

не чергування культур і достатній рівень культури землеробства. Вихід окремих власників земельних паїв з полів рисових сівозмін повинен бути заборонений, а земельні паї, які до цього часу

використовувались самостійно, повинні бути повернуті назад. Це дасть можливість створювати більші за розміром рисосійні підприємства, здатні одержувати високі урожаї.

Список використаної літератури:

1. АПК України: стан, тенденції та перспективи розвитку. // Інформаційно-аналітичний збірник / за ред. П. Т. Саблука. – Київ, 2003. – 764 с.
2. Месель-Веселяк В. Я. Удосконалення показників оцінки робіт сільськогосподарських підприємств, проблеми реформування АПК. Нова економічна парадигма формування стратегії продовольчої безпеки України у XXI столітті / В. Я. Месель-Веселяк. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 638 с.
3. Зубець М. Актуальні проблеми економіки України / М. Зубець, Б. Панасюк. – К.: Аграрна наука, 2004. – 84 с.
4. Білозір Л. М. Деякі аспекти до вимог ГАТТ/СОТ щодо лібералізації і протекціонізму у сфері зовнішньої торгівлі с/г продукцією / Л. М. Білозір // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 146-154.
5. Закон України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 рр.» від 18 січня 2001 р. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2238-14>
6. Морозов Р. В. Економічні проблеми виробництва рису в умовах півдня України: етапи і перспективи розвитку // Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: кол. монографія у двох томах. Т. 2 / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – С. 523-527.
7. Саблук П. Т. Рекомендації по удосконаленню сільськогосподарського ринку на основі інтеграційних процесів / П. Т. Саблук [та ін.]. – К.: ІАЕ УААН, 1997. – 48 с.

В статті обґрунтовані організаційні напрями розвитку рисоводства і ефективність рисосеючих сільськогосподарських підприємств.

The paper studies the organizational trends of rice cultivation and efficiency of rice farms.

Рецензент: д.е.н., професор Месель-Веселяк В.Я.

Дата надходження до редакції: 4.05.2012 р.

РОЗРОБКА МОДЕЛІ СВИНАРСЬКОГО ОБСЛУГОВУЮЧОГО КООПЕРАТИВУ ЯК ОДНОГО ІЗ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СВИНАРСТВА В РЕГІОНІ

О. Ю. Бабаєв, Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва
Науковий керівник - к.е.н., професор А. В. Македонський

Розробка концепції (моделі) свинарського обслуговуючого кооперативу як одного з напрямів підвищення прибутковості свиноводства в регіоні. У статті розкриті переваги функціонування електронного свинарського обслуговуючого кооперативу для малих і середніх свинарських підприємств.

Постановка проблеми. В поточному році уряд України з метою підвищення рівня прибутковості виробництва, настійно пропонує подальший розвиток кооперації у всіх галузях сільськогосподарського виробництва, в тому числі і в такій важливій галузі як свинарство.

Одним із таких напрямів розвитку кооперації є створення не тільки виробничих кооперативів, але і свинарських обслуговуючих кооперативів як один із шляхів забезпечення прибуткового збуту продукції свинарства та зменшення витрат на окремих ланках маркетингового ланцюга.

Нашими дослідженнями встановлено, що основними факторами, які стримують підвищення прибутковості свинарства є, в першу чергу, ринкові: (попит і пропозиція на продукцію, забезпечення вигідних каналів реалізації свинини, ціна реалізації та собівартість виробництва продукції), а потім уже ресурсні (приміщення, облад-

нання, технологія, корми). Тому для компенсації дії негативних ринкових факторів необхідно активно використовувати обслуговуючу кооперацію в свинарстві, а для подолання обмеженості власних ресурсів для розширення свинарської діяльності у малих та середніх сільськогосподарських підприємств необхідно використовувати технологію аутсорсингу. Забезпечення прибуткового збуту досліджуваними підприємствами продукції свинарства та зменшення витрат на окремих ланках маркетингового ланцюга можливе в разі створення свинарського обслуговуючого кооперативу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідно до законодавства, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це кооператив, створений для надання послуг переважно членам кооперативу та іншим особам з метою провадження їх сільськогосподарської діяльності

[1].

Обслуговуючі кооперативи спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації. Такі кооперативи створюються для надання комплексу послуг, пов'язаних з виробництвом, переробкою, збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва і рибництва. При цьому, здійснюючи обслуговування членів кооперативу, обслуговуючі кооперативи не ставлять за мету отримання прибутку [1].

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб (виробників сільськогосподарської продукції) для організації обслуговування, спрямованого на зменшення обсягу витрат і збільшення доходів своїх членів під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та захисту їх економічних інтересів. Участь сільськогосподарських товаровиробників у господарській діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу відбувається у формі збуту через такий кооператив сировини, продукції її переробки, закупівлі засобів виробництва, користування технологічними послугами кооперативу в розмірах та порядку, передбачених його статутом та правилами внутрішньогосподарської діяльності [2].

На сьогодні існують такі види сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК): переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні, постачальницькі багатofункціональні.

Суттєву особливість обслуговуючого кооперативу наводить В. Федорович. Він наголошує, що якщо кооператив охоплює всі фази сільськогосподарського виробництва, то він є виробничим, а якщо одну або кілька з них – обслуговуючим [3, с. 9]. І це дійсно так. Обслуговуючий кооператив не може охоплювати весь процес виробництва, виробляти продукцію, він є лише засобом за допомогою якого сільськогосподарські товаровиробники – члени цього кооперативу надають самі собі ж послуги необхідні для їх основного виробництва. Знову ж таки має рацію В. Федорович коли стверджує, що сільськогосподарський обслуговуючий кооператив є доповненням до самостійного селянського господарства, обслуговує його і без такого господарства не має сенсу [3, с. 7]. На цьому ж наголошує і Т. Ожелевська коли розглядає ці кооперативи як допоміжні або обслуговуючі структури по відношенню до тих головних економічних завдань, які ставлять перед собою їх члени [4, с. 11]. СОК створюються і здійснюють свою діяльність за принципами, які вчені поділяють на такі групи: економічні, організаційні та соціальні [5; 6].

Формулювання цілей статті. Показати доцільність та ефективність функціонування створених свинарських обслуговуючих кооперативів як одного із напрямів підвищення прибутковості

свинарства в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Напрямами діяльності такого кооперативу, на нашу думку мають бути такі:

- надання послуг щодо організації поставок кормів;
- надання послуг щодо організації переробки гною та реалізації продуктів цієї переробки; надання послуг щодо організації ветеринарного та зоотехнічного обслуговування;
- надання послуг щодо організації інженерного обслуговування обладнання свинокомплексів; надання послуг щодо організації будівельно-ремонтних робіт на свинокомплексах;
- надання послуг щодо організації придбання, доставки, установки та налагодження нового обладнання, постачання запасних частин, ремонтних матеріалів та ін.; надання послуг щодо організації обслуговування електричної та електронної техніки;
- надання послуг щодо організації придбання та зберігання ветеринарних препаратів, спермопродукції, засобів дезінфекції, дезінсекції, дератизації та ін.; надання послуг щодо організації придбання та доставки нових порід свиней та кнурів, племінних тварин;
- надання послуг щодо організації запровадження нових технологій у свинарстві, передового досвіду ефективного утримання та розведення свиней, прибуткових технологій виробництва м'яса;
- надання послуг щодо організації навчання, підвищення кваліфікації та розвитку (формування професійних компетенцій) персоналу свинокомплексів;
- надання послуг щодо організації участі підприємств-членів кооперативу у виставках, ярмарках, конкурсах (наприклад, якості, збуту та ін.), тематичних семінарах, науково-комунікативних заходах в регіоні, Україні та за кордоном;
- надання послуг щодо організації проведення виставок, ярмарок, тематичних семінарів, науково-комунікативних заходів з питань свинарства, інноваційних технологій у свинарстві та ін..;
- надання послуг щодо організації збуту свиней у живій вазі, в тому числі на міжнародних ринках; надання послуг щодо проведення сертифікації системи виробництва свинини;
- надання послуг щодо організації переробки продукції свинарства, виготовлення напівфабрикатів, виготовлення кінцевої продукції з побічних продуктів свинарства (зокрема, із сала, шкіри, щетини, кісток, субпродуктів та ін.), виготовлення готових харчових продуктів для реалізації кінцевим споживачам, виготовлення харчових добавок;
- надання послуг щодо організації збуту продуктів, отриманих при переробці продукції свинарства на оптових ринках та роздрібній тор-

гівлі;

- надання послуг щодо створення та обслуговування системи реалізації продукції свинарства (та продуктів її переробки) кінцевим споживачам (наприклад, створення фірмових магазинів, торгових пунктів та ін.);

- надання послуг щодо організації маркетингових досліджень, розробки маркетингових стратегій, розробки бізнес-планів та ін..;

- надання послуг щодо організації бухгалтерського обліку, економічного та аналітичного обслуговування діяльності членів кооперативу в галузі свинарства; надання послуг щодо організації транспортного обслуговування діяльності членів кооперативу;

- організація надання членам кооперативу юридичних послуг; організація надання членам кооперативу інших, не заборонених законодавством, послуг.

Крім цих, можливі й інші напрямки діяльності такого кооперативу. За наведеною вище класифікацією цей кооператив буде багатофункціональним.

Створення свинарських обслуговуючих кооперативів є інноваційним напрямком як для сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, так і для галузі свинарства. Слід відмітити, що ці кооперативи необхідні для малих та середніх сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, особисто-підсобних господарств населення. Ефект від діяльності не буде відчутним для великих вертикально інтегрованих підприємств (кооперативи впливатимуть на діяльність таких підприємств лише опосередковано через відносини конкуренції на ринках продукції свинарства).

Обслуговуючі кооперативи мають низку недоліків або неспроможностей, зокрема, менш гнучке управління порівняно з іншими формами господарювання, територіальні обмеження розміру, проблематичне своєчасне фінансування створення та діяльності кооперативу, необхідність узгодження інтересів членів кооперативу та ін.). Для подолання таких та інших неспроможностей свинарський обслуговуючий кооператив доцільно створити у формі електронної (або віртуальної) організації – електронного свинарського обслуговуючого кооперативу (ЕСОК). У такому випадку загальні збори членів кооперативу можуть проходити у режимі відео конференції з системою електронного голосування, правління кооперативу за допомогою мережі Інтернет та відеозв'язку більш оперативно ухвалюватиме рішення, виконавчий персонал кооперативу буде ефективно спілкуватися з членами кооперативу – замовниками послуг. Створення матеріально-технічної бази для організації електронного кооперативу не потребує значних фінансових ресурсів. Така форма організації діяльності ЕСОК подолає обмеження щодо кількості та територіаль-

ного розташування членів кооперативу, забезпечить своєчасне надходження інформації та ін..

Основним принципом функціонування такого кооперативу має бути широке використання технологій аутсорсингу.

Поняття «аутсорсинг» розглядається науковцями і практиками як цілеспрямоване виділення окремих бізнес процесів та передача їх реалізації на договірній основі іншим організаціям, що спеціалізуються у конкретній області й мають відповідний досвід, знання, технічні засоби [9].

Досліджуючи економічні аспекти аутсорсингу І. Котляров слушно наголошує, що аутсорсинг слід розглядати не як передачу процесів стороннім виконавцям, а як використання зовнішніх ресурсів для виконання функцій організації, тобто, залучення для ведення господарської діяльності факторів виробництва, які підконтрольні іншим суб'єктам [7].

Вітчизняні фахівці розрізняють такі різновиди аутсорсингу – функціональний (передача функцій управління), операційний або виробничий (передача функцій виробництва) і ресурсний (відмова від власних ресурсів і придбання їх у сторонніх компаній). В українській практиці ведення торговельного бізнесу найбільш розповсюдженими видами аутсорсингу на даний час є: функціональний – передача певних функцій при розробці нових бізнес-проектів, отримання послуг кваліфікованого бухгалтера, юриста, фінансиста, маркетолога (рекламіста), дизайнера, програміста (створення локальних комп'ютерних мереж, програмування, створення веб-ресурсів, супроводження програмного забезпечення), обслуговування техніки, кадрове адміністрування; операційний – передача окремих операцій, пов'язаних із зберіганням та транспортуванням товарів, мерчандайзингом; ресурсний – оренда тимчасово вільних площ та споруд для організації торговельного бізнесу [9].

Таким чином, ЕСОК має використовувати механізм аутсорсингу для таких напрямків: використання виробничих ресурсів (приміщень, обладнання, транспорту та ін.) крупних свинокомплексів, сільськогосподарських підприємств, особистих підсобних господарств населення – для виробництва свинини членами кооперативу; залучення висококваліфікованого персоналу – для обслуговування свинарської діяльності членів кооперативу; використання виробничих потужностей і ресурсів переробних підприємств (а також фармацевтичних, парфумерних, текстильних та інших підприємств) – для виготовлення готової продукції з продуктів свинарства; використання потужностей і ресурсів торговельних підприємств та організацій – для налагодження збуту готової продукції кінцевим споживачем та роздрібним торговим мережам та ін..

Механізм функціонування ЕСОК можна описати так: члени кооперативу відповідно до на-

прямків його діяльності формують запит на послуги кооперативу і електронною поштою (або за допомогою телефонного зв'язку) направляють його до офісу ЕСОК (при цьому визначають обсяг необхідних послуг та оплачують їх за ринковими цінами). Менеджери кооперативу в мережі Інтернет (або іншим способом) визначають найбільш ефективний та якісний спосіб задоволення означеної потреби, знаходять виконавців, укладають договір (наприклад, договір аутсорсингу, аутстафінгу, поставок, оренди та ін.), дистанційно організують і оплачують надання виконавцями послуг безпосередньо членам кооперативу. З фінансового результату від такої операції вираховуються витрати кооперативу на організацію надання послуги і залишок (який не можна розглядати як прибуток) повертається тим членам кооперативу, які замовляли вказану послугу.

Наприклад, 5 членів кооперативу мають потребу реалізувати 3000 голів свиней, вони подають заявку до офісу ЕСОК. Менеджери ЕСОК домовляються та укладають договір аутсорсингу з м'ясопереробними підприємствами щодо використання потужностей останніх для забою 3000 голів свиней та виготовлення з них м'ясо-ковбасних виробів. Паралельно ЕСОК укладає договори (можливо договори аутсорсингу) з торговими підприємствами щодо реалізації готової м'ясо-ковбасної продукції (з визначенням умов та термінів її реалізації) та транспортними підприємствами щодо доставки м'ясо-ковбасних ви-

бів від м'ясопереробного підприємства до реалізаторів (з якими ЕСОК уклав договори про реалізацію продукції). Різниця між вартістю м'яса свиней у живій вазі та вартістю реалізованих м'ясо-ковбасних виробів (за вирахуванням витрат на проміжних етапах просування продукції до споживача) повертається до членів кооперативу (які замовляли цю послугу) у вигляді кооперативних виплат пропорційно обсягу наданих кожному члену кооперативу послуг з переробки та реалізації продукції.

Крім того, ЕСОК може працювати як Інтернет магазин м'яса та продуктів переробки продукції свинарства.

Безумовною перевагою ЕСОК є те, що він може вступати в міжнародні союзи кооперативних організацій (наприклад, міжнародний кооперативний альянс та ін.), налагоджувати прямі виробничі та торгові зв'язки з кооперативами сільськогосподарських товаровиробників інших країн, що надасть можливість для ЕСОК закупати імпорتنі виробничі ресурси безпосередньо у виробників (за цінами виробників) та реалізовувати продукцію членів кооперативу на зовнішніх ринках.

За приблизними оцінками, витрати пов'язані зі створенням та початком функціонування ЕСОК (при розміщенні офісу в м. Харків) можуть скласти приблизно 50 тис.грн за два місяці роботи, табл.1.

Таблиця 1

Витрати пов'язані зі створенням та початком функціонування ЕСОК, тис.грн.

Стаття витрат	Перший місяць функціонування	Другий місяць функціонування
1. Реєстрація кооперативу (відкриття рахунків, замовлення печатки та ін.)	10,0	-
2. Придбання обладнання 3-х комп'ютерів і принтера	11,4	-
3 Оплата зв'язку та Інтернет	1,0	1,6
4. Орендна плата за офіс	1,5	1,5
5. Заробітна плата найманого персоналу, у т.ч.	9,3	10,5
виконавчого директора	3,5	4,0
старшого менеджера	3,0	3,4
менеджера	2,8	3,1
6. Інші витрати	1,8	1,4
Разом	35,0	15,0

Якщо членами кооперативу на початку його діяльності будуть 5 підприємств, то початковий внесок кожного з них складе 10 тис. грн., якщо ж кооператив створюватимуть 10 підприємств, то початковий внесок для кожного складатиме 5 тис. грн.. Ці витрати для підприємств членів будуть окупатися за рахунок: різниці закупівельних цін через кооператив (оптові та крупно оптові ціни); збільшення обсягу реалізації продукції; здешевлення послуг та ін.. Відчутний ефект економії для підприємств-членів кооперативу матиме місце через рік функціонування кооперативу (або раніше – за умови активного користування послугами кооперативу).

При збільшенні обсягу діяльності коопера-

тиву, 20% від обсягу наданих послуг можуть бути послугами наданими не членам кооперативу (з метою отримання прибутку, який спрямовуватиметься на утримання персоналу та майна кооперативу, тим самим зменшуючи собівартість надання послуг членам кооперативу).

Таким чином, в умовах, що склалися в Україні, для малих і середніх сільськогосподарських підприємств найбільш ефективним механізмом прибуткового ведення свинарства є створення електронного свинарського обслуговуючого кооперативу, який функціонуватиме на засадах аутсорсингу та електронних комунікацій. Цей кооператив компенсуватиме негативну дію на прибутковість свинарства у малих та середніх сільсько-

господарських підприємствах таких факторів, як: низька ціна на продукцію, обмежений обсяг продажу продукції, високі ціни на матеріальні ресурси, недостатня кількість персоналу з відповідною кваліфікацією, застарілі основні засоби та недостатній їх обсяг, обмеження щодо поголів'я свиноматок, значний рівень витрат та ін..

Висновки. 1. Створення електронного свинарського обслуговуючого кооперативу є най-

більш ефективним механізмом прибуткового ведення свинарства, який буде функціонувати на засадах аутсорсингу та електронних комунікацій.
2. Електронний свинарський обслуговуючий кооператив буде компенсувати негативну дію на прибутковість свинарства у малих та середніх сільськогосподарських підприємствах ринкових факторів.

Список використаних джерел

1. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80/print1349285421362908>
2. Про прийняття за основу проекту Закону України про внесення змін до Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" : Постанова Верховної Ради України від 16.10.2012 № 5416-VI. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5416-17/print1349285421362908>
3. Федорович В. Правові основи створення та діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні. – Львів, 1998. – 144 с.
4. Ожелевська Т.С. Теорія та правові аспекти кооперації. – К.: Аграрна освіта, 2000. – 136 с.
5. Гончаренко В. В. Становлення світової системи кредитної кооперації: теорія, методологія, практика / В. В. Гончаренко : Автореф. дис... д-ра екон. наук. – К., 2002. – 35 с.
6. Бабаєв В. Ю. Формування інноваційної інфраструктури в аграрному секторі економіки України / В. Ю. Бабаєв // Теорія та практика державного управління. – 2011. – №4(35). – С. 161-168
7. Котляров И. Д. Экономическая сущность аутсорсинга / И. Д. Котляров // Экономика. – 2010. – №2. – С. 24-26
8. Львова Т. Н. Использование технологии аутсорсинга в коммерческой деятельности торговых сетей / Т. Н. Львова, И. А. Семенова // Вестник Удмуртского университета. Экономика и право. – 2010. – Вип. 4. – С. 40-45
9. Шимко О. В. Аутсорсинг – як сучасний інструмент підвищення ефективності бізнесу / О. В. Шимко. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_2/27.pdf

Разработка концепции (модели) свиноводческого обслуживающего кооператива как одного из направлений повышения прибыльности свиноводства в регионе. У статье раскрыты преимущества функционирования электронного свиноводческого обслуживающего кооператива для мелких и средних свиноводческих предприятий.

Model development of a swine-breeding servicing cooperative as a way to encrease swine-breeding efficiency in the region. The article deals with the advantages of the electronic functioning off a swine-breeding servicing cooperative for small and medium swine-breeding enterprises.

Рецензент: к.е.н., доцент Данько Ю.І.

Дата надходження до редакції: 2.06.2012 р.

УДК 338.43

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

М. В. Зось-Кіор, к.е.н., доцент, Луганський національний аграрний університет

О. Ю. Шалевська, аспірант, Луганський національний аграрний університет

Розглядається проблема удосконалення застосування економічних методів мотивації. Запропоновано розробити систему матеріальної мотивації управлінських кадрів.

Ключові слова: система мотивації, заробітна плата, преміювання, категоризація персоналу підприємства.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, дуже гостро стоїть питання підвищення економічної ефективності діяльності молокопереробних підприємств. Це обумовлено як внутрішніми так і зовнішніми чинниками. А саме відсутність діючої системи мотивації призведе до погіршення економічної ситуації на підприємствах. Таким чином, якщо підприємство незамотивує робітників най-

кращим чином, то вони самі себе замотивують, та не факт що це задовольнить роботодавців. Також слід зазначити, що при відсутності системи мотивації керівники підрозділів зацікавлені в підвищенні витрат, а роботодавець та власник підприємства прагнуть їх знизити, тобто основним завданням ефективно діючої системи мотивації є врахування потреб робітників з інтересами влас-