

зміні фактора на одиницю, тобто за рік. Якщо цей коефіцієнт має позитивний знак, то його економічним змістом є середньорічний абсолютний приріст показника; якщо від'ємний – середньорічне абсолютне зменшення показника.

Необхідно зауважити, що розвиток концентрації зерновиробництва у такому тенденційному напрямі і з такою інтенсивністю протягом прогнозного періоду з 2011 по 2015 рр. можливий лише при збереженні умов попереднього періоду. У протилежному випадку названі тенденції можуть змінити свої характеристики, а надмірне збільшення частки трьох основних зернових підгалузей без розширення територіальних меж підприємств може призвести до негативних наслідків: руйнації сівозмін, неможливості поєднання культур та занепаду інших галузей.

**Висновки.** 1. За період 2001-2010 рр. у процесі концентрації зерновиробництва підприємств зони Степу України склалися три тенденції: перша – укрупнення всього зерновиробництва, друга –

укрупнення відбувається виключно за рахунок збільшення концентрації трьох головних підгалузей (озимої пшениці, ярого ячменю і кукурудзи), третя – прискорене зростання концентрації виробництва кукурудзи, що сприяє підвищенню ефективності і конкурентоспроможності галузі та підйому тваринництва.

2. Оскільки укрупнення головних підгалузей зерновиробництва здійснюється при майже незмінному розмірі загальної концентрації підприємств за рахунок інших підгалузей і галузей, то знижується ефективність і відбувається занепад останніх.

3. У перспективі розвиток концентрації зерновиробництва можна здійснювати у такому ж напрямі, але уже шляхом залучення в оборот вільних земельних масивів або об'єднання підприємств. В протилежному випадку можливі негативні наслідки.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є обґрунтування раціональних розмірів і структур концентрації зерновиробництва для регіонів України.

#### **Література**

1. Александров М.П. Специализация и концентрация производства в колхозах и совхозах / М.П. Александров. – М.: Колос, 1966. – 208 с.
2. Бергман Х. Разделение труда и специализация в сельском хозяйстве: пер. с нем. / Х. Бергман. – М.: Прогресс, 1969. – 50 с.
3. Воробьев И.П. Специализация и концентрация производства в условиях рыночной экономики / И.П. Воробьев, М.И. Кинтель // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1992. – № 9. – С. 5-7.
4. Економіка виробництва зерна (з основами організації і технології виробництва): монографія / Бойко В.І., Лебідь Є.М., Рибка В.С. та ін.; за ред. В.І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 400 с.
5. Заметин И.И. К вопросу о специализации сельского хозяйства / И.И. Заметин, П.П. Перцев. – М.: Мысль, 1970. – 412 с.
6. Канінський П.К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств: монографія / П.К. Канінський. – К.: ІАЕ, 2005. – 348 с.
7. Колеснев С.Г. Специализация и размеры сельскохозяйственных предприятий / С.Г. Колеснев. – М.: Колос, 1963. – 480 с.
8. Мельник Л.Ю. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2002. – № 2. – С. 11-16.
9. Оболенский К.П. Теория и практика специализации сельского хозяйства / К.П. Оболенский. – М.: Колос, 1975. – 190 с.
10. Чмирь С.М. Формування та розвиток зернового господарства України: монографія / С.М. Чмирь. – К.: Аграрна наука, 2007. – 376 с.

УДК 334.732.6

### **ЗНАЧЕННЯ ЗАГОТІВЕЛЬНО-ЗБУТОВИХ КООПЕРАТИВІВ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ**

**Галушко О. О.**

*Автором обґрунтовано значення заготівельно – збутових кооперативів для оптимізації забезпечення постачання основних та оборотних засобів та збуту продукції. Наведено основні напрямки розв'язання проблем для підприємств при формуванні такого кооперативу.*

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Протистояти на ринку великим аграрним фірмам середні та малі за розміром сільськогосподарські підприємства не можуть, та к як вони в процесі своєї операційної діяльності стикаються з характерними проблемами:

– недостатнє забезпечення якісним насіннєвим матеріалом, елітною худобою, кормами, добривами і отрутохімікатами;

– дефіцит агрономічних, ветеринарних і зоотехнічних послуг, консультацій по бух обліку та аудиту;

– недостатнє забезпечення сільськогосподарською технікою, устаткуванням та необхідність їх ремонту;

– проблеми збуту виробленої продукції (дефіцит інформації про ринкову кон'юнктуру, потенційних партнерів, неможливість впливати на ціни із-за малих партій продукції, що продається і т. д.);

– брак потужностей для зберігання, передпродажної підготовки, доопрацювання, переробки і фасування продукції, що приводить до її реалізації за низькими цінами.

Альтернативою сучасним викликам є організація заготівельно-збутових кооперативів. Вони

які складається із двох або декількох незалежних організацій, які формально або неформально, за підтримки або без підтримки третьої особи поєднуються з метою консолідації своєї потреби в матеріалах, послугах або інвестиціях та для просування на ринок виготовленої продукції.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Останні наукові дослідження показують, що в 2010 році в агропромисловому бізнесі України діяло близько 100 великих підприємств, до чотирьох тисяч що відносяться до середнього, більше десяти тисяч за чисельністю зайнятих потрапляють в категорію малого бізнесу. Загальна кількість особистих селянських господарств тільки на Сумщині складає близько 150 тис. які виробляють основну кількість картоплі, овочів, молока та м'яса. Отже для більшості підприємств аграрної сфери, а також особистих підсобних господарств стоїть проблема як по збуту своєї продукції так і придбання необхідних основних та обігових засобів виробництва за економічно обґрунтованими цінами. Тим не менш, окремі дослідники намагались вирішити частину проблемних питань цієї сфери, серед яких слід відзначити праці М. Туган-Барановський [5], М. Кондратьєв, Б. Мартос та ін. Сучасні українські наукові дослідження є продовженням класичних підходів до сільськогосподарської кооперації, що знайшло відображення в працях таких вчених як В. Зіновчук [3], О. Крисальний, М. Малік [4], В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдаван, Н. Павленчик, Ю. Ушкаренко, Г. Черевко та ін.. Актуальність досліджуваного питання гостро стоїть перед малим і середнім бізнесом особливо важлива задача - налагодження системи збуту, постачання, фінансування і ін., які враховували б потреби і специфіку сільськогосподарських товаровиробників і сприяли їх розвитку і модернізації, а також зростання виробництва в цьому секторі, підвищення зайнятості і доходів сільського населення. Згладжування соціальної напруженості на селі неможливе без розвитку сільськогосподарської заготівельно-збутової кооперації, що спирається на істотну підтримку з боку держави.

**Формулювання цілей статті.** Основними напрямками даного дослідження, будуть виступати виявлення головних переваг створенню заготівельно-збутових кооперативів для сільськогосподарських підприємств, оптимізації забезпечення постачання основних та оборотних засобів та збуту продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Самостійно вирішити вищезгадані проблеми можуть лише великі агропромислові об'єднання які створюють постачальницько-збутові, агросервісні і переробні підприємства, що пропонують послуги сільгоспвиробникам на невідгідних умовах, монополізують ринок, підсилюють диспаритет цін між сільським господарством і промисловістю.

Постановою Кабінету Міністрів України від 12 грудня 2002 року №1858 "Про затвердження

"Програми розвитку сільськогосподарських заготівельно-збутових кооперативів на 2003-2004 роки" зроблена спроба привнести в кооперативний рух на селі більшого динамізму і організованості.

У Програмі вказано, що сільськогосподарська кооперація може розглядатися як форма взаємодії незалежних товаровиробників, які добровільно об'єднують свої зусилля і ресурси для задоволення індивідуальних економічних інтересів в конкретному середовищі шляхом створення підприємств особливого типу — сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, який повинен мати статус неприбуткової організації, що відповідає міжнародним принципам кооперації.

Такий статус цілком логічний і обґрунтований, оскільки кооперативи такого типу — це, перш за все, структури, які створюються самими товаровиробниками, щоб підвищити ефективність своїх господарств і, фактично, є продовженням цих господарств. Обслуговуючий кооператив не ставить мета нагромаджувати прибуток, отриманий в результаті своєї діяльності, а передає її своїм клієнтам - власникам. Обслуговуючий сільськогосподарський кооператив не є прибутковою організацією, а тому він повинен діяти в іншій юридичній площині. [1]

Заготівельно-збутові кооперативи практично нове явище в ринковому середовищі країни, вони роблять лише перші кроки в своєму становленні, тому ще економічно слабкі, їх організаційні структури знаходяться на стадії формування. Для них значно важче, ніж іншим суб'єктам, адаптуватися до умов ринку. Заготівельно-збутові кооперативи переживають процес упередженого відношення до себе з боку органів влади, нерозуміння самих селян і їх невпевненість в тому, що кооператив може функціонувати в сучасних умовах.

Досвід вітчизняної кооперації вивчений ще досить слабо і не узагальнений, а по деяких напрямках відсутній. Тому виникає потреба звертатися до досвіду країн з розвинутою кооперативною формою господарювання. Це, зокрема, стосується питання формування стабільної законодавчої бази.

Світовий досвід розвитку фермерських господарств показує, що кооперація зусиль фермерів в сферах виробництва, збуту і постачання є умовою їх виживання і подальшого розвитку. Вона дозволяє підвищити доходи, поліпшити умови праці і скоротити витрати на виробництво продукції. [8]

У різних країнах одні і ті ж види кооперативів традиційно мають різну вагу в агробізнесі, але в цілому вони представляють реальну економічну силу, яка істотним чином впливає на розвиток їх аграрного сектора.

Згідно із законом України "Про сільськогосподарську кооперацію", кооперативи діють у сфері обслуговування сільськогосподарського і іншого виробництва учасників кооперації. Залежно від виду діяльності вони діляться на тих, що

переробляють, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні, а також для надання комплексних послуг, пов'язаних з виробництвом, переробкою, збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва і рибальства.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив не має мети здобуття прибули і має право отримати статус «неприбуткового». Проте він втрачає його, якщо об'єми діяльності з іншими юридичними і фізичними особами перевищать 20% його загального звороту. Якщо ж сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи надають послуги не лише своїм членам, але і іншим особам (що має бути визначене статутними документами), то в разі здобуття прибули податками обкладається вся діяльність кооперативу. Такий кооператив не є неприбутковою організацією і не може бути включений в «реєстр неприбуткових організацій і установ».

Таблиця 1.  
Питома вага кооперативів в агробізнесі в економічно розвинених країнах %

Країни	Напрямок діяльності				Матеріально-технічне постачання
	маркетинг				
	молоко	м'ясо	овочі та фрукти	зерно	
США	86	-	20	40	11-45
Канада	59	20-54	7-25	54	15-40
Швеція	99	79-81	60	75	75
Голландія	82	35	70-96	-	40-50
Німеччина	55-60	30	60	-	50-60

Кооперація в сільському господарстві; постійно відчуває тиск великих компаній-виробників засобів виробництва, що мають власну дилерську мережу. Досить скромними є позиції кооперативного сектора в постачанні сільськогосподарської техніки і пального, оскільки ця сфера значною мірою контролюється транснаціональними корпораціями, що мають розгалужену розподільчу систему. Проте роль кооперації у Західній Європі зокрема залишається важливою особливо щодо комбікормів, добрив і засобів захисту рослин. Інтенсивний тип ведення сільського господарства потребує надійної та добре контрольованої системи придбання ТМЦ.

Співпраця багатьох людей, їхня кооперація мають ряд переваг порівняно з індивідуальними діями у сфері товарно-грошового обігу кооперація забезпечує отримання додаткових переваг. У цій сфері кооперація дає змогу значно скоротити витрати за рахунок концентрування коштів та уникнення необхідності користування послугами посередників.

Первісний капітал кооперативу формується; за рахунок вступних та пайових внесків, що здійснюються відповідно до фінансової частини базового бізнес-плану та Статуту кооперативу. На наступному етапі потреби в капіталі можуть задовольнятися шляхом:

- контролю ресурсних і продуктових ринків з боку сільськогосподарських виробників;
- істотному заощадженню робочого часу у членів кооперативу за рахунок перейняття кооперативом на себе багатьох трудомістких процесів, зміцненню духу колективізму;
- спеціалізованих внесків членів та/або асоційованих членів;
- паїв нових членів та/або асоційованих членів;
- коштів, що надходять від господарської діяльності кооперативу;
- позичкових коштів та ін.

Кооператив має прагнути до розширення за рахунок вступу нових членів. Збільшення за рахунок цього масштабів оптових закупівель посилює економічну владу кооперативу

Ключем для створення заготівельно – збутових кооперативів є організація тривалих партнерських відносин є простий, доступний і регулярний обмін інформацією.

Кооперативи, що володіють ефективною інформаційною, домагаються кращих результатів, тому що завдяки цьому підприємства можуть значно знизити витрати на формування й управління кооперативом.

Партнерство в кооперативах повинне бути побудоване на прагматичних основах.

**Висновки** Сільськогосподарські заготівельно-збутові кооперативи виконують певні соціально-економічні функції і є новою формою роботи з населенням. При цьому важливу соціальну значущість несе в собі можливість реальної участі членів в господарському управлінні і здобуття додаткових прибутків.

Соціально-економічна ефективність господарської діяльності сільськогосподарських заготівельно-збутових кооперативів досягається внаслідок максимальної реалізації особистих інтересів членів власників і сприяє:

- зниженню виробничих і трансакційних витрат сільськогосподарських виробників і, отже, зростанню їх доходів;
- підвищенню надійності обслуговування аграрного виробництва і якості що надаються сільгоспвиробникам послуг;
- контролю ресурсних і продуктових ринків з боку сільськогосподарських виробників;
- істотному заощадженню робочого часу у членів кооперативу за рахунок перейняття кооперативом на себе багатьох трудомістких процесів, зміцненню духу колективізму;
- розвитку конкуренції у сфері агробізнесу, що обмежує монополістичну поведінку акціонерних і інших комерційних агропромислових формувань;
- скороченню втрат сільськогосподарських виробників від диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію і засоби виробництва і послуги для сільського господарства і пом'якшенню вказаного диспаритету;

– консолідації економічних і соціальних інтересів сільськогосподарських виробників, зростанню їх соціального статусу, підвищенню ефективності аграрного лобі і так далі.

Отже сільськогосподарська заготівельно - збутова кооперація робить неможливим безконт-

рольне панування посередницького бізнесу. Вона виведе з тіньового обігу велику суму оборотних коштів, розширить доступ товаровиробників до агросервісним послуг, дасть можливість їм краще адаптуватися до умов ринкової економіки і досягти міцних позицій на ринку.

#### Література:

1. Закон України „Про кооперацію” // Офіц. вісн. України.-2003.-№33.- С.233-246.
2. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження примірних статутів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу" - 2003 № 191. – С.33
3. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. – К.: Логос, 2001. – 145 с.
4. Малік М.Й. „Кооперація в сільському господарстві України : стан і перспективи. ” //Економіка АПК.- 2005.- № 12.-С. 3-8.
5. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
6. Черевко Г.В. Стратегія і особливості розвитку кооперації в аграрній сфері // Зб. наук. праць учасн. конф. «Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХ століття». – К., 2001. – с. 247-249.
7. Государственное регулирование налоговых отношений сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lol.org.ua>

УДК 338.1:633.1

## ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА

**Бакум М. М.**

*В статті обґрунтовано склад та визначено вплив факторів підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами в контексті формування та реалізації їх економічного потенціалу*

**Постановка проблеми.** Забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку аграрного сектора економіки України є запорукою продовольчої безпеки держави. При цьому в умовах низької платоспроможності споживачів основною передумовою досягнення пропорційного стану внутрішнього ринку рівня конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції є найбільш повноцінне використання виробничого потенціалу підприємств, що має призвести до ефективної реалізації конкурентних переваг. Галузь рослинництва є єдиною ефективно функціонуючою галуззю аграрного сектора економіки, тому саме її розвиток має стати основним джерелом стабілізації фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Останнє не є можливим без вирішення наукової задачі визначення факторів, які формують ефективність, тобто, факторів, що гарантують більшу віддачу і на реалізацію яких необхідно, в першу чергу, сконцентрувати матеріальні і фінансові ресурси господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням підвищення управління ефективністю присвячено багато досліджень провідних вітчизняних та зарубіжних вчених економістів, зокрема, С.В. Мочерного, В.Г. Андрійчука, А.Г. Гончарука, В.Б. Яковлева, А.С. Лібкінда [1 - 5] та інших. Їх дослідження спрямовані на різні аспекти процесу виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, в тому числі і зерна, як одного з основних видів продукції рослинництва. При цьому в зазначених дослідженнях не достатньо уваги приділяється формалізації факторів ефективності виробництва зерна, зокрема, при опрацюванні процедур управління.

**Цілі статті.** Метою виконання дослідження є обґрунтування складу та визначення впливу факторів підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва сільськогосподарськими підпри-

ємствами в контексті формування та реалізації їх економічного потенціалу.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах ринку ефективність характеризується отриманням ефекту, який виступає як перевищення результатів над понесеними витратами виробництва. Ефективність виробництва залежить від багатьох факторів. Більшість вчених економістів умовно поділяють фактори ефективності сільського господарства на дві групи: внутрішні і зовнішні (рис. 1).

Вплив виділених груп факторів в різних об'єктивних умовах на ефективність неоднозначна. В більшості випадків ефективність виробництва, в першу чергу, визначається внутрішніми факторами (якість землі, стан і забезпеченість технічними засобами, штат і кваліфікація персоналу, ефективність управління і оплати праці та ін.). В несприятливі роки для виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, наприклад, за природно-кліматичними умовами, економічними та іншими, більш суттєво на ефективність впливають зовнішні фактори (стабільність та кризи на фінансових ринках, ціни на зерно та матеріально-технічні ресурси, рівень податків, дотації збиткових видів продукції та ін.).

В кожному випадку, як внутрішні так і зовнішні фактори, прямо або опосередковано впливають на ефективність виробництва через зміну витрат (об'єм і сукупна вартість витрачених ресурсів, живої і уречевленої праці, рівень цін та ін.), або отриманих результатів (об'єм і якість вирощеної продукції, рівень цін та ін.).

В сучасних умовах виробництва більш суттєвим стає визначення факторів які формують ефективність, як окремого процесу, так і виробництва зерна в цілому. Тобто, факторів які гарантують більшу віддачу і на реалізацію яких необхідно в першу чергу сконцентрувати матеріальні і фінансові