

змінні по відношенню до величини товарообігу. Сила впливу операційного важеля дозволяє кількісно визначити ступінь ризику і показує, як зміниться прибуток підприємства при зміні товарообороту на 1%.

Якщо припустити, що торговельне підприємство знаходиться на стадії «дитинства», тобто обсяг реалізації має потенційну тенденцію до зростання, то кращою є структура витрат з високою часткою постійних витрат, високим коефіцієнтом валової маржі і значно більш потужним операційним важелем. У цьому випадку кожен відсоток зростання товарообороту буде приносити підприємству набагато більше відсотків прибутку.

Якщо ж припустити, що підприємство знаходиться на стадії «зрілості» або «деградації», коли величина товарообороту є граничною або має тенденцію до зниження, то кращою, з точки зору зниження підприємницького ризику, є структура витрат з відносно низькими постійними витратами. Динаміка прибутку за таких умов стає більш стабільною. Крім того, в періоди різкого падіння продажів, характерні для періоду «деградації», збитки у підприємства виникнуть не відразу, що дасть можливість для оперативного маневру.

Підводячи підсумок, можна зробити висновок, що формування стратегії управління прибутком з урахуванням теорії підприємницького ризику може базуватися на наступних принципах:

– у фазі створення підприємства основним інструментом управління прибутком має стати самострахування у формі планування, а основним об'єктом управління прогноз беззбитковості та організаційні аспекти управління прибутком;

– у фазі становлення і розвитку умови для досягнення найкращого результату породжуються у зовнішньому середовищі підприємства, тому об'єктом страхування повинні виступати саме ці умови. Основними методами управління прибутком повинно стати уникнення ризику, а об'єктом – досягнення точки беззбитковості;

– у фазі стабілізації підприємцю слід приділяти особливу увагу страхуванню внутрішніх чинників ризику, так як основне джерело ризику знаходиться у внутрішньому середовищі підприємства і ступеню опрацьованості оцінки її положення на ринку; основними методами управління ризику повинні стати попередження і передача ризику шляхом здійснення поточного моніторингу стану системи управління прибутком та пошуку внутрішніх резервів зростання прибутковості;

– у фазі регресії будь-які дії підприємця пов'язані з ризиком, тому підприємцю доцільно сконцентрувати зусилля на зниженні ризиковості своїх дій і перегрупованні сил усередині підприємства; основним методом управління ризиком у цій стадії має стати уникнення ризику, об'єктом управління – структура витрат і сила впливу операційного важеля.

Література

1. Власова Н.О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова. – Харків: Харківський держ. ун-т харчув. та торг., 2008. – 259 с.
2. Власова Н.О. Використання маржинального аналізу під час формування фінансових результатів підприємств торгівлі / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова // Торговля і ринок України. – Донецьк: Вид-во ДонНУЕТ. – 2009. – Вип. 27. – С. 435-443.
3. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. посібник / А.О. Задоя, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, / За заг. ред. А.О. Задоя. – Дніпропетровськ: Вид-во – ДУЕП. 2006. – 252 с.
4. Левитт Т. Маркетинговая миопия / Т. Левитт; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – С. 11-34.
5. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 224 с.

332.135:346.27:33(477)

*Ушкаренко Ю.В., д.е.н., професор,
Херсонський національний технічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КООПЕРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ключова проблема сучасного соціально-економічного розвитку України полягає у визначенні місця і ролі кожної структурованої системи, сектора економіки, галузі в здійсненні державної економічної і соціальної політики. Глобалізація ініціювала інтеграційні процеси, які протікають особливо важко в кооперативному секторі, який реально існує, розвивається, однак практично не знайшов офіційного визнання. Одна з причин – розрізнене існування всіх видів кооперативів. Необхідна їхня інтеграція.

Питанням розвитку сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі національної економіки присвятили свої дослідження вітчизняні економісти-аграрники, серед яких найсуттєвіший внесок зробили В. Гончаренко, Ф. Горбонос, Ю. Губені, В. Зіновчук, П. Канінський, О. Крисальний, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдаван, А. Пантелеймоненко, П. Саблук, Г. Черевко, В. Юрчишин та ін. Сучасні дослідники, спираючись на фундаментальні принципи кооперації і розвиваючи їх відносно теперішніх умов, обґрунтували концептуальні підходи й напрями відродження кооперації.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій з питань розвитку сільськогосподарської кооперації є питання, які залишаються не вирішеними, а саме: кооперативна форма власності не визначена в Конституції України; офіційна статистика не враховує і не інформує про місце і роль кооперативного сектора в економіці країни; не вироблено національне розуміння кооперації як соціально орієнтованої системи господарювання і не закріплене в державній стратегії по відношенню до цього сектора економіки, як в більшості країн світу, де кооперація позиціонується як самостійний рівноправний, третій сектор економіки. Все це і зумовлює необхідність проведення окремого дослідження.

Необхідно вирішити проблеми теоретичного обґрунтування інтегрованого кооперативного сектора, як підсистеми національної економіки, визначити напрями, що забезпечують стійкий розвиток кооперативного сектора економіки для збільшення його вкладу в соціальну економіку сільських територій країни.

Розвинена ринкова економіка включає три взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою сектори: приватний, представлений підприємствами, що знаходяться в індивідуальній або акціонерній власності; кооперативний і державний. Відносна частка кожного сектора в загальному обсязі господарської діяльності визначається особливостями країни або регіону. На думку канадського кооператора О. Лейдлоу, якому і належить ідея «трьох секторів», жоден із них сам по собі до цього часу не міг вирішити всіх економічних проблем і забезпечити досконалий економічний устрій [4, с. 57]. Тільки три сектори, що працюють разом і доповнюють один одного, можуть досягти кращих результатів.

Кооперативний сектор економіки, який визначимо як сукупність реально існуючих організацій і створених ними підприємств, що мають загальними ознаками кооперативну форму власності, принципи й цінності міжнародного кооперативного руху, які здійснюють комерційну діяльність відповідно до кооперативної моделі бізнесу в інтересах своїх членів, займає проміжне положення між державним і приватним. Як і державний (у демократичній, цивілізованій державі), він орієнтується не на окремо взятого незалежного індивідуума, а виходить із загальних інтересів певних прошарків і соціальних груп населення, віддає пріоритет не прибутку, а створенню нормальних умов праці, життя й діяльності своїх членів шляхом надання їм послуг.

З іншого боку, кооперативний сектор відрізняється від державного та ближчий до приватного в тому, що, по-перше, менш централізований і «бюрократизований», по-друге, враховує не стільки суспільні, скільки групові інтереси, і по-третє, має, окрім соціальної, комерційну спрямованість.

Положення кооперації між державним і приватним сектором подвійне й досить нестійке. В умовах демократичної держави кооперативи можуть знайти можливості для угод і спільних заходів з урядом. Проте при авторитарному керівництві держава може підпорядковувати собі кооперативи аж до одержавлення кооперації. Але й у демократичних країнах з дуже розвиненим приватнопідприємницьким сектором кооперація також опиняється в складному положенні. Як відзначав О. Лейдлоу, ідеології кооперації загрожує, з одного боку, крайня державність, а з іншого – надпотужний капіталізм [3, с. 48].

Для аргументованого визначення значущості, місця й ролі кооперативів у сучасних національних економіках й у глобальному господарстві дослідницький комітет Міжнародного кооперативного альянсу з 2006 р. щорічно публікує дані про 300 кращих кооперативів світу («Глобаль-300») [5, с. 59].

Деякі з цих кооперативів є лідерами як в окремих сегментах ринку, так і в своїх країнах. Аналіз видів діяльності лідерів світового кооперативного руху дозволяє зробити висновок про найбільш переважні сфери використання кооперативних форм господарювання: у сільському господарстві й галузях, що переробляють продукцію кооперованих фермерів (більше 33%), у торгівлі – 28%, у кредитуванні та страхуванні – 27% [5, с. 59]. Проте жоден із кооперативів пострадянського простору не входить у цю кількість.

Об'єднання в кооперативний сектор повинно відбуватися двома шляхами: внутрішня системна інтеграція кооперативних утворень і створення загальнонаціонального кооперативного сектора економіки. Вищою формою інтеграції в кооперації виступає вертикальна, під якою розуміємо створення національного кооперативного об'єднання. Таким об'єднанням може стати асоціація, союз (рис. 1).



Рис. 1. Схема створення кооперативного об'єднання (союзу)

* Джерело: власні дослідження

Створення союзів (асоціацій) кооперативів дозволяє розвивати кооперативний рух, ширше розповсюджувати кооперативні знання та передовий досвід кооперативних формувань. Створення загальнонаціонального об'єднання відповідає загальній тенденції суспільного розвитку. Структурна схема стратегії інтеграційного розвитку кооперації представлена на рис. 2.

Теоретичною основою інтеграції кооперативів в єдине національне об'єднання є соціальна природа всіх видів кооперативів. Соціальна природа кооперативів характеризується: членством як формою об'єднання громадян в кооператив; метою утворення кооперативу; способом досягнення мети (економічна і (або) трудова участь), розподілом результатів; методами управління, мірою його демократизації; кооперативною формою власності.

Соціальна місія властива всім видам кооперативів внаслідок того, що вони є об'єднанням громадян з метою забезпечення для себе умов виробництва, збуту, постачання. Наявність загальнонаціонального кооперативного центру створить умови для формування кооперативного сектора економіки й допоможе кооперативному співтовариству досягти його офіційного статусу, поряд з державним і приватним, як це має місце в більшості країн світу.

Таким чином, встановлено, що для ефективного функціонування кооперативного сектора економіки країни необхідно:

1. Відображення в Конституції України й Цивільному кодексі кооперативної власності як самостійної форми власності.
2. Відновлення в формах, розробках і публікаціях Держкомстату України даних про кооперативний сектор економіки.
3. Розробка чіткої національної стратегії розвитку кооперативного сектора.
4. Створення структурного підрозділу, який координує діяльність кооперативного сектора економіки з органами державної влади й управління.



Рис. 2. Стратегічні напрями інтеграційного розвитку кооперативного сектора економіки
* Джерело: власні дослідження

Оформлення реально існуючого кооперативного сектора економіки, надання йому офіційного статусу дозволить увійти до Міжнародного кооперативного альянсу не окремим видам кооперативів (споживчим), а національною кооперативною організацією, що підвищить престиж української кооперації в міжнародному кооперативному русі.

Література

1. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
2. Зіновчук В.В. Сільськогосподарська кооперація в сучасному агробізнесі: досвід розвинутих країн і перспективи України / В.В. Зіновчук // Вісник Полтавського ДСГП. – 2001. – № 5-6. – С. 6-10.
3. Индивидуально-кооперативный сектор: Перспективы развития. – М., 1989.
4. О международной деятельности Центросоюза Российской Федерации. – М., 1997.
5. Сахарова Д.Б. История и теория кооперативного движения / Д.Б. Сахарова, И.С. Котов И.С. – Минск: Новое знание, 2009. – 279 с.

664:338.439.009.12

Ушкаренко Ю.В., д.е.н., професор,
Петлюченко В.В., здобувач,
Херсонський національний технічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розвиток економіки України багато в чому залежить від ефективності функціонування підприємств реального сектору економіки, до якого відноситься харчова промисловість. Рівень розвитку харчової промисловості визначається досягнутим рівнем конкурентного потенціалу, який пов'язують, насамперед, з наявністю секторів економіки, які володіють високими технологіями, розвинутою транспортною інфраструктурою, наявністю дешевої робочої сили і т.п. На жаль, сучасний стан харчової промисловості характеризується наявністю багатьох невирішених проблем, які перешкоджають розвитку її конкурентного потенціалу (залишається високою частка старих харчових підприємств з низьким техніко-технологічним рівнем виробництва, які не потребують високої кваліфікації персоналу, випускають не конкурентоспроможну продукцію за якістю і за ціною). Як наслідок конкурентний потенціал в розрізі окремих підгалузей, всередині них формується вкрай повільно. Тому питання спрямовані на вивчення конкурентного потенціалу підприємств харчової промисловості є актуальними і своєчасними.

Тенденції розвитку харчової промисловості відображені в працях П. Борщевського, Д. Гончарової, Л. Дейнеко, А. Зайнчковського, Л. Мармуль, Т. Мостенської, В. Сичевського, Л. Чернюк та ін. Проте немає