

## Література:

1. Андрусенко Ю.В. Соціально-економічна роль капіталізації знань в національній економіці /Ю.В.Андрусенко // Інноваційна економіка. – 2012. - №3. - С. 211-215.
  2. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех /пер. с англ.: ПРООН. – М.: Изд-во «Весь мир», 2011. – 458с.
  3. Новицький В.С. Інституційне регулювання в умовах кризи: реалії та імперативи / В.С. Новицький // Економічний часопис - XXI. – 2010. - №1-2, С. 9-11
  4. Пахомов Ю.Н. Основні завдання формування посткризової моделі розвитку економіки України / Ю. Пахомов // Економічний часопис - XXI. – 2010. - №1-2. - С. 3-6.
  5. Пахомов Ю., Пахомов С. Ситуація в Україні: передкриза, криза, посткриза / Ю. Пахомов // Економічний часопис - XXI. – 2010. - №7-8. – С. 3-6.
  6. Саблук П.Т., Власов В.І., Кісіль М.І., Пріб К.А. Міжнародний рух капіталів і залучення в Україну прямих іноземних інвестицій / П.Т.Саблук // Економіка АПК. – 2008. - №9. - С. 3-14.
  7. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего / Т.Сакайя // Новая постиндустриальная война на Западе: Антология/ [под ред. В.Л.Иноземцева.] – М.: Academia, 1999. – С. 337-371.
  8. Черняк В.К. Посткризова економіка: капіталізм з людським обличчям / В.К.Черняк // Економічний часопис - XXI. – 2010. - №1-2. - С. 12-15.
  9. Шкільняк М.М. Економічні основи формування системи управління державною власністю: монографія / М.М. Шкільняк. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2008. – 156 с.
- Рецензент: д.е.н., професор Пушкар М.С.*

УДК 334.732

## КООПЕРУВАННЯ, ЯК МЕТОД УСУНЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР В ДРІБНОТОВАРНМУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВІ

*Самойленко Т.В., здобувач*

*Полтавська державна аграрна академія*

*Розглянуто основні проблеми дрібних товаровиробників зернової продукції в Полтавській області. Визначено основні переваги створення збутового кооперативу в сільській місцевості.*

*The main problems of small producers of corn products in Poltava region. The main advantages of marketing cooperatives in rural areas.*

**Постановка проблеми.** Проблеми, які виникають в даний час перед дрібними зерновими товаровиробниками досить значні, вони пов'язані з нестабільною економічною ситуацією в країні, мінливою ринковою інфраструктурою, монополізацією великими агрохолдингами секторів по зберігання, переробці та продажу зернової продукції, природно-кліматичними умовами, відсутністю сучасних матеріально-технічних засобів і т.д. Дрібні товаровиробники, вирощуючи великі врожаї зернових, але при цьому вони отримують недостатній прибуток, тому що залишаються законодавчо незахищеними на аграрному ринку. Розосередженість їх на території Полтавщини та неготовність до спільного господарювання один з одним, стимулює появу таких структур (посередників), які займаються спекуляцією на зерновому ринку.

Для подолання цих перешкод дрібні товаровиробники добровільно об'єднавшись в збутові кооперативи матимуть можливість: прямого продажу

зернових кінцевому споживачеві; формування великих партій та зберігання їх до сезону підвищення цін на зерно; здійснювати маркетингові дослідження з пошуку вигідних, постійно діючих, каналів збуту; сертифікації зернової продукції та підвищення її якості тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми теорії і практики розвитку збутових кооперативів в Полтавській області знайшли своє відображення в наукових працях: Нестулі О.О., Гончаренка В.В., Пантелеймоненка А.О., Шкурупій О.В., Крот В.О., які досліджують розвиток та становлення кооперативних ідей в даній області протягом досить тривалого часу. Вони пропонують створювати безприбуткові збутові кооперативи для дрібних товаровиробників, розробляють рекомендації по їх утворенню та їх маркетингової діяльності. Нажаль, досі не визначено оптимальної моделі кооперативу зернового напрямку для дрібних товаровиробників.

**Постановка завдання.** Завдання статті є дослідження існуючих проблем реалізації зерна дрібними товаровиробниками шляхом усунення посередницьких структур та створенням збутових сільськогосподарських кооперативів в умовах Полтавської області.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Спілкуючись з дрібними товаровиробниками зернових в Полтавській області, стало зрозуміло, що більшість із них збуває вирощену продукцію з поля безпосередньо через посередників (організаціям, приватним особам), оскільки для них це єдиний можливий канал збуту. Фермер розуміє, що не має можливості для зберігання зернових великими партіями (не менше 10 т), щоб реалізувати її в сезон підвищення ціни. Нажаль закупівельна ціна в таких умовах не відповідає реальній ціні (на 20-30% нижча), тому виробником втрачається вагома частина прибутку.

Існують різні рівні каналів реалізації продукції від виробника до споживача, які наведені на рис.1 [1, с. 27]. Кожен учасник каналу являє собою окреме підприємство, яке намагається забезпечити собі максимальний прибуток. Максимально можливий дохід окремого учасника каналу може шкодити максимальному досягненню прибутку системою загалом, так як ні один із членів каналу не має повного або достатнього контролю над діяльністю інших членів.

При аналізі різних рівнів розподілу товару маркетингова діяльність вважається вигідною лише тоді, коли об'єм продаж є великим і покриває всі витрати на прямий маркетинг, всі торгові точки мають свої склади, постійно міняється ціна на зерно, всі споживачі знаходяться на невеликій відстані від виробника.

У зарубіжній ринковій термінології існує багато термінів, які можна перекласти як посередник. Але в усіх випадках серцевиною цього поняття є слово «середній». Отже, посередник – це такий суб'єкт господарювання, який перебуває посередині між двома іншими і виконує функцію зведення їх з приводу обміну товарами в матеріально-речовій формі чи в формі послуг [2, с. 146].

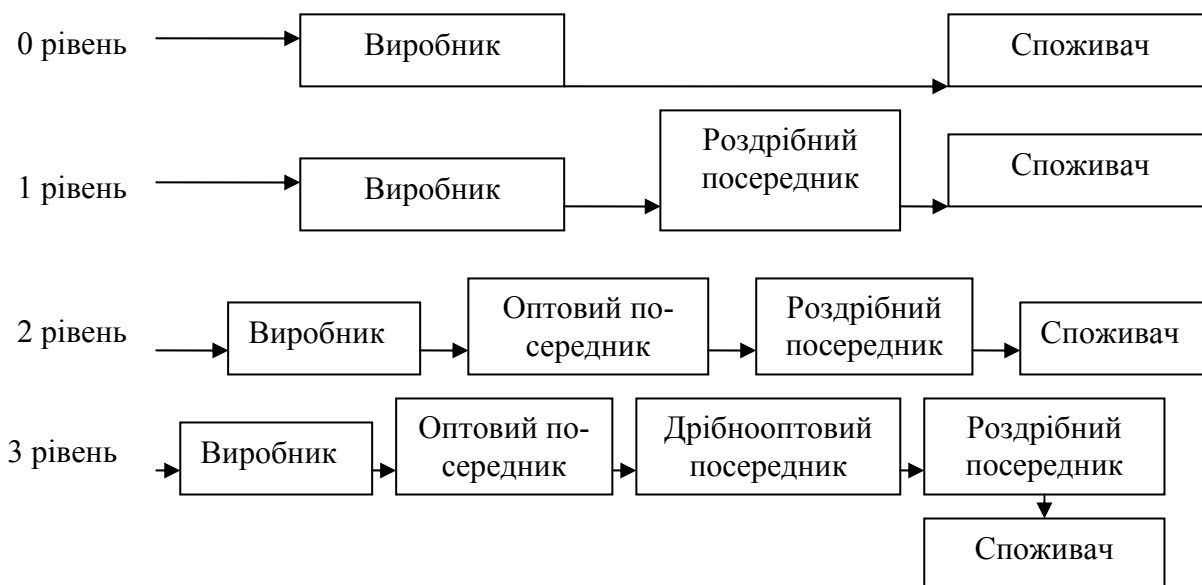


Рис. 1. Різні рівні каналів розподілу товарів

Альтернативним рішенням для організації дрібних зернових товаровиробників Полтавської області може стати створення збутового сільськогосподарського кооперативу, який дасть можливість вирішувати ряд загальних складних питань, які виникають в ході виробництва, а основне це їх стабільне становлення на оптовому внутрішньому та зовнішньому ринках. Досвід інших країн переконує, що навіть ті сільськогосподарські товаровиробники, які мають незначний економічний потенціал, об'єднуючись в кооперативи, створюють впливову економічну силу, що здатна вирішувати їх спільні проблеми [3, с. 7].

Більшість селян переконані в тому, що кооперування, це повернення в радянські часи з їх колгоспами та радгоспами, що вони знову будуть під керівництвом однієї особи, не маючи права власного голосу. Тільки при усвідомленні дрібними сільськогосподарськими товаровиробниками Полтавщини, що відноситься до основної діяльності збутового кооперативу і які це дасть їм переваги, можлива їх безпека на зерновому ринку. Перелічимо найважливіші переваги від створення збутового зернового кооперативу:

- 1) захищеність на постійно мінливому і не прогнозованому аграрному ринку;
- 2) можливість самопомогти при використанні загального обладнання, техніки, добрив, приміщень, насіння і т.д.;
- 3) можливість створення великих обсягів зернових та їх зберігання;
- 4) визначення партії зернових певного сорту і її сертифікація якості;
- 5) доступ до інформаційних ресурсів, маркетингових та наукових досліджень;
- 6) підвищення прибутку членів кооперативу завдяки безпосередньому продажу сировини кінцевому споживачу та ін.

Можна ще довго перераховувати основні переваги, які є у членів збутового сільськогосподарського кооперативу, але особливо хотілось би виділити те, що кооператив – це також засіб зміцнення позицій виробника на ринку та формування нової організації зернового сектора в країні, яка дозволить това-

ровиробнику повністю отримувати результати своєї праці [4, с. 116].

Для того, щоб відкрити в нашій країні сільськогосподарський кооператив, потрібно удосконалювати законодавчу базу, а особливо Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію», який був прийнятий в 1997 році. Рішенням генеральної асамблеї ООН прийнято 2012 - Міжнародний в рік кооперації, тому Міністерство аграрної політики та продовольства України звернуло свою увагу і розпочало розвиток активної підтримки обслуговуючих кооперативів на селі. Зокрема, з державного бюджету планується виділити 100 мільйонів гривень на підтримку кооперативного руху в молочному напрямі, але державна підтримка повинна бути не тільки в галузі тваринництва, а і в зерновому напрямі. Оскільки, наша країна є великим виробником товарного зерна, яке отримують великі холдингові компанії та дрібні фермерські господарства.

В свій час, Полтавщина посідала перше місце по кількості сільськогосподарських кооперативів, нажалі за недостатньої підтримки з боку держави та відсутністю внутрішніх та зовнішніх інвестицій, вони припинили свою діяльність. Наприклад, кооператив «Урожай» (Чутівський район), об'єднував 12 фермерів, вони займалися збереженням зерна своїх членів; «Глобинський ПУЛ» (Глобинський район), об'єднував 13 фермерів, які займалися зберіганням та переробкою зернових; «Золота нива», (Лубенський район) об'єднував 6 фермерів, що займалися зберіганням зернових. Дані фермери усвідомили, що користуючись послугами посередників чи приватизованих елеваторів вони втрачають власні доходи.

Роль створення збутового сільськогосподарського кооперативу для дрібних товаровиробників зерна (фермерських і сільських господарств, малих підприємств тощо) в сільській місцевості дуже значна. Утворений кооператив сприяє створенню нових робочих місць, вирішує ряд соціально-економічних проблем, активно діє в сфері навчання, співпрацює з уже існуючими навчальними закладами сільськогосподарського і харчового напрямку. Також приймає участь в соціальних програмах та різних міроприємствах, наприклад, благоустрою сільських територій, проведення святкувань, будівництво дитячих майданчиків, відроджує зелений туризм на селі тощо. Розвиток переробної промисловості, як розширеної діяльності збутового кооперативу, сприяє утворенню виробничого обслуговування, транспортних перевезень (будівництво доріг), різноманітних сфер послуг. Таким чином кооператив відроджує економічне життя сільської місцевості та забезпечує збереженню економічної та юридичної самостійності фермера.

**Висновки.** Взаємозв'язок із посередниками на якомусь етапі є як допомога в реалізації (продажі) зернових, але якщо провести нехитрі підрахунки, то стає зрозумілим, що посередники тільки «нагрівають руки» на важкій праці дрібних товаровиробників. Утворення збутового зернового кооперативу дасть змогу фермерам не тільки вижити, а й полегшить їх роботу, покращить економічний стан, через досконалу організацію виробництва і збуту аграрної продукції. Вони будуть конкурентоспроможними в умовах не стійкого ринкового середовища.

## Література:

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская // Ч.3. – Таганрог.: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 116 с.
  2. Савощенко А.С. Инфраструктура товарного ринку / А.С. Савощенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 116 с.
  3. Рульєв В.А. Роль сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на ринку аграрної продукції / В.А. Рульєв, М.І. Лобанов, С.М. Григор'єв // Економіка АПК, 2009. – С. 7-14.
  4. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Практичний посібник / Р. Блок, В.В. Гончаренко, В.В. Зіновчук. – К.: Урожай, 2001.- 285 с.
- Рецензент: д.е.н., доцент Писаренко В.В.*

УДК 631.15

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

*Світлична А.В., к.е.н., Михайлова О.С., к.е.н., Назарук Л.М., асистент  
Полтавська державна аграрна академія*

*На основі теоретичного узагальнення попередніх напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених визначено сутність основних понять організаційного розвитку підприємств.*

*On the basis of theoretical streamlining of the previous operating time of domestic and foreign scientists value of the basic concepts of organizational development of the enterprises is specified.*

**Постановка проблеми.** Ринкові перетворення поставили сільськогосподарських товаровиробників перед необхідністю самостійно забезпечувати конкурентоспроможність та здатність своєчасно адаптуватись до динамічного ринкового середовища. Однією з основних проблем розбудови ринкових відносин аграрного сектора економіки України є формування ефективного механізму управління розвитком сільськогосподарських підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Мескон М. вважає, щоб виробити в організації повноцінну готовність до сприйняття змін «керівництво має передбачити здатність до такого сприйняття в самій побудові організації і в своїх управлінських діях. Усвідомлення цього призвело до створення 60-х роках ХХ ст. концепції організаційного розвитку [1, с. 538]». В результаті її швидкої еволюції менеджери змогли отримати методи і процедури для систематичного діагностування, планування, реалізації і підтримки змін з метою підвищення ефективності організації.

Василенко В.О. [2, с. 28] та Фатхутдінов Р.А. [3, с. 135] вирізняють дві форми розвитку:

- еволюційну, пов'язану з поступовими кількісними й якісними змінами;
- революційну, яка характеризується стрибкоподібним неусвідомленим переходом від одного стану матерії до іншого.

Як правило, коли говорять про розвиток, мають на увазі прогресивний розвиток, за якого якісні зміни системи, організації позитивні. Цей стан