, немає чек-листа. Не всі спільні підприємства створюються рівними. У цілому умови різних договорів купівлі-продажу будуть достатньо схожими; однак, в контексті спільних підприємств, умови різноманітних заходів спільного підприємства можуть бути радикально відмінними один від одного.

Щоб відобразити сутність взаємовідносин спільного підприємства, необхідно чітко визначити обов'язки окремих учасників. На широкому рівні обов'язки учасників можна розділити на три основні категорії:

• ті обов'язки, які є специфічними для одного учасника, такими, що вони не можуть бути виконані іншим;

• ті ролі та обов'язки, які є специфічними для будь-якого учасника, але які найкраще виконують тільки один учасник;

• ті ролі та зобов'язання, які є специфічними для кожного учасника, такі як зобов'язання внести грошові кошти, але які повинні бути виконані протягом певного періоду часу.

Друге ключове питання, яке слід розглянути, коли один або декілька учасників спільного підприємства надають товари чи послуги спільному підприємству, якщо в рамках взаємовідносин виникає суттєва проблема, незалежно від того, чи буде це чинним початком для спільного підприємства.

Допоміжні угоди в контексті спільного підприємства є документами, де "положення про відносини" є критичними. Можливо, доцільно включити положення про припинення дії, наприклад, контракт на постачання, який може бути припинено, якщо постачальник не зможе постачати товари, які відповідають критичним характеристикам продуктивності. Однак це може бути настільки ж важливим (і, можливо, більш важливим для учасника, який є постачальником), що у договорі про постачання містяться механізми, які дозволять учасникам спільного підприємства обговорити будь-яке питання, коли воно виникає, щоб забезпечити відсутність передчасного припинення дії . Необхідно також враховувати наслідки припинення дії конкретної угоди про постачання на загальне положення про спільне підприємство. Якщо допоміжна угода припиняється, це також повинно призвести до можливого припинення діяльності самого спільного підприємства [3,с 171]. Саме тут зв'язок між учасниками спільного підприємства та структурою для цього зв'язку може стати причиною різниці між вирішенням проблеми та нездатності спільного підприємства в цілому. Структура повинна бути ретельно задокументована, принаймні, зобов'язанням до періоду обговорення, перш ніж будь-які права на розірвання будуть розпочаті за будь-якими допоміжними угодами, які можуть негативно вплинути на спільне підприємство. У будь-якому випадку, необхідна прозорість у всіх аспектах відносин між спільним підприємством та конкретним учасником. Хоча в кінцевому підсумку може виникнути потреба у формальних механізмах вирішення спорів (таких як

посередництво, арбітраж чи судова практика), менш формальні механізми можуть краще допомогти учасникам розв'язувати свої розбіжності. Таким чином, слід розробити схему, за якої офіційні засоби правового захисту рідко застосовуються. Оскільки, коли стосунки розпадаються, консультації щодо партнерства завжди повинні передувати поданню на розірвання.

1. Viktoriia Petrenko, Alla Karnaushenko. JOINT ENTERPRISES IN FOREIGN TRADE. ACTIVITY OF UKRAINE. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol. 3, No. 5, p. 203-207.
2. Танклевська Н.С., Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Економічна сутність та види криптовалюти у світі. Наук.- Виробничій Журнал «Бізнес навігатор». 2017. Вип. 4-2 (43). С.133-138
3. Карнаушенко А.С. Розвиток спільних аграрних підприємств України. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка: наук. Жур. 2017. Т. 22. Вип. 9 (62). С. 42- 46
4. Петренко В.С. Факторний аналіз фінансової стійкості економічної безпеки спільних аграрних підприємств / В.С. Петренко // Економічний аналіз: зб. наук. пр. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2017. – Т. 27. – № 4. – С. 255-260
5. Карнаушенко А. С. Шляхи розвитку селенгу та лізингу у аграрних підприємствах України / А. С. Карнаушенко, В. С. Петренко // Вісник Одеського національного університету.- 2013.- Т. 18, Вип. 4/2.- С. 31-34.
6. Карнаушенко А. С. Розвиток фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств Херсонської області / А. С. Карнаушенко, В.С. Петренко // Вісник Одеського національного університету.- 2014.- Т. 19, Вип. 1/1.- С. 171-174.

Проценко О., к. біол. н., доцент
Черкаський державний бізнес-коледж
Міністерства освіти і науки України, м. Черкаси

РЕАЛІЗАЦІЯ КРАЇНАМИ ЄС ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ШЛЯХОМ ПРОВАДЖЕННЯ ПОЛІТИКИ УЗГОДЖЕННЯ

Людське суспільство є складною системою, яка, в свою чергу інтегрована у ще більш складну систему – біосферу Землі. У зв'язку з цим, наслідки функціонування і розвитку людського суспільства проявляються як ряд взаємопов'язаних явищ, що можуть реалізовуватися як у межах власне людського суспільства (його окремих груп), так і виходити за його межі, здійснюючи вплив на середовище існування людини.

Ураховуючи стрімке збільшення чисельності людства та все зростаючу потужність його економічного та військового потенціалу відрізнити і окремо вивчити результати соціально-економічних та екологічних процесів стає все важче. Наразі вивчення цих процесів є критично важливим для виживання сучасної цивілізації. Адже їх знання відкриває шлях до протидії