

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ НА АГРАРНОМУ РИНКУ

Розвиток ринкових відносин в агропромисловому комплексі характеризується перманентністю середовища функціонування суб'єктів господарювання, що безпосередньо впливає на інтеграційні процеси між ними. Трансформаційні зміни, які супроводжували розвиток підприємств аграрної сфери, зумовили виникнення різних організаційно-правових форм та об'єднань підприємств. Провідну роль на сучасному аграрному ринку займають сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Світовий досвід свідчить про ефективність їх функціонування як з точки зору економічної стабільності аграрних підприємств, так і з огляду забезпечення продовольчої безпеки держави. Однак, діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів має бути адаптована до національних особливостей господарювання, економіко-правового регулювання та специфічних ринкових принципів, що діють у конкретному середовищі функціонування підприємств даної сфери. Таким чином, виникає необхідність обґрунтування методології оцінки ефективності обслуговуючої кооперації на аграрному ринку залежно від національної специфіки, що і визначає актуальність теми дослідження.

Питання розвитку кооперації беруть початок у працях таких класиків, як І. Смельянова, М. Кондратьєва, Б. Мартоса, М. Туган-Барановського, О. Чайнова. Значний внесок у дослідження теоретико-методологічних та практичних аспектів діяльності обслуговуючих кооперативів у ринкових умовах зробили такі науковці, як О.П. Величко, В.П. Горьовий, Ю.Е. Губені, О.В. Довгань, В.В. Зіновчук, В.М. Кепко, О.Д. Ковальчук, А.Д. Корягіна, О.В. Макушок, Л.В. Молдаван, А.О. Пантелеймоненко, Н.С. Скопенко, Г.В. Черевко, М.Г. Шульський та ін. Науковці значну увагу приділяють методологічним аспектам оцінки ефективності обслуговуючої кооперації. Так, Корягіна А.Д. пропонує методологічний підхід щодо оцінки ефективності персоналу сільськогосподарських кооперативів і вважає, що “оцінка ефективності використання персоналу в сільськогосподарських кооперативах має включати такі напрямки розрахунків: 1) обчислення статичних показників ефективності, які показують рівень ефективності у конкретний момент часу або період часу; 2) розрахунок динамічних показників ефективності (таких, що характеризують зміни статичних показників у часі); виявлення й аналіз тенденцій розвитку ефективності використання персоналу; 3) визначення показників впливу ефективності використання персоналу на результативність здійснення господарської діяльності” [3, с. 57]. Ми погоджуємось з точною зору науковця, але вважаємо, що, по-перше, дані підходи є узагальнюючими і не враховують специфіки такої організаційно-правової форми об'єднань підприємств, як сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, а по-друге, методологія оцінки ефективності функціонування кооперативів включає й інші аспекти, крім аналізу результативності використання персоналу.

Рульєв В.А., Лобанов М.І., Григор'єв С.М. комплексно характеризують роль сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на ринку аграрної продукції. Значну увагу науковці приділяють методологічному обґрунтуванню ціни на кінцеву аграрну продукцію, що реалізується посередництвом кооперативу, і вважають, що ефективність функціонування сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу суттєво залежить від механізму ціноутворення та перерозподілу прибутку. Вчені зазначають, що “кооператив має специфічну систему ціноутворення, що надає можливість діяти на неприбутковій основі і надавати послуги за собівартістю... У кінці року в кооперативі за рахунок кращої реалізації продукції, придбання матеріально-технічних ресурсів за нижчими оптовими цінами або здешевлення послуг одержує економічний результат. Цей результат, за винятком витрат на здійснення організаційно-управлінської діяльності кооперативу, розподіляється пропорційно серед членів кооперативу згідно наданим послугам” [4, с. 11-12]. Ми підтримуємо точку зору науковців щодо їх методологічних підходів до оцінки ефективності обслуговуючої кооперації на ринку, однак з огляду на появу нових тенденцій у кооперативному русі і виникнення нових мотиваційних механізмів, що спонукають до об'єднання

сільськогосподарських виробників в обслуговуючі кооперативи, дана проблема потребує поглибленого методологічного обґрунтування, що і визначає актуальність теми дослідження.

Мета дослідження полягає у формуванні методологічних підходів до оцінки ефективності обслуговуючої кооперації на аграрному ринку.

Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація останніми роками характеризується новими позитивними тенденціями розвитку. Після прийняття Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” від 20.11.2012 р. № 5459-17 та поточною редакцією від 19.01.2013 р. [1, 2] та виголошенням ініціативи Міністерства аграрної політики та продовольства України під назвою “Рідне село” кількість обслуговуючих кооперативів почала суттєво збільшуватись. Основними мотивами щодо створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є насамперед підвищення рівня конкурентоспроможності сільгоспвиробників, збільшення обсягів їх діяльності за умови збереження юридичної та практичної самостійності з одночасним формуванням сильного інституту власності на селі, досягнення ефекту масштабу виробництва та синергії, підвищення якості виконуваних функцій завдяки аутсорсінгу тощо.

Обґрунтування методологічних засад створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу має розпочинатися з побудови мотиваційного механізму кооперативного руху, оскільки саме в зацікавленості членів кооперативного формування залежить кінцевий ефект створення даної структури (рис. 1).

У контексті аналізу даної схеми необхідно приділити увагу поняттю неприбутковості функціонування даного об'єднання.

На думку Рудьова В.А., Лобанова М.І., Григор'єва С.М., неприбутковість кооперативу визначається наступними ознаками: “кооператив створюється членами з метою самозабезпечення товарами чи послугами або реалізації продукції членів, а не для отримання прибутку від обслуговування; кооператив звичайно діє від імені своїх членів і представляє їх інтереси; кооператив не купує продукцію своїх членів, а продає її за їх дорученням; кооператив не продає членам засоби виробництва і послуги, а закупає їх від імені членів; кооператив прагне надавати послуги своїм членам за собівартістю; кооператив не залишає собі прибутку, але розподіляє результат економічної діяльності серед своїх членів пропорційно до послуг, отриманих від кооперативу; виплати на паї мають бути обмеженими” [4, с. 11].

На нашу думку, поняття неприбутковості несе в собі подвійний зміст і його суть можна розглядати з двох аспектів. З одного боку, неприбутковість розглядається як кредо, що, у свою чергу, є частиною місії даної організації. Тобто працівники сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу отримують визначену в договорі заробітну плату, але при цьому вони не мають права на прибуток, отриманий за посередництвом даної структури. А прибуток, отриманий за допомогою діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, має бути пропорційно розподілений між його учасниками.

Отже, з точки зору методології трактування поняття “неприбутковість” як економіко-правового аспекту діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є недосконалим, оскільки основною метою даного формування є забезпечення прибутковості його членів при неприбутковості діяльності працівників кооперативу.

Таким чином, по суті сільськогосподарський обслуговуючий кооператив можна розглядати як відокремлений структурний підрозділ кожного з підприємств, що створили дане формування. Тому на нашу думку, замість вживання словосполучення “неприбуткова основа функціонування сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу” доцільно використовувати фразу “повний розподіл прибутку між членами сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу”.

Виникає необхідність у методологічному обґрунтування механізму перерозподілу прибутків між членами кооперативу.

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

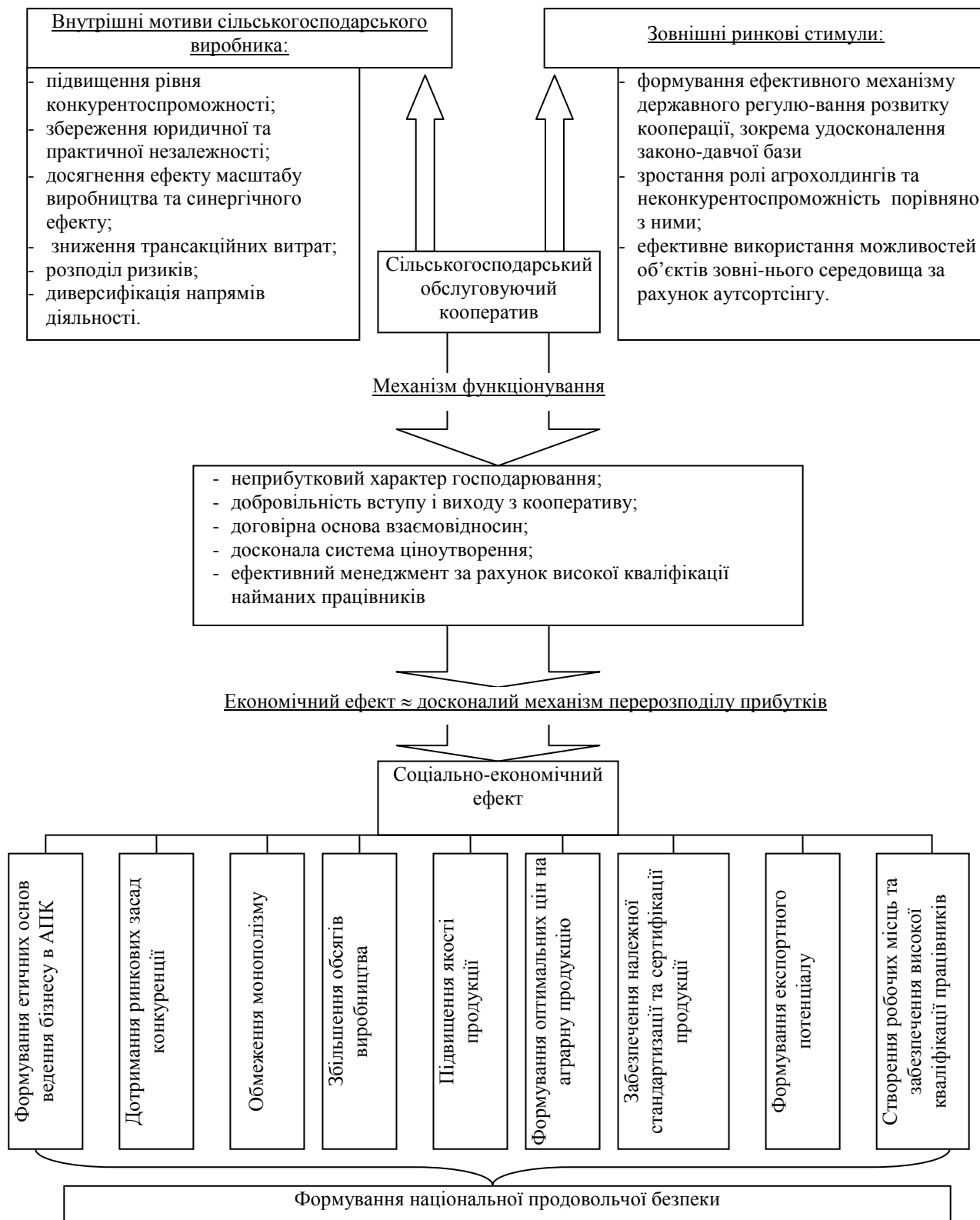


Рис. 1. Модель економіко-мотиваційного механізму функціонування сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу

Джерело: розроблено автором

Для того, щоб оцінити ефективність функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, вважаємо доцільним запропонувати їх класифікацію за такою ознакою, як характер діяльності: заготівельно-збутові, переробні, консультаційно-аутсорсінгові (рис. 2).

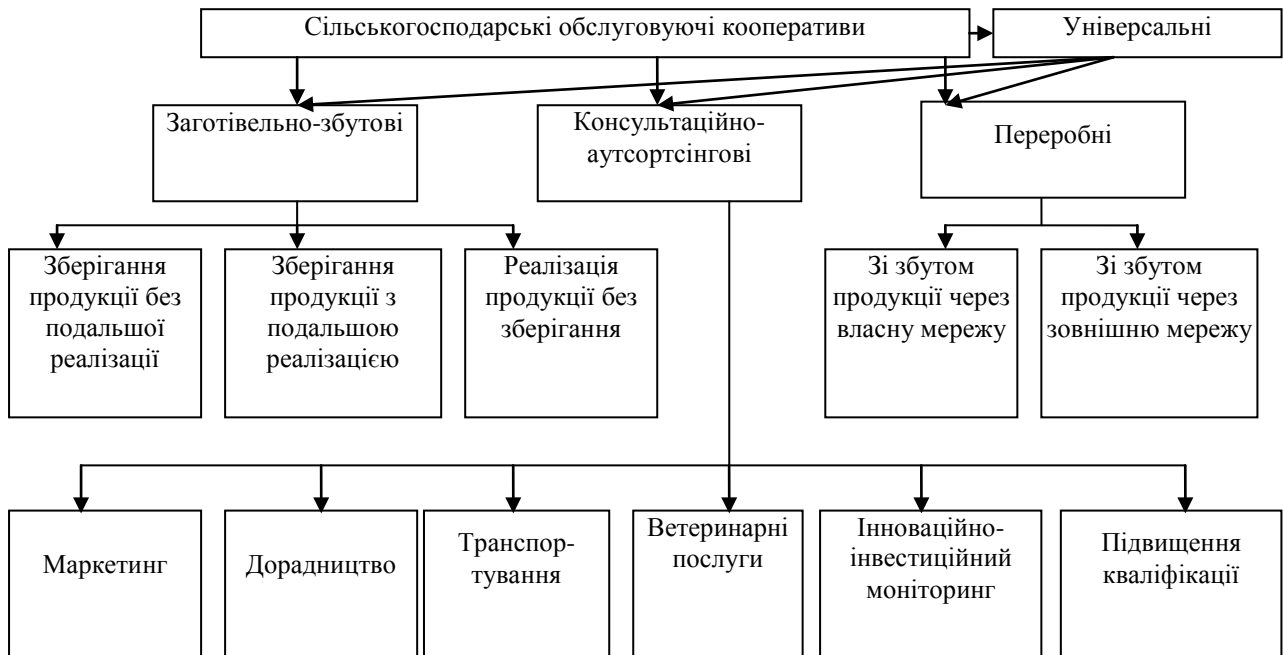


Рис. 2. Схема класифікації сільськогосподарських кооперативів за характером діяльності

Джерело: розроблено автором

Метою створення заготівельно-збутових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є зберігання продукції або з подальшою її реалізацією через цей же кооператив, або зберігання без реалізації (наприклад, кормосховище, склад для зберігання добрив тощо), або збут продукції без зберігання (відразу у післяжнивний період, а також мова йде про молочарські кооперативи, де тривале зберігання молочної продукції не передбачено). Щодо переробних кооперативів, то вони створюються для переробки сільськогосподарської продукції з подальшою її реалізацією через власні магазини, дилерсько-дистрибуторську мережу чи продаж напряму торговій мережі на договірних умовах.

Розглянемо механізм розподілу прибутку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що займаються збутом аграрної продукції, оскільки саме процес реалізації є проблематичний з точки зору ціноутворення та перерозподілу прибутку між сільськогосподарськими виробниками та посередницькими структурами. Ціна продукції, що збуватиметься через кооператив має розраховуватись за формулою:

$$\ddot{O}_{\zeta e} = \tilde{N}_i + 10\% \tilde{N}_i + \hat{E}\hat{A} + \hat{A}\hat{C}_e,$$

де Π_{κ} – ціна одиниці продукції, що реалізовується за посередництвом збутового обслуговуючого кооперативу; C_n – найвища собівартість одиниці продукції підприємства, що має найбільші витрати і є членом кооперативу, KB – кооперативні витрати (адміністративні витрати на організацію роботи сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу – заробітна плата, організація робочого місця тощо, розподілені пропорційно обсягу продукції, наданої виробником кооперативу для реалізації); BZ_{κ} – витрати на збут продукції, понесені кооперативом та розподілені пропорційно обсягу продукції, наданої виробником до кооперативу для реалізації (витрати на транспортування, укладення договорів, пошук каналів реалізації тощо), грн.

У даній формулі на увагу заслуговує механізм формування такої складової як C_n . Сільськогосподарські виробники, що є членами сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, мають різні витрати на виробництво та реалізацію продукції, а кооператив має сформулювати єдину ціну, за якою буде здійснюватись продаж. Тому саме собівартість продукції підприємства, що має найвищі витрати буде закладена у кінцеву формулу ціни, що буде збільшена на 10%. Таке ціноутворення має виконувати стимулюючу функцію. З одного боку, вступаючи у будь-яке об'єднання, суб'єкт господарювання прагне до отримання прибутку, тому закладення в кінцеву ціну десятивідсоткової надбавки до собівартості гарантовано забезпечить виробникові прибуток. Але

при цьому має бути встановлений контроль за механізмом формування собівартості в кожному з підприємств-членів кооперативу з метою уникнення зловживанням даною методикою розрахунку ціни. З іншого боку, такий механізм ціноутворення має стимулювати учасників кооперативу до пошуку резервів щодо зниження собівартості для отримання більшого прибутку, який буде розподілятися пропорційно обсягам продукції наданої для реалізації через кооператив у натуральному виразі.

Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація – одна з форм об'єднання сільгоспвиробників, що дозволяє забезпечити виконання всіх необхідних господарських функцій для досягнення синергійного ефекту і тим самим забезпечує підвищення конкурентоспроможності. Основними мотивуючими чинниками щодо створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є обґрунтоване ціноутворення, досконалий механізм перерозподілу прибутку, отримання ефекту від аутсорсінгу та масштабу виробництва. Залежно від характеру діяльності сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи можна поділити на заготівельно-збутові, консультаційно-аутсорсінгові, переробні, а також універсальні, які виконуватимуть всі функції попередніх трьох груп кооперативів.

Для заготівельно-збутових кооперативів доцільним є формування ціни продукції, призначеної для реалізації, шляхом сумування таких витрат: найвищої собівартості одиниці продукції підприємства, що має найбільші витрати і є членом кооперативу, кооперативних витрат, витрат на збут продукції, понесених кооперативом та розподілених пропорційно обсягу продукції, наданої виробником до кооперативу для реалізації. Прибуток від реалізації має бути розподілений між учасниками сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу пропорційно до обсягів продукції, наданої даним виробником для реалізації за посередництвом кооперативу.

Перспективи досліджень у даному напрямі полягають в методологічному обґрунтування параметрів сільськогосподарських суб'єктів господарювання, що мають намір вступити в сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.

Література

1. Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” від 10.07.2003 р. № 1087-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” від 20.11.2012 р. № 5459-17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Корягіна А.Д. Оцінка ефективності використання персоналу сільськогосподарських кооперативів / А.Д. Корягіна // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2011. – № 1 (28). – Т. 2. – С. 56-65.
4. Рульєв В.А. Роль сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на ринку аграрної продукції / В.А. Рульєв, М.І. Лобанов, С.М. Григор'єв // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного університету (економічні науки). – 2009. – № 6. – С. 7-14.

Рецензент д.е.н., професор Писаренко В.В.