

**Nemish P.D.**

***Fundamentals of energy saving mechanism of AIC and its multi-faceted nature***

*A model of organizational-economic mechanism of energy efficiency for agricultural enterprises and groups of indicators to assess the use of energy-saving potential of the agricultural enterprise and the use of complex integrated indicator, for calculating the energy efficiency of the mechanism of the agricultural enterprise, is proposed.*

**Keywords:** *energy saving, energy efficiency, energy saving mechanism of AIC, energy consumption, power management.*

**УДК 658.8:63**

**ГЕНЕЗИС СИСТЕМИ ЗБУТОВОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ  
КООПЕРАЦІЇ ЯК НОВІТНЬОГО ІНСТРУМЕНТУ ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛИХ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Л. Г. Фоменко, аспірант**

**Уманський державний педагогічний університет ім. П.Г.Тичини**

*У статті досліджено теоретичні основи становлення та розвитку системи збутової сільськогосподарської кооперації, обґрунтовано її переваги у напрямку підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Розкрито причини, що гальмують її розвиток та розглянуто шляхи вирішення даних проблем.*

**Ключові слова:** *збутовий сільськогосподарський кооператив, малі сільськогосподарські підприємства, посередники, канали реалізації, конкурентоспроможність, маркетинг.*

Сьогодні Україна прагне прискорити інтеграцію до світового економічного співтовариства. Тому, подальше ефективне функціонування малих сільськогосподарських підприємств, неможливе без використання дієвих методів підтримки їхнього розвитку в умовах глобалізації та європейської інтеграції.

На сьогодні виготовлення якісного продукту не є вирішальною умовою ефективної господарської діяльності малих сільськогосподарських підприємств. Щораз більше уваги доводиться приділяти збуту виготовленої продукції, особливо це питання загострюється в умовах посилення конкуренції як з боку вітчизняних, так і закордонних виробників.

Тому, одним із дієвих методів, який здатен підвищити ефективність збутової діяльності малих сільськогосподарських підприємств може стати створення та розвиток системи збутової сільськогосподарської кооперації, яка забезпечить їх конкурентоспроможність на закордонному та вітчизняному ринку.

Дана проблема на сьогодні є актуальною, а її дослідження потребує особливої уваги.

До питань, щодо ефективності збутової діяльності сільськогосподарських виробників через механізм кооперування відносяться такі відомі вчені, які їх вивчали, а саме І. Артімонова, О. Варченко, Ф. Горбонос, А. Даниленко, П. Збарський, П. Канінський, В. Месель-Веселяк, та ін. Однак питання, що стосуються створення та розвитку системи збутової сільськогосподарської кооперації малими сільськогосподарськими підприємствами, розглядалися лише частково, в окремих аспектах, а тому потребують подальшого дослідження.

Метою наукової статті є генезис системи збутової сільськогосподарської кооперації як новітнього інструменту підвищення конкурентоспроможності малих сільськогосподарських підприємств.

**Методика досліджень.** Дослідження проводилися із застосуванням таких методів економічних досліджень: системного підходу – при вивченні проблем розвитку збутових сільськогосподарських кооперативів в умовах сучасної ринкової економічної системи. Також використано метод аналізу та синтезу.

**Результати досліджень.** Для малих сільськогосподарських підприємств проблема ефективного збуту має вагомим значення, адже значна частина продукції реалізується посередникам та заготівельним організаціям.

Вони з'явилися на ринку через: відсутність доступу малих сільськогосподарських підприємств до ринків збуту (оптового та роздрібного); недостатність потужностей для зберігання виробленої продукції; брак інформації про вигідність використання форвардних та ф'ючерсних контрактів.

Проблеми збуту продукції для даної категорії підприємств можливо вирішити за допомогою створення та розбудови мережі збутових сільськогосподарських кооперативів. Адже їх створення є важливим і необхідним етапом перебудови каналів товаророзподілу сільгосппродукції, що дозволить налагодити ефективну економічну взаємодію усіх суб'єктів аграрного ринку.

Звертаючись до досвіду зарубіжних країн можна стверджувати, що розбудова збутової кооперації посідає чи не головне місце у залученні малих сільськогосподарських підприємств до ринкових відносин та як наслідок підвищення їх конкурентоспроможності.

Так, зокрема для країн північної Європи характерна 100% участь сільськогосподарських підприємств у кооперативах. У більшості держав континентальної Європи у кооперативи об'єднано приблизно 80% усіх фермерських господарств, у США, Канаді і Австрії, за різними оцінками, від 60 до 80%. У світі через кооперативи проходить від 20 до 100% аграрної продукції [1, С. 146].

Перевагами збутової сільськогосподарської кооперації як способу взаємодії суб'єктів господарювання, є:

- економія індивідуальних витрат виробників (витрат на зберігання та реалізацію продукції, транспортних витрат);
- підвищення продуктивності за рахунок спеціалізації;
- захист членів кооперативу від різного роду монополістичних проявів інших збутових структур;
- можливість займатися такими видами господарської діяльності, якими сільгоспвиробники не можуть займатися самостійно (вести дослідження ринку, здійснювати зберігання продукції й ефективний її продаж) [3, С. 235].

Саме тому, аналізуючи досвід країн Європи, не важко зробити висновок, що для вітчизняних малих сільськогосподарських підприємств, одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності їх збутової політики є – створення збутових сільськогосподарських корпоративних структур.

В Україні, на сьогодні, вже зроблені певні кроки, щодо розбудови системи кооперації, а саме прийнята Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року N 1158, яка була затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р., а також Державна цільова програма розвитку сільських територій на період до 2020 року N 121-р, яка була затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 р. та постанова Уряду «Про заходи щодо активізації з розвитку тваринництва» від 20.08.2008 р. № 729 де передбачається надання державної підтримки для створення та функціонування кооперативів із переробки, заготівлі та збуту тваринницької продукції.

Хотілося б також зауважити, що в Україні існує Міжнародна Благодійна Організація «Добробут громад», що входить до мережі «Хайфер Інтернешнл» (Heifer International) недержавної неприбуткової корпорації, яка була заснована у 1944 році в США й виконує проекти у 125 країнах світу.

В Україні організація розпочала свою діяльність у 1994 році. Сьогодні програма МБО «Добробут громад» налічує більше 68 проектів.

МБО «Добробут громад» допомагає малим сільськогосподарським підприємствам об'єднуватися у кооперативи у тих сферах, де виникають спільні проблеми, зокрема і у:

- наданні обладнання для загального використання;
- проведені навчань/тренінгів та консультацій з бізнес-планування, маркетингу, бухгалтерії, фінансової звітності тощо;
- сприянні розвитку ланцюгів доданої вартості;
- впроваджені нових підходів до ефективного ведення сільського господарства – вирощування органічних продуктів;
- наданні тварин та рослин, які потім розповсюджуються серед сімей, відповідно до рішення зборів членів кооперативу, тощо.

МБО «Добробут громад» за підтримки «Данон Екосистем Фонду» у лютому 2010 року було розпочато Проект «Розвиток молочарських кооперативів». Цей проект має намір розробити стійку та конкурентоспроможну модель збуту молока малими сільськогосподарськими підприємствами, сприяти підвищенню доходів таких підприємств через трансформацію їх у сімейні ферми, а також підвищити існуючі у них знання і навички у галузі ефективності виробництва молока.

Результатом роботи Проекту за 2012 рік є створення та реорганізація 24 кооперативів у 6 областях України до яких увійшли понад 2300 членів. У рамках реалізації Проекту кооперативам та малим сільськогосподарським підприємствам було надано більше двохсот нетелей для підтримки виробництва молока.

Також, здійснювалась допомога у розробці бізнес-планів, консультацій з питань планування, 16 кооперативів отримали обладнання та фінансову допомогу на ремонт приміщень для організації пунктів збору і охолодження молока. У результаті чого вже у 2012 році індикатор прибутку членів кооперативів виріс на 12% порівняно з 2010 роком [2].

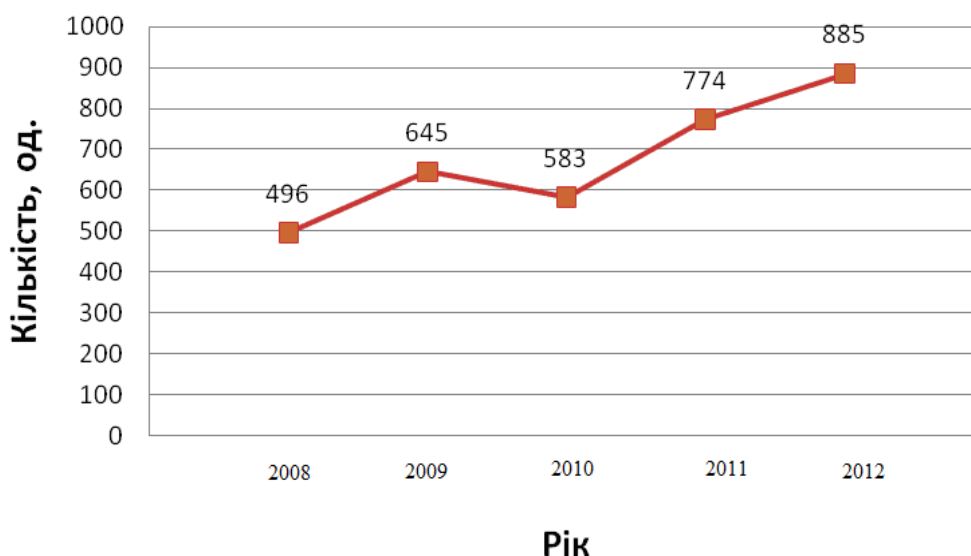
Завдяки МБО «Добробут громад» створюється ділова основа за допомогою якої малі сільськогосподарські підприємства об'єднуються в кооперативи, як більш ефективну та потужнішу економічну та соціальну силу, яка вирішує ряд проблем у тому числі з реалізації виробленої продукції.

Зазначені вище дії держави у напрямку розбудови системи збутової сільськогосподарської кооперації є лише першими кроками. Для того, щоб створити ефективну систему збутових сільськогосподарських кооперативів, потрібно на державному рівні розробити план розвитку кооперативного руху, який би враховував специфіку функціонування вітчизняної галузі АПК.

Як засвідчує аналіз з дослідження діяльності збутових сільськогосподарських кооперативів в Україні їх кількість дуже мала.

За орієнтовною економічною оцінкою в Україні кооперативним рухом охоплено не більше 0,3% сільськогосподарського населення в той час як у 1920-1930 рр. було охоплено близько 60% населення України [1, С. 130].

Проблемою кількісного аналізу збутових сільськогосподарських кооперативів є відсутність чіткої статистичної інформації. Їх не розділяють за основними напрямками роботи, а подають загальну інформацію про обслуговуючі кооперативи, яка представлена на рис.



**Рис. Динаміка кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні за 2008-2012 рр.**

Аналіз кількісної динаміки кооперації в Україні засвідчує, що їх кількість стрімко збільшується, так за 2008-2012 роки кількість яких зросла майже в двічі.

Однак, існує ряд перешкод, які опосередковано стримують розвиток системи кооперації в Україні.

Саме тому, необхідно:

- забезпечити чітко сформовану позицію щодо ролі та місця кооперативів у сільському господарстві на державному рівні, яка відображалася б у загальнодержавних програмах соціально-економічного розвитку;
- розробити загальні підходів, що стосуються розбудови та становлення сільськогосподарських кооперативів;

- передбачити ідеологічну забезпеченість та масову пропаганду, яка б сформувала позитивне сприйняття кооперативної ідеї;
- здійснити підготовку та перепідготовку кадрів, у тому числі закордонне стажування, навчання службовців усіх рівнів та селян;
- сприяти фінансовій підтримці наукових досліджень у сфері кооперації;
- залучати кооперативи та їх об'єднань до реалізації державних програм;
- надавати допомогу у створенні матеріально-технічної бази, через надання їм стартового капіталу;
- проводити певну роботу на рівні самого збутового сільськогосподарського кооперативу, що сприятиме оптимізації даної установи.

На методичному рівні робота з оптимізації збутового сільськогосподарського кооперативу полягає в:

- необхідності створення у структурі даного кооперативу власної інформаційної служби. Для економії витрат при створенні інформаційної служби у кооперативі можливо залучити одного чи двох членів правління кооперативу, які окрім свої прямих обов'язків будуть займатися збором, переробкою та поставкою в зазначений термін необхідної інформації, тому для кого вона призначена для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. Така служба дасть можливість заощадити час та кошти для отримання потрібної інформації;
- використанні форвардних та ф'ючерських контрактів. Для нашої країни – це нова форма договорів, вони мають на меті поставку товару у майбутньому. Такі контракти укладаються на добровільній основі та надають багато переваг партнерам по контракту. Обидва партнери знають про ціну та кількість поставки наперед. Це дозволяє малим сільськогосподарським підприємствам, які входять до збутового сільськогосподарського кооперативу планувати свій виробничий процес та отримати гарантований канал збуту за вигідною ціною, а іншому партнерові, наприклад переробним підприємствам використовувати свої складські та переробні потужності ефективніше, що призводить до зниження витрат;
- створенні мережі спеціалізованих магазинів роздрібної торгівлі сільськогосподарської продукції, яку реалізує даний кооператив;
- необхідності залучення досвідченого керівника, який володітиме певними вміннями та знаннями у різних сферах діяльності. При відсутності такого керівника, потрібно найняти таку людину на контрактній основі;
- використанні власної торговельної марки, яка є першим що сприймається потенційним споживачем та формує уявлення про виробника.
- Використання торговельної марки забезпечує:
- вирізнення сільськогосподарської продукції, яку реалізує кооператив серед інших конкурентів на аграрному ринку;
- встановлення взаємозв'язку між сільськогосподарською продукцією та її виробником. Купуючи продукцію конкретного товаровиробника (у даному випадку збутового сільськогосподарського кооперативу), споживач здійснює усвідомлений вибір;
- закріплення інтересу споживача до сільськогосподарської продукції даного збутового сільськогосподарського кооперативу;
- залучення споживача до нової продукції під даною торговельною маркою.

**Висновки.** Отже, як показує світовий досвід збутова сільськогосподарська кооперація дуже поширена за кордоном та являється ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності малих сільськогосподарських підприємств.

Однак в Україні на сьогодні не сформовано чіткої позиції щодо ролі та місця кооперативів у сільському господарстві, що відображалось б у загальнодержавних програмах соціально-економічного розвитку, не розроблено загальних підходів, що стосуються розбудови та їх становлення.

Саме тому, вбачається необхідність підтримки їх розвитку та діяльності на загальнодержавному рівні, шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів, програм та ідеологічно-пропагандного забезпечення.

Окрім того, розвиток системи збутової сільськогосподарської кооперації залежить від ефективного впровадження зазначеної у статті роботи на методичному рівні з оптимізації збутових сільськогосподарських кооперативів.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Канінський П.К. Развитие обслуживающей кооперации в сельском хозяйстве Украины / П.К. Канінський. — К.: ІАЕ УААН, 2010. — 224 с.
2. Міжнародна благодійна організація «Добробут громад». / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heifer.org.ua>
3. Ушкаренко Ю.В. Сільськогосподарська кооперація в еволюційному вимірі: моногр. / Ю.В. Ушкаренко. — Херсон: Айлан, 2009. — 404 с., іл.

Одержано 29.11.2013 р.

### Аннотація

**Фоменко Л.Г.**

**Генезис системы сбытовой сельскохозяйственной кооперации как новейшего инструмента повышения конкурентоспособности малых сельскохозяйственных предприятий**

*Сегодня Украина стремится ускорить интеграцию в мировое экономическое сообщество. Поэтому, дальнейшее эффективное функционирование малых сельскохозяйственных предприятий, невозможно без использования эффективных способов поддержки их развития в условиях глобализации и европейской интеграции.*

*На сегодня изготовление качественного продукта не является решающим условием эффективной хозяйственной деятельности малых сельскохозяйственных предприятий. Все больше внимания приходится уделять сбыта изготовленной продукции, особенно этот вопрос, обостряется в условиях усиления конкуренции как со стороны отечественных, так и зарубежных производителей.*

*Поэтому, одним из действенных методов, который способен повысить эффективность сбытовой деятельности малых сельскохозяйственных предприятий может стать создание и развитие системы сбытовой сельскохозяйственной кооперации, которая обеспечит их конкурентоспособность на зарубежном и отечественном рынке.*

*Данная проблема на сегодня является актуальной, а ее исследование требует особого внимания.*

*Целью научной статьи является генезис системы сбытовой сельскохозяйственной кооперации как новейшего инструмента повышения конкурентоспособности малых сельскохозяйственных предприятий.*

*Методика исследования. Исследования проводились с применением таких методов*

экономических исследований: системного подхода – при изучении проблем развития сбытовых сельскохозяйственных кооперативов в условиях современной рыночной экономической системы. Также использован метод анализа и синтеза.

В статье исследованы теоретические основы становления и развития системы сбытовой сельскохозяйственной кооперации, обоснованно ее преимущества в направлении повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного производства. Раскрыты причины, тормозящие ее развитие и рассмотрены пути решения данных проблем.

Итак, как показывает мировой опыт, сбытовая сельскохозяйственная кооперация очень распространена за рубежом и является эффективным инструментом повышения конкурентоспособности малых сельскохозяйственных предприятий.

Именно поэтому, усматривается необходимость поддержки их развития и деятельности на общегосударственном уровне, путем принятия соответствующих нормативно-правовых актов, программ и идеологически пропагандного обеспечения.

Кроме того, развитие системы сбытовой сельскохозяйственной кооперации зависит от эффективного внедрения указанной в статье работы на методическом уровне по оптимизации сбытовых сельскохозяйственных кооперативов.

**Ключевые слова:** сбытовой сельскохозяйственный кооператив, малые сельскохозяйственные предприятия, посредники, каналы реализации, конкурентоспособность, маркетинг.

#### **Annotatin**

**L.G. Fomenko,**

***The genesis of system of sales agricultural cooperation as the newest conception to increase competitiveness of small agricultural companies***

*Today Ukraine is committed to accelerate integration into the global economic community. Therefore, further effective functioning of small agricultural enterprises is impossible without using the effective methods of their development support in terms of globalization and European integration.*

*At present, a quality product production is not a decisive condition for the effective economic activity of small agricultural enterprises. More and more attention has to be paid to the manufactured products sales. Particularly the importance of this question is accentuated under conditions of competition strengthening from both domestic and foreign manufacturers.*

*Therefore, the creation and development of the system of agricultural cooperation sales is one of the most effective methods, which could increase the effectiveness of small agricultural enterprises' sales activity. It could ensure their competitiveness in foreign and domestic market.*

*This issue is relevant today, and its study requires special attention.*

*The purpose of the article is the genesis of the system of sales agricultural cooperation as a new tool to improve the competitiveness of small agricultural enterprises.*

**Research Methods.** *The research was conducted using the method of a systematic approach to study the problems of marketing agricultural cooperatives' development in today's market economy conditions. Also, the methods of analysis and synthesis have been used.*

*The theoretical fundamentals of the formation and development of the agricultural cooperation marketing system have been studied; its benefits towards improving the competitiveness of agricultural production have been grounded. The causes that hinder its development have been revealed and the ways of these problems solving have been considered.*

*Thus, the international experience shows that the marketing agricultural cooperation is widely spread abroad and is an effective tool for improving the competitiveness of small agricultural enterprises.*

*The necessity to support their development and activity at the national level through the adoption of relevant laws and regulations, programs and ideological propaganda ensuring is considered.*

*In addition, the development of sales agricultural cooperation system depends on effective implementation of noted in the article work on methodical level on sales agricultural cooperatives optimization.*

**Keywords:** *sales agricultural cooperative, small agricultural companies, intermediators, sales channels, competitiveness, marketing.*

**УДК 330.15:504.06**

## **СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СФЕРИ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ВІДХОДАМИ**

**М. С. Самойлік, кандидат економічних наук  
Полтавський національний технічний університет  
ім. Юрія Кондратюка.**

*У статті розроблена оптимізаційна модель розвитку сфери поводження з твердими відходами регіону, яка спрямована на збалансування економічних і екологічних критеріїв та дає можливість при існуючій ситуації й наявних коштах підібрати комплекс оптимальних рішень. Визначені напрями розвитку сфери поводження з твердими відходами на прикладі Полтавського регіону та надані рекомендації щодо удосконалення її технічного та фінансово-економічного забезпечення.*

**Ключові слова:** *тверді відходи, сфера поводження з відходами, регіон, збалансований розвиток.*

*Постановка проблеми.* Однією із умов сталого територіального розвитку є соціально-еколого-економічна рівновага регіону, що являє собою такий стан регіональних систем, при якому забезпечується економічне зростання, соціальна стабільність і екологічна безпека регіону. Порушення даної рівноваги веде за собою виникнення збитків різного характеру: екологічних, економічних, соціальних. Необхідним елементом соціально-еколого-економічної рівноваги регіону є ефективне функціонування сфери поводження з твердими відходами (ТВ).

Проблема досягнення сталого розвитку регіону розширює сферу впливу людини на навколишнє середовище і інтенсифікує використання природно-сировинної бази, що неминуче виносить проблему раціонального використання вторинних ресурсів на перший план. Регіон стає самостійно діючим економічним агентом, активним суб'єктом конкурентних стосунків у національній і світовій економіці. У такому аспекті підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території, у тому числі на основі капіталізації відходів, стає одним з пріоритетних завдань регіонального розвитку. У більш глибокому розумінні, як зазначав у своїх дослідженнях В.І. Вернадський, вирішення даної проблеми вимагає створення нового світового порядку, спрямованого на забезпечення скоординованих дій всієї світової спільноти по відвертанню екологічної катастрофи, тобто переходу до ноосферного розвитку, як розумно