

контролю мають такі ознаки: мета контролю, предмета, сфера, масштаби і форми контролю.

Висновки. На завершення потрібно відмітити, що саме вивчення інноваційної політики дасть можливість розглянути в розгорнутому вигляді весь спектр потенціалу підприємства, усі його складові елементи. В результаті є можливість зрозуміти суть процесу, виявити та усунути проблеми, проаналізувати вплив новітніх факторів на систему. А головна ідея полягає в тому, що є можливість керувати інноваційними процесами в ході їх здійснення, оновлювати, корегувати у відповідності з метою

Література:

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 428 с.
2. Гудзинский О.Д. Державна політика інноваційного розвитку економіки / О.Д. Гудзинский // Інвестиції: практика та досвід. – № 18. – 2010. – С. 98-102.
3. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Репин. – М.: РИА Стандарты и качество, 2007. – 240 с.

УДК 631.151

РОЗПОДІЛЬЧІ ВІДНОСИНИ В ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРУКТУРАХ

Тютюнник М.Г., к.с.-г.н., доцент, Михайлова О.С., к.е.н., доцент,

Русанова Г.М., к.е.н., с.н.с.

Полтавська державна аграрна академія

Розглянуті розподільчі відносини в інтеграції виробничої та переробної сфери на прикладі створення обслуговуючого кооперативу.

Considered distributing of integration productive and processing to the sphere on the example of creation of attendant cooperative store.

Постановка проблеми. У сучасних умовах, що характеризуються різноманітністю форм існуючих аграрних підприємств та багаторічний досвід розвинутих країн світу показує, що досить важлива роль у підвищенні продуктивності сільського господарства належить системі кооперації. Україна, обравши кардинальне реформування аграрного сектору економіки на засадах приватної власності на землю та майно, повинна повною мірою скористатися перевагами кооперативного шляху розвитку сільського господарства. Сільськогосподарська кооперація є одним із перспективних шляхів розвитку села, адже дозволяє виробникам сільськогосподарської продукції об'єднати власні зусилля та одержувати економічний ефект від спільної діяльності на ринку та переробки власної сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними і практичними аспектами розвитку сільськогосподарської кооперації приділена значна увага в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, В. Амбросова, С. Бабенко, С. Бакая, П. Березівського, Ф. Горбоноса, В. Гончаренко, В. Зіновчука, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, Л. Молдван, О. Нечипоренка,

П. Саблука та інших. Дослідники кооперативних організаційних структур надають перевагу саме цій формі господарювання в ринкових умовах.

Постановка завдання. Виходячи з місії функціонування міжгосподарського виробничого підприємства, або обслуговуючого кооперативу, повинно передбачатися одержання максимального синергетичного ефекту у вигляді прибутку і обґрунтований справедливий його розподіл між усіма членами кооперативу та усіма ланками кооперованого виробничо-технологічного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Синергічний ефект має місце, найперше, у випадку ускладнення системи продуктивних сил та появи в ній нових елементів, виникнення якісно нових типів і форм власності, досконалих форм господарювання та їх комплексної взаємодії і, особливо, це проглядається у створенні кооперативних структур.

Разом з тим, процес кооперування стримується рядом об'єктивних та суб'єктивних факторів. Якщо у 1926 році в сільськогосподарській кооперації нараховувало 9,5 тис. кооперативів, в кінці 30-х років 3,4 тис., то на 1.01. 2010 року їх були лише 645 одиниць. Стримуючим фактором їх розвитку є недостатня матеріально-технічна база, довгострокових кредитів для будівництва молокозаводів, елеваторів, м'ясокомбінатів, агроторгових центрів тощо. Виникає питання, чи доцільно створювати матеріальну базу кооперативу, коли у кожному районі є не завантажені потужності хлібоприймальних підприємств, млинів, підприємств по переробці молока і м'яса, складських приміщень, комбикормових заводів тощо.

Не маючи у достатній кількості сировини, ці підприємства вимушені простоювати, працювати в одну зміну, скорочувати робочі місця тощо.

У такій ситуації логічно і вигідно поєднати порушені процесом приватизації та ринковим середовищем економічні інтереси суб'єктів господарювання суміжних сфер агробізнесу шляхом спільної участі їх у створенні переробно-збутового кооперативу.

Закон України "Про сільськогосподарську кооперацію" дозволяє будь-якій фізичній чи юридичній особі, яка не займається безпосередньо сільськогосподарським виробництвом, але виявляє бажання вкласти свій капітал у створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, здійснити цей акт в якості асоційованого члена кооперативу.

Кооперативні форми вертикальної інтеграції сільськогосподарських товаровиробників - дають можливість їм створювати надійні канали збуту своєї продукції і не залежати від каналів комерційних підприємницьких структур та їх кон'юнктурної політики.

Створення сільськогосподарськими товаровиробниками на основах кооперації суміжних із сільським господарством сфер агробізнесу посилює їх економічний вплив на ринку виробленої ними продукції. Через кооперативи виробник може здійснювати контроль ринкової ситуації, працювати зі споживачами своєї продукції без посередників, створювати свої представництва на продовольчих ринках шляхом кооперативних об'єднань.

У випадку коли кооперативні формування створюються у вигляді вертикального продуктового ланцюжка, значно зменшується проблема міжгалузевого ціноутворення, оскільки члени кооперативу самі впливають на формування цін у процесі руху продукції і виробів з неї від однієї до наступної сфери агробізнесу. Комерційні, переробні та заготівельні компанії, закупаючи сировину у товаровиробників, диктують їм свої ціни, оскільки вони є територіальними монополістами. Між кооперативним переробним підприємством і виробниками сировини – його членами не виникає комерційних відносин, тому що діяльність кооперативного підприємства не несе ознак підприємницької діяльності, а є продовженням діяльності своїх членів сільськогосподарських товаровиробників. Кооперативний млин чи молокозавод не закуповує сировину у своїх членів. Вона передається їм для переробки і реалізується від їх імені, або передається на реалізацію особисто кожному члену кооперативу. При цьому спочатку встановлюються попередні ціни на передану сировину, а в кінці фінансового року виручка від продажу продуктів переробки за мінусом витрат розподіляється серед членів кооперативу у вигляді кооперативних виплат, які додаються до попередніх цін, що були виплачені їм за сировину як надбавки до цих цін. Дещо інший механізм в кооперативі, що поставляють своїм членам засоби виробництва також за собівартістю, тобто до цін оптових закупівель додаються лише витрати. В такому випадку при формування ціни на послуги враховують лише собівартість витрат на доставку та можлива страхова надбавка.

Спільним при формуванні ціноутворення в першому і другому випадку є те що члени кооперативу завжди отримують свої кошти незважаючи від попередньо встановлених цін.

Перевагою для переробних підприємств є набуття статусу асоційованого члена. При цьому члени кооперативу – сільськогосподарські товаровиробники зобов'язані поставляти йому вироблену сировину в обсягах, що становлять більше половини вирощеного урожаю (ст. 11 Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію"). Отже, зміна юридичного статусу переробного чи агросервісного підприємства з акціонерного на кооперативний забезпечує завантаженість їх виробничих потужностей. Гарантовані поставки сировини дозволяють кооперативному підприємству відновити робочі місця, забезпечити своїм працівникам заробітну плату. Для сільськогосподарських товаровиробників вигода від асоційованого членства, в тому, що потужності переробних підприємств дають можливість реалізовувати свою продукцію вже безпосередньо споживачеві та мати стабільні канали збуту продукції. На рис.1 представлені можливі варіанти роботи кооперативу з асоційованим членом.

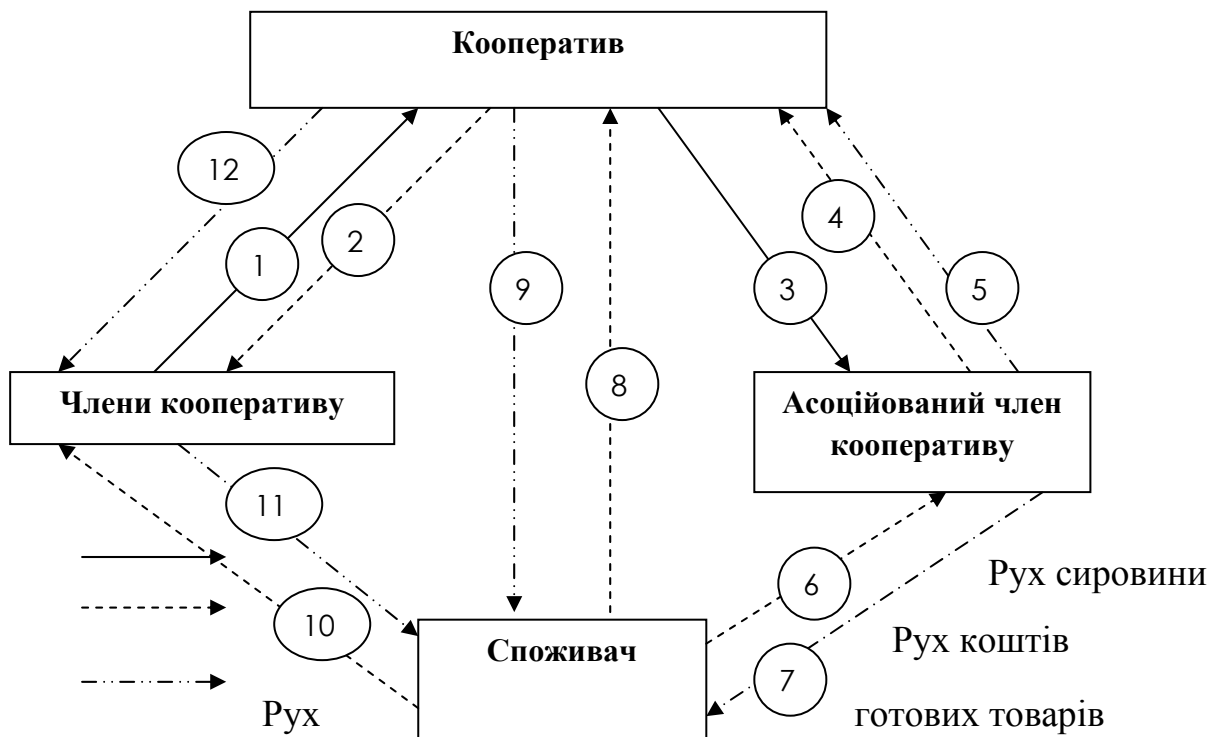


Рис. 1. Схема взаємовідносин кооперативу з асоційованим членом кооперативу

Перший варіант – це коли члени кооперативу передають сировину для переробки (канал 1) кооперативу, кооператив передає сировину асоційованому члену (канал 3), асоційований член здійснює переробку сировини в готовий продукт і реалізовує споживачеві (канал 7), кошти які сплачує споживач асоційований член передає кооперативу (канал 6) за мінусом витрат на переробку (канал 4), а кооператив здійснює розподіл коштів між членами пропорційно до участі в діяльності (канал 2).

Другий варіант це коли члени кооперативу передають сировину для переробки кооперативу (канал 1), кооператив передає сировину асоційованому члену (канал 3), асоційований член здійснює переробку сировини в готовий продукт і передає продукцію кооперативу за мінусом витрат на переробку (канал 5), кооператив реалізовує продукцію під маркою кооперативу споживачам (канал 9), отримує кошти від них (канал 8) і здійснює перерозподіл між членами пропорційно до участі в діяльності (канал 2).

Третій варіант це коли члени кооперативу передають сировину для переробки кооперативу (канал 1), кооператив передає сировину асоційованому члену (канал 3), асоційований член здійснює переробку сировини в готовий продукт і передає продукцію кооперативу за мінусом витрат на переробку (канал 5), кооператив передає продукцію своїм членам пропорційно до їх вкладу у виробництво готового продукту (канал 12), члени кооперативу самостійно реалізують продукцію споживачеві від свого імені (канал 11) і отримують кошти (канал 10).

Спільною перевагою для членів та асоційованих членів кооперативу від ефективності вертикальної кооперативної інтеграції для її учасників обу-

мовлюється особливістю системи оподаткування кооперативних виробничо-маркетингових вертикальних структур. Кругообіг капіталу в їх межах у вигляді сировини та напівфабрикатів без виходу у зовнішнє середовище не оподатковується. Це зумовлено неприбутковою природою сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, оскільки вони є продовженням основного виробництва господарств своїх членів.

Існує ряд пропозицій щодо способу регулювання розподільчих відносин між учасниками кооперативних організацій, які зберігають свою господарську самостійність[1]. Для оцінки рівної вигоди розподільчих відносин найбільш доцільно брати в якості критерію синергітичний ефект, розподілений пропорційно вкладу кожного окремого учасника в одержання кінцевого економічного результату.

Прибуток між суб'єктами інтегрованої системи можна розподіляти не тільки пропорційно до прямих витрат виробництва, тобто до собівартості виробленої продукції, оскільки характер витрат у господарських структурах по виробництву сировини і підприємствах з її промислової переробки має свої особливості.

Ціни повинні відшкодовувати нормативні витрати і забезпечувати однаковий прибуток на одиницю витрат коштів на формування основних і оборотних засобів, використовуваних у виробництві, з урахуванням терміну їх обороту за формулою:

$$Ц = C_n + Bo \times K_{nn} + C_{na} \times K_{nn} \times K_{об},$$

де Ц – ціна продукції, грн.;

Сп – собівартість продукції, грн.;

Спа – собівартість продукції без суми амортизаційних відрахувань, грн.;

Во – вартість основних виробничих фондів, грн.;

К_{нп} – коефіцієнт норми прибутку;

К_{об} – коефіцієнт обороту витрат, який визначається діленням строку виробничого циклу й обороту витрат (крім амортизації) у процесі виробництва і реалізації продукції на 12 місяців.

На внутрішньогалузевому рівні, незалежно від форм інтеграції, економічні відносини повинні ґрунтуватися на цьому ж принципі - рівної віддачі вкладеного капіталу. Проте тут слід брати до уваги, що за умов, коли виробничий цикл триває більше року (виращування і відгодівля великої рогатої худоби), вартість основних фондів слід враховувати відповідно до терміну виробничого циклу за формулою:

$$Ц = C_n + (Bo + C_{na}) \times K_{nn} \times K_{об}.$$

Загальні потреби всіх учасників кооперативного виробництва проявляється в тому, що при даній ціні на товар і частці у загальному виторгу від реалізації продукції кожен з них прагнучим до скорочення витрат у своєму діапазоні, в межах своєї частки, тобто – до одержання більшого обсягу прибутку. Тоді логічна послідовність механізму розподілу кінцевих результатів ін-

тегрованого виробництва між його учасниками може бути здійснений за наступним алгоритмом.

$$P_i = \frac{P_3}{\sum_{i=1} Q_s + \sum_{i=1} F_i + \sum_{i=1} V_i},$$

де P_3 – прибуток кооперативу;

Q – оплата праці членів кооперативу;

F – амортизаційні відрахування на основні фонди передані у користування;

V – вартість земельної ділянки при умові приватної власності члена кооперативу;

Для визначення першої і другої частини прибутку для розподілу встановлюється сума амортизації основних фондів і витрат праці. Дохід, який припадає на основні фонди, доцільно розподілити між власниками фондів пропорційно їх вартості.

Кращим варіантом розподілу прибутку є той, що враховує нормативні затрати кожного учасника інтеграції на виробництво готової продукції. При цьому розподіл одержаного агропромисловим формуванням від продажу кінцевої продукції чистого прибутку може здійснюватись у наступній послідовності: визначаються сукупні нормативні витрати на виробництво та переробку 1 тонни сільгоспсировини. Для усунення подвійного урахування в них сировини затрати на переробку слід брати без її вартості. Визначення розміру нормативних витрат в розрахунку на 1 тонну готової промислової продукції; далі розраховується розмір чистого прибутку на 1т сировини – шляхом ділення загального чистого прибутку від продажу промислової продукції на сукупний обсяг переробленої сільгоспсировини, можливий двома методами. Перший, коли прибуток розраховується по кожному з членів кооперативу, такий метод більш доцільний коли продукція для реалізації неоднорідна. І другий – пропорційно до обсягу в економічній діяльності.

Економічний результат в кооперативі можна розрахувати за наступного виразу:

$$E_k = \sum_{i=1}^{j=1} C_i^j - S_f^j - V_i,$$

де C_i^j – ціна реалізації j -тої продукції по i -той ціні;

S_f^j – вартість сировини j -тої продукції за середніми реалізаційними цінами;

V_i – витрати на переробку;

Кооперативні виплати розраховуємо за наступної моделі:

$$K_g = (E_k - (E_k \times 10\%) - (E_k \times 20\%)) \times \frac{C_i^j}{\sum C_i^j},$$

де E_k – загальний економічний ефект від діяльності по кооперативу;

C_i^j – ціна реалізації готової продукції кожного з членів кооперативу;

Кооперативні виплати при моделі:

$$K_{\epsilon}^j = (E_k^j - (E_k^j \times 10\%) - (E_k^j \times 20\%)),$$

де E_k^j – економічний ефект від діяльності в кооперативі індивідуально по кожному із членів

$$E_k \geq S_f + V + N$$

де S_f – вартість сировини за середніми реалізаційними цінами переданої в кооператив;

V – витрати на переробку сировини;

N – норма прибутку;

Тільки за цих умов сільськогосподарському товаровиробнику доцільно входити в інтегровану структуру.

Висновки. Викладений механізм розподілу прибутків, що отримуються переробними формуваннями, не потребує надто складних розрахунків і є, на наш погляд, прийнятною як для окремих агропромислових підприємств, так і їх об'єднань. При такому підході, чим більше господарство випустить сировини та здасть її на переробку, тим більше отримає прибутку.

Література:

1. Хвостов А.И. // Эффективность агропромышленной интеграции в условиях формирования рыночных отношений / А.И. Хвостов, И.А. Минаков, Л.А. Сабетова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1999. – №9. – С. 38-39.

УДК: 631.1.017:636.034.009.12

ОЦІНКА ПРОЯВУ МАСШТАБУ ВИРОБНИЦТВА В МОЛОЧНОМУ СКОТАРСТВІ НА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

Улько Є.М., викладач

Харківський національний аграрний університет ім. В.В.Докучаєва

В статті розглянуто теоретичні основи масштабу виробництва в системі формування конкурентоспроможності виробничої діяльності в молочному секторі агропродовольства. Запропоновано на прикладі сільськогосподарських підприємств здійснювати оцінювання його прояву, напрям дії, проілюстровано формами кривих в часі та за обсягами виробництва молока.

In the article the theoretical bases of production scale in the system forming the competitiveness of production activity in the milk sector ahroprodovolstva. Suggested by the example of farms to evaluating its manifestation, the direction of the illustrated shape curve in time and terms of milk production.

Постановка проблеми. З початком ринкових відносин в економіці України, відбулися радикальні зміни пріоритетів діяльності аграрного сектору, все більше галузей, підприємств стали опиратися на правила та закони ринкового механізму. Але з ряду причин об'єктивного та суб'єктивного характеру, саме ринковий механізм в сполученні з послабленням державного втручання призвели до економічних та соціальних поступок сільського господарства, звернення, з наміченого шляху розвитку та прагнення до його ста-