

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



**МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ЛОГІСТИКИ, МАРКЕТИНГУ, ЗБУТОВОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПЛОДООВОЧІВНИЦТВА
В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

присвячена 35-річчю Економічного факультету

20-21 вересня 2019 року

Херсон
Видавничий дім «Гельветика»
2019

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Співголови комітету:

Кирилов Юрій Євгенович – ректор ДВНЗ «Херсонського державного аграрного університету», д.е.н., професор;

Ніколаєв Дмитро Володимирович – менеджер українського проекту бізнес-розвитку плодоовочівництва (UHBDP).

Оргкомітет:

Аверчев Олександр Володимирович – проректор ДВНЗ «Херсонського державного аграрного університету» з наукової роботи та міжнародної діяльності, д.с.-г.н., професор;

Терновський Володимир Олександрович – заступник менеджера українського проекту бізнес-розвитку плодоовочівництва (UHBDP), к.е.н., доцент;

Синюк Олександр Дмитрович – голова ГО Земля Таврії Херсонська область;

Грановська Вікторія Григорівна – декан факультету економіки ДВНЗ «Херсонського державного аграрного університету», д.е.н., доцент;

Зимній Артур – проректор Державної вищої професійної школи в Коніні, Польща, доктор наук, професор;

Трусова Наталя Вікторівна – д.е.н., проф. Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

Пилипенко Катерина Анатоліївна – професор кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії, д.е.н., доцент;

Худолій Любов Михайлівна – завідувача кафедрою банківської справи та страхування НУБіП України, д.е.н., професор;

Христо Іванов – д.е.н., професор Вищої школи телекомунікацій і пошти, м. Софія, Болгарія

Бедіанашвілі Гіві – д.е.н., професор Європейського Університету; Директор Інституту Досліджень Економічних і Соціальних проблем Глобалізації; Академік Академії Економічних Наук Грузії.

Чілочі Рафаел – декан факультету економічного Інжинірингу та бізнесу, доцент, Технічний університет Молдови

Галоян Діана Робертівна – проректор Вірменського державного економічного університету з навчальних робіт, Вірменія, д.е.н., професор.

Трачова Д.М. Обліково-інформаційне забезпечення амортизаційної політики аграрних підприємств.....	182
Трусова Н.В. Потенціал фінансово-інвестиційного розвитку плодоягідної галузі степової зони України	184
Черненко К.В. Основні завдання обліково-фінансового забезпечення з використанням сучасних бухгалтерських програмних продуктів	187
Шепель І.В. Проблеми оцінки біологічних активів і шляхи їх вирішення.....	189
Яценко В.Ф. Аутсорсинг бухгалтерських послуг в електронному середовищі	191

СЕКЦІЯ 4. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПЛОДООВОЧІВНИЦТВІ

Барсук Ю.В., Аверчев О.В. Розвиток вітчизняного ринку плодів і ягід в умовах глобалізації.....	195
Боліла С.Ю. Підвищення ефективності збутової діяльності виробників плодоовочевої продукції	200
Дуга В.О. Гастрономічні тури як перспективний напрям розвитку агротуризму в Херсонській області.....	202
Євпадченко К.С., Куліш Т.В. Ефективні маркетингові інструменти в системі збуту плодоовочевої продукції	205
Зубенко Д.Д. Зміни та новітні впровадження в системі збутової діяльності у плодоовочівництві	207
Кавун Г.М. Удосконалення управління збутової діяльності аграрного підприємства на основі економіко-математичного моделювання.....	209
Карнаушенко А.С. Проблеми розвитку молодіжного аграрного підприємництва в Україні.....	211
Кашуба Н.І. Особливості удосконалення системи збутової діяльності у плодоовочівництві	214
Кірова Л.Л. Удосконалення системи управління збутовою діяльністю сільськогосподарського підприємства.....	216
Ковальов В.В. Шляхи удосконалення процесу управління збуту продукції на підприємствах аграрної сфери	219
Куліш Т.В. Удосконалення системи збуту продукції плодоовочівництва.....	221
Самойлик Ю.В. Напрями поєднання потенціалів малих господарств та інтегрованих об'єднань агроформувань на органічному сегменті плодоовочевого ринку	223

умовах ринкової економіки. Основні критерії оптимальності планування збутової діяльності:

- а) максимізація математичного сподівання товарної продукції;
- б) максимізація математичного сподівання прибутку;
- в) максимізація математичного сподівання рентабельності; які виконуються за наступних умов: правильне використання ресурсів, виконання умов сівозміни (маневреність посівними площами сільськогосподарських культур), площі посіву окремими рослинницьких культур (маневреність площами посіву окремих культур), обмеження та оцінювання економічному ризику збуту товарної продукції.

Обґрунтування методичних положень щодо проведення аналізу оптимізації раціональної структури виробництва, розроблення та впровадження економіко-математичних методів оптимізації збутової діяльності аграрного підприємства – головні задачі моделювання [4, с. 33–48].

Сучасне сільськогосподарське виробництво потребує значної державної підтримки та встановлення гарантованих ринкових цін на основні види сільськогосподарської продукції [4, с. 127–131].

Література:

1. Савченко О.Г., Кавун Г.М., Валько Н.В., Кузьмич Л.В. Оптимізаційні методи і моделі. Херсон: ТОВ «Айлант», 2014. 430 с.
2. Іващук О.Т. Економіко-математичне моделювання. Тернопіль: ТНЕУ. 2008. 704
3. Гатаулін А.М. Економіко-математичні методи в плануванні сільськогосподарського виробництва. К.: Вища школа, 2000. 260 с.
4. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком К.:КНЕУ, 2000. 292 с.

УДК 331.5

Карнаушенко А.С.

к.е.н. асистент кафедри економіки та фінансів,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
м. Херсон, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОЛОДІЖНОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У сучасному світі молодим людям не просто визначитися з діяльністю, якою в подальшому їм доведеться займатися. Ще складніше зважитися займатися підприємницькою діяльністю. Багато про це замислюються, але мало тих хто вважає підприємництво метою, яку вони

хочуть реалізувати. У той же час, молодь – це люди, в яких закладено великий потенціал, у них є прагнення до змін. Найчастіше саме молоді люди творчо підходять до вирішення різних проблем, вони амбітні і повні енергії. Молодіжне підприємництво знаходиться в центрі інтересів сучасного суспільства, зачіпає життя всього населення. Не знайдеться жодного сектору економіки які б могли функціонувати без нескінченного потоку продукції і послуг, в якому задіяні молоді підприємці. Для формування економіки будь-якої країни розвиток молодіжного підприємництва є одним з важливих моментів.

Молодь – найактивніша частина суспільства, яка швидко реагує на будь-які зміни в житті, яка ефективно їх сприймає. Тому можна говорити про те, що молодь має куди більший потенціал і здатність до підприємницької діяльності, ніж інші вікові групи. Молоді підприємці потребують експрес-навчання основам підприємницької діяльності, консультаційному обслуговуванні, приміщеннях оснащених сучасними засобами зв'язку та оргтехнікою, бухгалтерських та багатьох інших послугах на пільгових умовах. Суспільство потребує розвитку молодіжного підприємництва, заохочення і поширення його цивілізованих форм. Але навіть тоді, коли молодь приймає рішення, щодо організації власної справи, їй доводиться зіткнутися з низкою проблем. Зокрема, часом неефективна робота інфраструктури підтримки і розвитку молодіжного підприємництва, слабка інформаційна підтримка, відсутність нормативно-законодавчої бази, яка регулює молодіжне підприємництво, механізми підтримки та розвитку молодіжного підприємництва мають негативний ефект на збільшення чисельності молодих підприємців. Треба відзначити, що зараз створюються різні цільові програми для надання допомоги молодіжному підприємництву як на загальнодержавному так і на регіональному рівнях.

Доцільно розглянути молодіжне підприємництво як особливий сегмент підприємництва, який обумовлений його специфічними рисами, сильними та слабкими сторонами. До сильних сторін молодіжного підприємництва можна віднести: високу інноваційну активність та інноваційне мислення; високу мобільність, гнучкість підходів та швидкість реакції на розвиток нових ринків; високий рівень можливостей для систематичного оновлення своїх підприємницьких знань і навичок у відповідності зі змінами вимог виробництва і ринку; потенційну здатність молодих людей витримувати підвищену працездатність і нервові навантаження, що супроводжують підприємницьку діяльність, особливо на її початковій стадії; схильність молоді до ризику.

До слабких сторін молодіжного підприємництва відносимо: незначний соціальний досвід; відсутність ділової репутації; слабкі практичні навички у застосуванні економічних законів і механізмів; проблема початкового формування капіталу; відсутність особистих контактів у бізнесі та менеджменті; незахищеність від впливу бюрократичних структур.

Залучення молодих людей до підприємницької діяльності – це не тільки збільшення частки малого бізнесу, але ще і вирішення проблеми зайнятості молоді. В даний час в Україні спостерігається певний спад розвитку молодіжного підприємництва. Все менше і менше молодих людей відкривають власну справу. Значна частина молоді проявляє високу активність у підприємницькій діяльності, але через відсутність реального механізму підтримки молодіжного підприємництва більшість закривається протягом перших кількох місяців роботи або відходить в тіньовий бізнес. Тому доцільно визначити причини невдачі молодих підприємців. Починаючи з власного бізнесу, молоді підприємці часто не підозрюють, скільки різних перешкод може виникнути на їхньому шляху. Проблеми виникають не тільки на початковому етапі, а й під час стабільного зростання фірми. Підприємець повинен розуміти, що проблеми в бізнесі є наслідком його особистих недоліків і невідповідності. Але як показує практика, уникнути помилок практично неможливо. Під час дослідження було виявлено основні причини невдач у молодих підприємців: відсутність коштів; недостатнє дослідження ринку; неправильна цільова аудиторія; відсутність унікальності або належної якості продукту / послуги; швидка реєстрація бізнесу; помилки бізнес-плану; відмова від оптимізації бізнес-процесів; слабкий бізнес-характер; партнерство з друзями та родичами.

В Україні тема підприємництва залишається актуальною. Це пов'язано з розвитком малого і середнього бізнесу, а також зі збільшенням частки середнього класу в суспільстві. Всесвітній банк зі своїх досліджень встановив, що якщо в країні на малий і середній бізнес припадає менше 40 % ВВП, то інвестиції в економіку цієї країни не призведуть до необхідного, запланованого економічного ефекту. Саме це ще раз доводить важливість нейтралізації стримуючих причин розвитку малого і середнього бізнесу.

Література:

1. Гудзь П.В., Куцоконь М. Молодіжне підприємництво та активізація суб'єктивного підприємницького потенціалу молоді: навч. посіб. Донецьк, 2006. 286 с.

2. Гребенець К., Бібік Н. Підтримка молодіжного підприємництва: пошук інструментів гендернозбалансованого управління міськими програмами (на прикладі м. Херкова) URL: http://eprints.kname.edu.ua/44392/1/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA_28-289-296.pdf (дата звернення 13.09.19)