

ЛОГІСТИЧНА ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ВИРОБНИЦТВА

**КАЛЮК Ю.В., АСПИРАНТ,
ЛУТАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

В статті представлено аналіз можливостей оптимізації каналів збуту на основі розвитку системи логістики. Обґрунтовано, що сумісне управління витратами є дієвим механізмом налагодження зв'язків.

In the article the analysis the possibilities of optimization of sale on the basis of development the logistic system is presented. Grounded, that a compatible management charges is the effective mechanism of adjusting the connections.

Постановка проблеми. Враховуючи стратегічну спрямованість української економіки на формування ринкового господарства, даний факт можна характеризувати як негативний, тому що спрямовує учасників господарської діяльності орієнтуватися на внутрішній ринок адміністративно-територіальної одиниці. Виходом з даної ситуації є вдосконалення виробничої системи виробників та вплив на цінову кон'юнктуру. Вдосконалення виробничої системи дозволить здійснити реструктуризацію витрат на підприємстві: скоротити витрати на виробництво на користь отримання додаткових переваг при оптимізації структури каналів збуту. Можливості впливу на цінову кон'юнктуру обмежені загальним конкурентним середовищем та конкурентоздатністю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Могутнім поштовхом в дослідженні стану і перспективи Луганської області стали роботи Ткаченко В. Г., Богачева В. І.. У їх роботах проведений глибокий аналіз мінливості конкурентного стану сільськогосподарських підприємств області. Проаналізовані проблеми регіонального сільгоспвиробництва в роботах Гончарова В. М., де висловлюється думка про необхідність зміни існуючого положення шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств - виробників.

Мета дослідження. Метою даної роботи є практичне дослідження і оцінка рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників Луганської області на основі

аналізу логістичної складової. За наслідками дослідження передбачається визначити ряд особливостей в роботі підприємств Луганщини і теоретично обґрунтувати шляхи підвищення конкурентоспроможності сільгоспвиробників.

Основний матеріал. Для врахування особливостей територіального розташування об'єктів формування попиту і пропозиції нами побудована допоміжна таблиця віддаленості об'єктів. Використовуючи прийоми аналізу картограм і геодезичних карт умовно визначена віддаленість районів один від одного на підставі віддаленості їх центрів. Сформована нами допоміжна таблиця є підставою для формування тарифної сітки транспортування продукції від об'єктів пропозиції до об'єктів попиту. Враховуючи розрахунки з визначення маржинального прибутку, необхідно скорегувати витратну частину на транспортні витрати з доставки продукції від об'єкту пропозиції до об'єкта попиту. В ході апробації запропонованої нами моделі узятий тариф на перевезення вантажів на підставі аналізу статистичних даних - 3грн./т*км. У таблиці №1 представлена вартість доставки вантажів з розрахунку на 1км. Результати розрахунку представлені в таблиці.

Таблиця 1

Сітківка прибутку підприємств з урахуванням логістики збуту

№	Район	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Антрацитівський	5,85	-20,95	-46,87	-13,16	-36,51	-1,79	-25,16	-39,99	-29,45
2	Біловодський	-40,92	21,08	-15,94	-27,53	-28,38	-24,56	15,97	1,44	-15,02
3	Білокуракинський	-53,94	-3,04	7,94	-46,55	-18,30	-37,88	5,95	-19,68	-18,14
4	Краснодонський	-19,94	-14,34	-46,26	9,05	-39,80	-7,18	-20,35	-33,98	-28,24
5	Кремінський	-35,56	-7,46	-10,28	-32,07	15,08	-22,50	-5,37	-27,10	-9,96
6	Лутугинський	-15,32	-18,12	-44,34	-13,93	-36,98	0,44	-22,93	-38,06	-26,92
7	Марківський	-57,12	3,98	-18,94	-45,53	-38,28	-41,36	21,07	-5,46	-31,22
8	Міловський	-40,80	20,60	-13,42	-28,01	-28,86	-25,34	25,69	27,96	-15,20
9	Новоайдарський	-37,16	-2,76	-18,78	-29,17	-18,62	-21,10	-6,97	-22,10	-1,66
10	Новоолександрівський	-61,94	-6,54	-10,86	-54,55	-32,00	-46,48	7,55	-18,98	-28,54
11	Перевальський	-6,86	-9,36	-29,28	-10,57	-18,32	2,00	-14,47	-29,00	-12,46
12	Попаснянський	-24,57	-19,27	-30,49	-30,08	-12,33	-19,01	-22,28	-38,61	-17,87
13	Сватівський	-58,76	-14,46	-8,88	-54,37	-7,82	-45,40	-9,67	-34,40	-26,86
14	Свердловський	-26,21	-36,81	-68,13	-13,42	-60,77	-24,85	-41,62	-55,85	-49,81
15	Слов'янськ	-22,76	-7,86	-25,08	-17,17	-16,82	-7,60	-9,97	-26,60	-7,96
16	Станично-Луганський	-18,30	3,50	-29,62	-4,01	-26,76	-1,64	-1,61	-17,64	-12,50
17	Старобільський	-41,08	4,42	-1,40	-33,69	-10,54	-25,32	8,01	-14,32	-6,18
18	Троїцький район	-70,30	-19,40	-9,02	-62,61	-22,36	-55,14	-10,11	-33,64	-35,40

Продовження таблиці 1

№	Райони	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	Антрацитівський	-35,10	-9,96	-7,03	-48,04	10,01	-8,77	-7,80	-33,95	-62,27
2	Біловодський	0,33	-32,43	-21,70	-23,71	-20,56	-13,84	-5,97	-8,42	-31,34
3	Білокуракинський	8,91	-39,45	-20,02	-5,23	-38,98	-18,16	-26,19	-1,34	-8,06
4	Краснодонський	-34,49	-20,45	-19,32	-50,43	16,02	-9,96	-0,29	-33,34	-61,36
5	Кремінський	-4,21	-20,47	6,16	3,85	-23,60	-1,88	-15,31	-2,46	-13,38
6	Лутугинський	-33,17	-14,63	-15,00	-48,21	-2,16	-7,14	-4,67	-31,72	-60,64
7	Марківський	2,43	-49,53	-36,70	-30,91	-37,36	-27,94	-23,07	-16,82	-34,04
8	Міловський	7,05	-32,91	-21,88	-24,49	-20,44	-13,42	-7,95	-8,00	-26,42
9	Новоайдарський	-9,41	-23,27	-8,04	-23,85	-21,30	-1,68	-9,71	-6,76	-35,08
10	Новопсковський	9,91	-48,05	-7,92	-24,03	-46,98	-27,66	-34,19	-10,24	-26,26
11	Перевальський	-18,11	10,93	8,16	-29,85	0,00	10,32	1,99	-16,96	-44,98
12	Попаснянський	1,38	-12,48	19,55	-23,86	-20,11	-1,69	-14,52	-21,47	-41,39
13	Сватівський	-7,91	-43,67	-17,04	7,95	-47,10	-23,88	-35,51	-10,66	-9,28
14	Свердловський	-56,36	-39,32	-38,79	-72,60	8,55	-31,23	-22,76	-55,21	-83,83
15	Слов'яносербський	-14,81	-6,77	1,86	-27,15	-9,00	14,82	-1,01	-12,76	-40,48
16	Станично-Луганський	-17,85	-11,61	-7,48	-35,29	2,96	2,48	18,45	-17,30	-45,02
17	Старобільський	9,47	-27,19	-11,06	-7,07	-26,12	-5,90	-13,93	10,92	-17,10
18	Троїцький район	-7,45	-56,11	-31,88	-6,59	-55,64	-34,52	-42,55	-18,00	13,98

Як видно з представленої таблиці, тариф в Згрн./т*км робить нерентабельною взаємодію значно кількості районів Луганської області. Перенесення витратного навантаження на одного з учасників домовленості приводить до погіршення його фінансового стану. У таблиці 1 представлений даний варіант. З представленою переліку можливих варіантів взаємодії лише 44 варіантів (з 324) є ефективними і представляють інтерес для виробників з налагодження партнерських відносин з підприємствами, що є об'єктами попиту.

Пошуки додаткових напрямів підвищення конкурентоспроможності виробників на наш погляд актуально спрямувати на розвиток партнерських відносин виробників та споживачів, розвиток кооперації та інтеграції.

Для врахування домовленостей між суб'єктами господарської діяльності в представленій в таблиці 2 моделі пропонується здійснити коректування планованих прибутків на домовленість щодо розподілення транспортних витрат з доставки продукції на пропорційній основі (50% з кожної сторони).

Таблиця 2

**Сітківка прибутку підприємств Луганської області з
урахуванням транспортної складової (50% участь виробника)**

№	Райони	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Антрацитівський	5,85	1,25	-18,22	-1,16	-13,26	4,06	2,14	-11,34	-11,75
2	Біловодський	-18,72	21,08	-3,94	-9,53	-10,38	-8,51	21,52	8,19	-5,72
3	Білокуракинський	-25,29	8,96	7,94	-19,10	-5,40	-15,23	16,45	-2,43	-7,34
4	Краснодонський	-7,94	3,66	-18,81	9,05	-15,80	0,47	3,65	-9,23	-12,04
5	Кремінський	-12,31	10,54	2,62	-8,07	15,08	-3,75	14,58	-2,35	0,54
6	Лутугинський	-9,47	-2,07	-21,69	-6,28	-18,23	0,44	-1,48	-15,11	-15,22
7	Марківський	-29,82	9,53	-8,44	-21,53	-18,33	-19,91	21,07	1,74	-16,82
8	Міловський	-12,15	27,35	3,83	-3,26	-4,11	-2,39	32,89	27,96	0,70
9	Новоайдарський	-19,46	6,54	-7,98	-12,97	-8,12	-9,40	7,43	-6,20	-1,66
10	Новоопковський	-33,74	2,76	-5,91	-27,55	-16,70	-23,98	12,80	-6,53	-16,99
11	Перевальський	1,54	9,09	-7,38	2,18	-2,12	8,00	9,53	-3,80	-1,21
12	Попаснянський	-10,32	1,13	-10,99	-10,58	-2,13	-5,51	2,62	-11,61	-6,92
13	Сватівський	-28,61	2,34	-1,38	-23,92	-1,07	-19,90	7,73	-10,70	-12,61
14	Свердловський	-18,56	-15,06	-37,23	-9,67	-33,77	-15,85	-14,47	-27,65	-30,31
15	Слов'янськсербський	-9,71	6,54	-8,58	-4,42	-4,67	-0,10	8,48	-5,90	-2,26
16	Станично-Луганський	-5,70	14,00	-9,07	3,94	-7,86	4,66	14,44	0,36	-2,75
17	Старобільський	-18,13	13,42	4,00	-11,94	-0,79	-8,22	18,21	0,98	-0,63
18	Троїцький район	-32,20	2,05	0,73	-25,86	-6,16	-22,59	9,69	-8,14	-14,70
1	Антрацитівський	-6,90	-1,56	7,22	-17,89	17,66	4,28	4,80	-11,00	-24,17
2	Біловодський	9,63	-13,98	-1,30	-6,91	1,19	0,56	4,53	0,58	-9,89
3	Білокуракинський	13,86	-17,55	-0,52	2,27	-8,08	-1,66	-5,64	4,06	1,69
4	Краснодонський	-7,49	-7,70	0,18	-19,98	19,77	2,79	7,66	-11,59	-24,61
5	Кремінський	11,09	-4,27	16,36	10,60	3,40	10,27	3,59	7,29	2,82
6	Лутугинський	-10,67	-8,63	-1,50	-22,71	6,84	0,36	1,63	-14,62	-28,09
7	Марківський	7,68	-25,53	-11,80	-13,51	-10,21	-9,49	-7,02	-6,62	-14,24
8	Міловський	19,50	-7,71	5,12	-0,79	7,76	7,28	10,05	7,30	-0,92
9	Новоайдарський	2,14	-12,02	2,91	-9,60	-1,80	4,02	0,04	-1,21	-14,38
10	Новоопковський	9,91	-26,30	1,08	-11,58	-16,53	-10,86	-14,09	-4,84	-11,86
11	Перевальський	3,64	10,93	16,86	-6,75	14,70	15,87	11,74	-0,46	-13,48
12	Попаснянський	10,38	-3,78	19,55	-6,76	1,64	6,86	0,48	-5,72	-14,69
13	Сватівський	4,54	-20,57	0,06	7,95	-13,05	-5,43	-11,21	-1,51	0,17
14	Свердловський	-25,91	-24,62	-17,04	-38,55	8,55	-15,33	-11,06	-30,01	-43,33
15	Слов'янськсербський	1,99	-1,22	10,41	-8,70	6,90	14,82	6,94	-1,66	-14,53
16	Станично-Луганський	2,25	-1,86	7,52	-10,99	14,66	10,43	18,45	-2,15	-15,02
17	Старобільський	14,87	-10,69	4,69	2,08	-0,92	5,20	1,22	10,92	-2,10
18	Троїцький район	6,95	-24,61	-5,18	2,86	-15,14	-8,57	-12,55	-3,00	13,98

Таким чином витратний тиск реалізаційних витрат зменшується з сторони виробника, з сторони споживача витрати зростають, проте оптимізація логістичної складової на основі розвитку довгострокових партнерських відносин дасть змогу зменшити витрати на закупівлю наднормових запасів.

Розділення транспортного навантаження між учасниками приводить до формування більшого числа перспективних об'єднань. Даний варіант представлений нами в структурній схемі взаємодії, в якій транспортне навантаження розподілене між учасниками в рівній мірі (по 50%). В порівнянні з попереднім варіантом взаємодії, при якій зі всієї кількості тільки 44 є перспективними і економічно вигідними, в другому варіанті ця кількість складає 131, що майже втричі більше.

Висновки та пропозиції. Таким чином розвиток партнерських відносин на основі формування інтегративних об'єднань є дієвим механізмом адаптації до ринкової ситуації та підвищення рівня конкурентоспроможності виробників зернової продукції.

Література.

1. Гончаров В.М. Оцінка конкурентоспроможності аграрного підприємства / В.М. Гончаров // Фінанси України 2005. - №8. - ст.66-73.
2. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: Методологія і механізми: Монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270с.
3. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК.- 2007.- №12. – с. 8-15.
4. Саблук П. Т. Аграрная экономика и политика в Украине: итоги прошлого и взгляд в будущее / Саблук П. Т. – К. – 2001. – 430 с.