

4. Куликов В. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики / В. Куликов, В. Роик // Российский экономический журнал. – 2005. – № 1. – С. 5-11.
5. Швери Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор / Р. Швери // Социологический журнал. – 1996. – № 1-2.
6. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые // Западная экономическая социология. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 519-536.
7. Социальный капитал российского общества и его влияние на экономику: структура, функции, методы оценки. Аннотация отчета лаборатории социально-психологических исследований ЦФИ ГУ-ВШЭ о научно-исследовательской работе : [Электронный ресурс] / рук. проекта д. психол. н., проф. Н. М. Лебедева. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/org/projects/13950173>
8. Лессер Э. Как превратить знания в стоимость / Э. Лессер, Л. Прусак. – М. : Альпина, 2006.
9. Рейнгольд Г. Умная толпа / Г. Рейнгольд. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2006. – 236 с.
10. Твигг Д. Л. Социальный капитал и социальное расслоение в современной России / Д. Л. Твигг, К. Шектер. – М. : Альпина Паблишер, 2004. – 237 с.
11. Вельтер Ф. Структуры управления сетевыми сообществами малых предприятий и роль доверия: германо-российское сопоставление : [Электронный ресурс] / Ф. Вельтер и др. // Экономическая социология : электрон. журнал. – 2004. – Т. 5. – № 2. – Режим доступа : www.ecsoc.msses.ru.
12. Радаев В. В. Социология рынков: к формированию нового направления / В. В. Радаев. – М. : ГУ ВШЭ, 2003.
13. Трапкова А. В. Доверие в российском малом и среднем бизнесе / А. В. Трапкова // Общественные науки и современность. – 2004. – № 4. – С. 36-48.
14. Przeworski A. What Makes Democracies Endure? / A. Przeworski, J. Alvarez, J. A. Chebub, F. Limongi // Journal of Democracy. – 1996. – Vol. 7. – N 1. – P. 39-55.
15. Diamond L. Developing Democracy: Toward Consolidation / L. Diamond. – Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1999.
16. Полтерович В. М. «Институциональные ловушки: есть ли выход?» / В. М. Полтерович // Трансформация экономики и эволюционная теория Й. Шумпетера : материалы 5-ого междунар. симпозиума по эволюционной экономике. – М. : ИЭ РАН, 2004. – С. 132-150.
17. Плотинский Ю. М. Модели социальных процессов / Ю. М. Плотинский. – М. : Логос, 2001.
18. Бортник Е. М. Влияние качества экономических институтов на развитие социального капитала (вопросы теории) : [Электронный ресурс] / Е. М. Бортник, Л. Н. Лукьянова. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/04VKE.pdf
19. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 2007. – 256 с.
20. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. Сото. – М., 1995. – 407 с.

Радченко Н.В., Каменских Е.А.

УДК 336.5.02

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАСЧЕТАМИ С ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ

Управление расчетами с покупателями – необходимое условие деятельности предприятий, так как на их основе обеспечивается бесперебойность снабжения, непрерывность процесса производства и своевременность отгрузки и реализации продукции. Отношения управления оформляются и закрепляются договорами, согласно которым одно предприятие выступает поставщиком товарно-материальных ценностей, работ или услуг, а другое - их покупателем, потребителем, а значит, и плательщиком.

Четкая организация управления расчетов между поставщиками и покупателями оказывает непосредственное влияние на ускорение оборачиваемости оборотных активов и своевременное поступление денежных средств. Все эти расчеты осуществляются в денежном выражении и в большинстве случаев проводятся безналично.

Вместе с тем, вопросы организации управления расчетов изучены недостаточно. Действующая нормативно-регулирующая база предусматривает упрощенный вариант бухгалтерского и налогового учета, но при этом не берется во внимание вид деятельности предприятий, не учитываются потребности бюджетирования и налогового планирования, возросшие требования необходимости предоставления отчетности в электронном виде и многие другие вопросы. Этим объясняется **актуальность** темы и формирование **цели** исследований, которая состоит в систематизации теоретических и практических знаний по организации управления расчетами предприятий с отечественными покупателями, разработке рекомендаций по их совершенствованию.

Объект изучения – хозяйственная деятельность малых предприятий, связанная с осуществлением расчетов с покупателями, **предмет** - совокупность методологических и практических вопросов организации управления расчетами предприятий с отечественными покупателями. В соответствии с намеченной целью, **задачи** исследования предусматривают: определение экономической сущности расчетов с отечественными покупателями и выделение современных актуальных проблем в данной области деятельности в Украине; анализ литературных источников и нормативной базы для изложения основ организации управления

расчетами с отечественными покупателями; обоснование предложений, направленных на совершенствование процесса управления расчетами с отечественными покупателями на предприятии.

В экономико-правовой литературе существует разнообразие мнений относительно таких понятий, как «покупатель», «расчеты», «заказчик». Так, в Малом бухгалтерском словаре указывается на то, что – «Покупатель – клиент, получатель и заказчик продукции [1]. То есть здесь и «покупатель» и «заказчик» - идентичные понятия. В книге «Бухгалтерський фінансовий облік» эти понятия различаются: «Покупці – це фізичні або юридичні особи, які придбають товари (роботи, послуги). Замовники – це учасники договору, на підставі замовлення яких виготовляється конкретна продукція, надаються послуги, виконуються роботи іншим учасником договору» [2].

В нормативно-правовых документах главным критерием выступают способности человека вести экономическую деятельность в пределах прав и обязанностей. В частности Закон Украины «О налоге с доходов физических лиц» трактует, что – «покупатель – это физическое или юридическое лицо (его филиалы, отделения, другие обособленные подразделения), а также представительства юр.лица» [3]. Гражданский кодекс Украины указывает, что физическое лицо – человек как участник гражданских отношений. Полная гражданская дееспособность наступает при достижении физически лицом 18 лет [4]. В хозяйственном кодексе подчеркивается, что субъекты хозяйствования – участники хозяйственных отношений, которые осуществляют хозяйственную деятельность, реализуя хозяйственную компетенцию (совокупность хозяйственных прав и обязанностей), имеют обособленное имущество и несут ответственность по своим обязательствам в пределах этого имущества, кроме случаев, предусмотренных законодательством [5]. И, если в словарных источниках «покупатели» характеризуются только как клиенты, заказчики, то в нормативной литературе конкретизируется не только их состав: физические и юридические лица, но и обращается внимание на правовой аспект: наделение дееспособностью, правоспособностью, ответственностью по своим обязательствам. В свою очередь, «обязательство» в соответствии со ст. 509 Гражданского кодекса Украины представляет собой «...правоотношение, в котором одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, оплатить деньги и т.п.) или воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [4].

Исполнение своих обязанностей должником приводит к расчету. Так, расчет это – во-первых, подсчет чего-либо; во-вторых, осуществление платежа за что-либо, исполнение денежных обязательств [6]. Иными словами расчет является следствием выполнения покупателем своих обязательств, возникших в связи с приобретением чего-либо. В этой связи в бухгалтерском учете используют понятия дебиторы, дебиторская задолженность. Все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате чего и появляется дебиторская задолженность.

Слово должник, дебитор произошло от латинского слова «debitum», что означает долг, обязанность. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, а иногда приводит и к банкротству. Поэтому вопросы, связанные с учетом дебиторской задолженности постоянно находятся в центре внимания ведущих ученых-экономистов. Отечественной науке известны многочисленные работы следующих авторов: Бланка И. А., Беловой Н, Бутынец Ф.Ф., Завгороднего В.П., Ковалева В.В., в которых детально анализируются проблемы оценки дебиторской задолженности, расчета величины резерва сомнительных долгов, определения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности и т.д. Современный финансовый словарь так определяет понятие дебиторской задолженности - сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, а также граждан, являющихся их должниками (дебиторами) [8].

Таблица 1. Раскрытие термина «дебиторская задолженность» в литературных источниках.

№	Источник	Определение
1	Баканов М. И., Шеремет А.Д. [13, С.257]	Дебиторская задолженность – это важная часть оборотных активов, называемая также счетами дебиторов, и имеет прямое влияние на позицию наличных денежных средств и платежей
2	Бланк И. А. [10, С. 341]	Дебиторская задолженность представляет собой элемент оборотных активов, финансируемый за счет собственного или заемного капитала. При этом ее стоимость определяется возможностями альтернативного использования авансированных в нее средств
3	Бутынец Ф.Ф. [11, С.300]	Дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату
4	Завгородний В.П.[12, С.409]	Под дебиторской задолженностью следует понимать задолженность предприятий, работников и физических лиц данному предприятию
5	Ковалев В.В. [9, С.510]	Дебиторская задолженность в основном это – неполученная часть выручки предприятия от продаж, образующаяся из договора как отдельный вид обязательств между предприятиями

Итак, понятие «дебиторская задолженность» не имеет точного и однозначного толкования, что обусловлено разнообразием взглядов авторов на процессы, происходящие в обществе, разными методологическими подходами авторов и различным пониманием ими базовых категорий. В частности, Баканов М.И., Шеремет А.Д., Бланк И.А. сущностным критериальным признаком «дебиторской задолженности» считают вид оборотных активов предприятия. Бутынец Ф.Ф. Завгородний В.П. Ковалев В.В. - сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан, неполученная часть выручки от продаж. Бутынец Ф.Ф. Ковалев В.В. – стоимостная оценка части продукции, уже проданной покупателям, но еще не оплаченной.

На наш взгляд дебиторская задолженность представляет собой вид активов, характеризующих сумму долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними, а также средства на счетах, причитающиеся к получению в связи с поставками в кредит или оплатой в рассрочку. Дебиторская задолженность является составной частью оборотного капитала. Она характеризует отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их дебиторами в своем обороте. Поэтому, дебиторская задолженность является фактором, оказывающим влияние на: размер и структуру оборотных активов предприятия; размер и структуру выручки (денежных поступлений) от продаж; длительность финансового цикла предприятия; оборачиваемость оборотных активов и активов в целом; ликвидность и платежеспособность предприятия; источники поступления денежных средств предприятия.

Предприятия, организации и другие юридические лица независимо от форм собственности при формировании и обобщении в бухгалтерском учете и отчетности информации о дебиторской задолженности должны руководствоваться нормами Положения (стандартов) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность» (далее – П(С)БУ 10). В соответствии с П(С)БУ 10, дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату. Под дебиторами следует понимать юридических и физических лиц, которые вследствие минувших событий задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или прочих активов. [14]

Учет дебиторской задолженности на международном уровне регулируется:

- МСФО 1 «Представление финансовых отчетов»;
- МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление»;
- МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» [15].

Методологические основы формирования в бухгалтерском учете и отражения в финансовой отчетности информации о дебиторской задолженности, заложенные в МСФО, несколько отличаются от П(С)БУ. Так, например, МСФО не дает конкретного определения дебиторской задолженности, а выделяет ее в отдельный класс финансовых активов и определяет как «непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке» (согласно параграфу 9 МСФО 39). Исключения составляют активы, которые предназначены для продажи, или товары для торговых компаний, если компания планирует их выбытие в ближайшем будущем. Кроме того, МСФО требуют использования ряда основополагающих принципов и правил отражения дебиторской задолженности. К основным из них относятся: отражение объема реализации и дебиторской задолженности в полной сумме; оценка дебиторской задолженности в соответствии с вероятностью ее взыскания; раскрытие информации об операциях между взаимосвязанными сторонами.

Важным вопросом при организации управления дебиторской задолженностью является ее классификация. Существует несколько подходов: во-первых, классификацию по правовому критерию различают на срочную или просроченную. К срочной относится дебиторская задолженность, срок погашения которой еще не наступил или составляет меньше одного месяца и которая связана с нормальными сроками расчетов, определенными в соглашениях. Просроченная – это задолженность с нарушением договорных сроков погашения. Во-вторых, с целью составления финансовой отчетности дебиторская задолженность классифицируется по таким критериям как:

- связи с нормальным операционным циклом т.е. с учетом промежутка времени между приобретением запасов для осуществления деятельности и получением средств от реализации, произведенной из них продукции, товаров и услуг;
- срок погашения;
- по объектам, относительно которых возникли обязательства дебиторов;
- с учетом своевременности оплаты должником дебиторской задолженности (рис.1).

Методологические принципы оценки дебиторской задолженности за продукцию, работы и услуги в бухгалтерском учете показаны на рисунке 2.

Анализируя содержание рисунка 2, нельзя не заметить, что оценка задолженности покупателя за продукцию, товары, работы и услуги может меняться в зависимости от срока погашения задолженности. Чем он больше, тем вероятнее необходимость выполнения дооценки первоначальной задолженности или определения ее чистой реализационной стоимости.

Предприятие, отгружая товары, выполняя работы или оказывая услуги, не всегда получает оплату от покупателей и заказчиков немедленно. Оно вынуждено идти на определенный риск для того, чтобы увеличить объем своей реализации в условиях конкуренции. По сути, предприятие предоставляет своим покупателям коммерческий кредит. В таких условиях всегда остается вероятность того, что оплата от покупателя не поступит. В то же время, по принципу начисления, в момент отгрузки товаров (продукции), выполнения работ или оказания услуг предприятие должно признать доход от их реализации. В доход включаются также долги, которые, вероятно, никогда не будут оплачены. Это приводит к тому, что реальный доход, который получит предприятие в будущем, необоснованно завышается на сумму указанных долгов. Поэтому при признании дохода от реализации его необходимо уменьшить на сумму сомнительных долгов. Этого требует и принцип осмотрительности, согласно которому нельзя завышать доходы.



Рис. 1. Классификация дебиторской.

Анализ рисунка 1 показывает, что текущая дебиторская задолженность, связанная с реализацией продукции, товаров, работ и услуг, является производной отношений между продавцами и покупателями и отражает обязательства покупателя по отношению к продавцу.



Рис. 2. Критерии признания дебиторской задолженности.

Для оценки суммы сомнительных долгов существует специальная методика, в соответствии с которой предприятие формирует резерв сомнительных долгов, который рассчитывается только по задолженности за продукцию, товары, работы или услуги. На сегодняшний день П(С)БУ 10 выделяет два метода определения величины резерва сомнительных долгов [14]: во-первых, применение абсолютной суммы сомнительной задолженности; во-вторых, применение коэффициента сомнительности, который рассчитывается путем умножения суммы остатка дебиторской задолженности на начало периода на искомый коэффициент. При этом метод применения абсолютной суммы сомнительной задолженности базируется на анализе платежеспособности отдельных дебиторов, т.е. порядок расчета идентичен первому из ранее существующих вариантов. А, вот коэффициент сомнительности, в свою очередь, рассчитывается одним из трех предложенных способов: 1) путем определения удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе; 2) путем классификации дебиторской задолженности по срокам непогашения; 3) путем определения среднего удельного веса списанной на протяжении периода дебиторской задолженности в сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за предыдущие 3–5 лет.

Процесс организации управления расчетами с покупателями в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями ГКУ и ХКУ, П(С)БУ 10 можно изобразить в виде схемы (рис.3).

Проблемы организации управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются предприятия, достаточно типичны: нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами; не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью; отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости; не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАСЧЕТАМИ С ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ

коммерческого кредитования; функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями, при этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Выводы:

1. Для организации эффективного управления расчетами с отечественными покупателями необходима информация о дебиторах и их платежах и проведение финансово-управленческого анализа, что дает наиболее полную информацию для принятия оперативного и обоснованного решения руководством предприятия в той или иной ситуации. Минимальный набор финансово-управленческой отчетности включает: отчет о движении денежных средств; отчет о запасах сырья и готовой продукции; отчет о дебиторской задолженности; отчет о кредиторской задолженности; отчет о продажах; отчет о произведенной продукции; отчет о закупках.

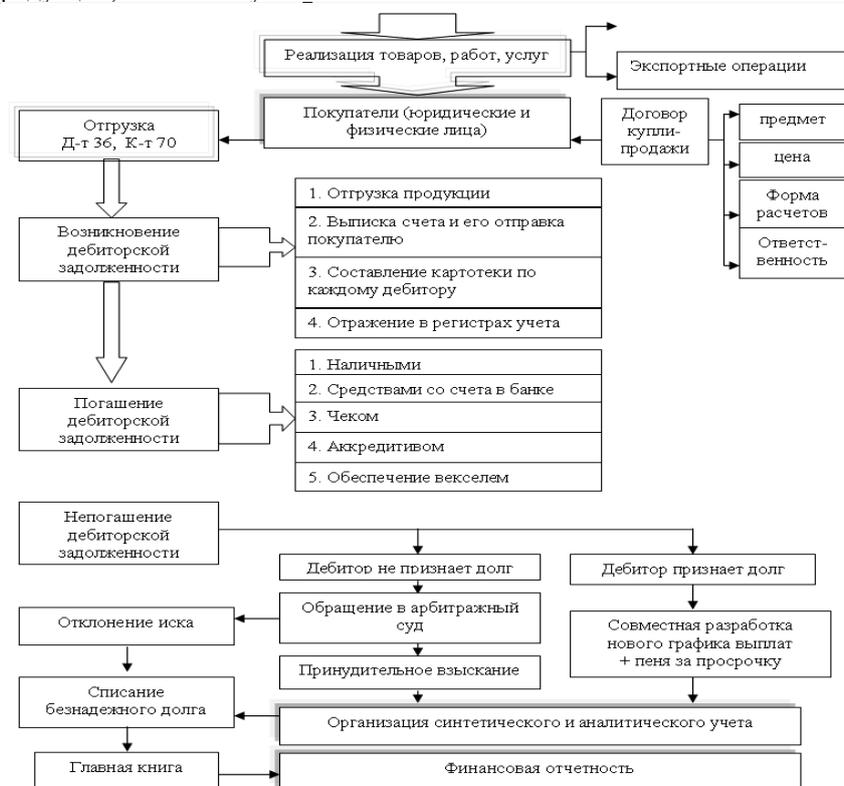


Рис. 3. Схема организации управления бухгалтерского учета на основе ведения расчетов с покупателями.

2. Данные финансового учета позволяют проследить дебиторскую задолженность в разрезе клиентов – отечественных покупателей, время платежа и срок просрочки, но не всегда обеспечивает ранжирование клиентов по срокам ее возникновения. В этом случае представляется необходимым с помощью субсчетов или аналитических объектов разделить дебиторскую задолженность, по крайней мере, на нормальную и просроченную.

3. Для уменьшения потерь от задержки платежей необходимо организовать взыскания неустойки в форме штрафов и пени. Неустойка в форме штрафа рассчитывается в процентах от суммы неисполненного или ненадлежащим образом исполненного обязательства (по ст. 625 ГКУ – 3% годовых от просроченной суммы, если иной размер процентов не установлен договором). Неустойка в форме пени исчисляется в процентах от суммы несвоевременно исполненного обязательства за каждый день просрочки исполнения (может применяться только при условии наличия оговорки в Договоре с заказчиком).

При расчете пени, следует помнить об ограничении, наложенном ст. 3 Законом Украины «Об ответственности за несвоевременное выполнение денежных обязательств»: «но не более размера двойной учетной ставки НБУ, действующей в период, за который уплачивается пеня» [16]. При расчете неустойки (штрафа, пени) следует учитывать и ограничения периода ее взыскания, установленные шести месячным сроком ст. 232 ХКУ [5].

Наряду с неустойкой, предприятие может взыскать и убытки. В соответствии со ст. 225 ХКУ, в состав убытков, которые подлежат возмещению лицом, допустившим правонарушение включаются: стоимость потерянного, поврежденного или уничтоженного имущества; дополнительные расходы (штрафные санкции, выплаченные другим субъектам и т.п.); неполученная прибыль (потерянная выгода), на которую сторона, понесшая убытки, имела право рассчитывать в случае надлежащего выполнения обязательств другой стороной; материальная компенсация морального вреда (потеря деловой репутации в результате задержки сроков расчетов).

Перспективним направленням дальніших досліджень являється вивчення проблем аудиту операцій по учету розрахунків з вітчизняними покупцями.

Істочники і література:

1. Малий економічний словар / А. Н. Азрилян., А. М. Азрилян і др.; под ред. А. Н. Азриляна. – М. : Ін-т нової економіки, 2000. – 1088 с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл. / під заг. ред. Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП Рута, 2009. – 912 с.
3. Закон України «О налоге с доходов физических лиц» от 22.05.2003 г. № 889-IV (Редакция Закона в 01.01.2011 г.) // ВВР. – 2003. – № 37. – С. 308.
4. Господарський процесуальний кодекс України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1798-12>.
5. Підприємницьке право України : учеб. / под ред. А. В. Старцева. – Х. : Одиссей, 2008. – 656 с.
6. Масаковский В. Парадоксы бухгалтерского учета в Украине / В. Масаковский // Бухгалтерский учет и аудит. – 2011. – № 9. – С. 30-35.
7. Пантелеев В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : монографія / В. П. Пантелеєв; Держ. акад. стат. – К. : Аналіт. агентство, 2008. – 491 с.
8. Сопіщева В. І. Фінанси: курс для фінансистів : навч. посіб. / В. І. Сопіщева. – К. : Знання, 2008. – 567 с.
9. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 559 с.
10. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 656 с.
11. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 5-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 726 с.
12. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет в Украине : учеб. пособие / В. П. Завгородний. – К. : А.С.К., 2003. – 427 с.
13. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учеб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
14. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 08.10.99 г. № 237 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu10/>
15. Международные стандарты финансовой отчетности : [Электронный ресурс] / под ред. Ф. Голова. – К. : Федерация профессиональных бухгалтеров и аудиторов Украины. – 2009. – 3255 с. – Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010
16. Закон Украины «Об ответственности за несвоевременное выполнение денежных обязательств» от 22 ноября 1996 года (в редакции Закона от 10.01.2002 // ВВР. – 2002. – № 16. – С. 114.

Скупський Р.М.

УДК 338.43:635.1/8

ОВОЧІВНИЦТВО ПРИЧОРНОМОР'Я УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Низька рентабельність вітчизняного овочівництва, концентрація виробництва в господарствах населення, відсутність повноцінної та доступної ринкової інфраструктури, критично низький рівень технічного забезпечення сільського господарства, невідповідність рівнів виробництва та споживання продуктів харчування в окремих регіонах, зростання обсягів імпорту овочевої та овочеконсервної продукції загострюють проблеми розширеного відтворення промислового овочівництва України на основі інноваційної моделі розвитку.

Незважаючи на те що Україна, займаючи провідні позиції щодо світового виробництва картоплі (3-є місце, 18,7 млн. т або 5,0% від загального світового виробництва) та овоче-баштанних культур (6-є місце, 8,9 млн. т, 0,9 % відповідно) на період 2010 р. за показником урожайності поступалась провідним виробникам аналогічної продукції, зокрема:

- овочів, урожайність яких у середньому становила 173,6 ц/га (весь світ – 183,3; Нідерланди – 472,9; Австрія – 414,0; Німеччина – 310,5 ц/га);

- картоплі, з урожайністю 132,5 ц/га (весь світ – 174,3; США – 443,1; Нідерланди – 436,0; Німеччина – 399,8; Швейцарія – 386,7 ц/га тощо).

Ось чому, на фоні глобалізації економіки, загострення конкурентної боротьби на зовнішньому продовольчому ринку після входження України до СОТ, питання інноваційного розвитку промислового овочівництва, як базису забезпечення продовольчої безпеки, оцінка його потенційних можливостей щодо структурної оптимізації, підвищення ефективності досить актуальне й потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові основи організації інтенсивного виробництва в овочевому підкомплексі, висвітлені в роботах відомих економістів: В.І. Благодатного, П.П. Борщевського, С.В. Васильчака, З.І. Гризєнкової, Є.О. Дайленка, В.І. Криворучка, К.К. Плешкова, В.В. Писаренка, О.О. Поліщука, В.П. Рудь, М.О. Склярєвського, В.С. Уланчука, Д.Ф. Харківського, Л.В. Федорової, В.М. Яценка та ін.