

І.І. Чернега, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки
Н.О. Шевченко канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і аудиту
А.О. Ревуцька, викладач кафедри економічної теорії
Уманський національний університет садівництва

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми: Сільськогосподарські підприємства у процесі свого функціонування постійно вступають у конкурентні відносини із суб'єктами підприємницької діяльності із споріднених та суміжних галузей. Кожне підприємство, вступаючи в такі відносини, прагне, з одного боку, забезпечити власні інтереси, а з іншого – знизити ризики. Засобом зниження ризиків є узгодження дій із діловими партнерами, досягнення певного компромісу в розподілі з ними економічних інтересів, що зробить процес відповідних відносин більш контрольованим, стійким і передбачуваним. Відтак сільськогосподарські підприємства та їхні партнери об'єктивно мали би бути зацікавлені в розбудові господарських зв'язків на регулярній та багатосторонній основі. На практиці цей процес втілюється в розвиток інтеграційних відносин між суб'єктами, представленими в системі аграрного виробництва. Це обумовлює актуальність дослідження питань розвитку інтеграційних відносин за участю сільськогосподарських підприємств, принципів вибору варіантів інтеграційних утворень, механізмів задоволення з їхньою допомогою інтересів окремих суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти участі сільськогосподарських підприємств в інтегрованих об'єднаннях є предметом досліджень багатьох вітчизняних економістів. Серед опублікованих в останні роки праць виділимо доробок А.Є. Данкевича, І.М. Зеліско, М.Ф. Кропивка, М.Й. Маліка, Ю.О. Нестерчук, П.О. Сухого, П.Т. Саблука та ін. У публікаціях цих та інших авторів наголошується на потенційних перевагах, що їх можуть отримати сільськогосподарські підприємства від участі в інтегрованих структурах. Зокрема, А.Є. Данкевич зазначає, що ці структури – це «дієвий інструмент постелення конкурентоспроможності національного виробництва та підвищення соціальних стандартів життя працюючих, благоустрою сільських територій та реалізації соціальних програм» [1, с. 300]. Автори

розглядають принципи створення відповідних структур, варіанти вирішення окремих організаційних проблем.

У наукових публікаціях з даної проблеми набув поширення термін «агропромислова інтеграція», яка, за визначенням П.О. Сухого, «в загальному розумінні означає низку процесів з об'єднанням можливостей і засобів у єдиний процес виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції» [2, с. 13]. За твердженням Ю.О. Нестерчук, така інтеграція «дозволяє учасникам компенсувати існуючі недоліки ринку за рахунок створення внутрішнього капіталу, спільної інфраструктури, підвищення якості використовуваної учасниками групи інформації, зниження трансакційних витрат, підвищення якості управління, лобювання спільних інтересів» [3, с.19].

Досить часто вчені концентрують увагу на дослідженні окремих організаційних форм інтеграційних утворень. Значна кількість публікацій присвячена участі агровиробників у сільськогосподарській кооперації. В останні роки різко зріс інтерес до діяльності агрохолдингів. Разом із тим, невирішеність багатьох методологічних аспектів участі сільськогосподарських підприємств у інтегрованих структурах, ідентифікації конкурентних переваг, які вони при цьому отримують, вимагає продовження відповідних досліджень.

Формуванням цілей статті є встановлення впливу інтеграційних відносин на формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств та обґрунтування методики вибору цими підприємствами організаційної форми інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілеспрямовану участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах з іншими суб'єктами підприємницької діяльності можна розглядати як практичну реалізацію ними конкурентної стратегії кооперації. Термін «кооперація» в даному випадку вживається в первісному значенні – як співпраця суб'єктів.

До ключових завдань, що ставляться при утворенні інтегрованих структур, відноситься узгодження інтересів суб'єктів – членів відповідного об'єднання. Слід зазначити, що утворення цих структур не завжди відповідає засадам економічної доцільності та справедливості. Зокрема, вкрай неоднозначно сприймається формування в Україні таких утворень, як агрохолдинг. Не завжди можна оцінити як економічно раціональний та справедливий характер інтеграційних зв'язків між сільськогосподарськими та переробними підприємствами у процесі формування сировинних зон останніх. Очевидно, з позицій зміцнення конкурентоспроможності окремих сільськогосподарських підприємств ефективнішими будуть ті

інтегровані об'єднання, при формуванні яких більшою мірою враховуються інтереси цих підприємств.

Участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах набуває різних організаційно-економічних форм. У працях вітчизняних економістів – аграрників наводиться така їх класифікація: повна інтеграція (в її результаті засоби виробництва належать одному власнику), акціонерна (формування партнерства на акціонерній основі), контрактна (через укладання контрактів між юридичними особами), партнерська (базується на усних домовленостях), кооперативна (на базі створення кооперативів), громадська (через створення громадських об'єднань) [1, с.13; 4, с.108; 5, с.21]. Цей перелік, вважаємо, слід доповнити кластерними структурами, які характеризуються низкою особливостей створення і функціонування.

Характерні риси окремих видів цих об'єднань визначають доцільність їх використання залежно від мети інтеграції. Зокрема, сільськогосподарські кооперативи пов'язані, насамперед, з горизонтальною інтеграцією, адже, згідно з офіційним визначенням, вони є юридичною особою, утвореною сільськогосподарськими товаровиробниками [3]. Основна мета діяльності кооперативу полягає в задоволенні потреб його членів, і, виконуючи цю функцію, він сприяє зміцненню конкурентоспроможності суб'єктів, які є його засновниками. Тому, підприємство, яке схиляється до реалізації конкурентної стратегії кооперації, повинно здійснювати свідомий вибір певної організаційної форми інтеграції, враховуючи мету інтегрування, власні ресурсні можливості, уподобання, а також зовнішні обставини (ресурси й уподобання потенційних партнерів, ринкову кон'юнктуру, позицію органів місцевої влади). Здійснюючи цей вибір, суб'єкт господарювання повинен встановити баланс переваг, яких він набуде, та ущемлених інтересів (у вигляді додаткових витрат, звуження господарської самостійності), на які йому доведеться погодитися [6].

Участь сільськогосподарських підприємств у певних інтеграційних процесах сприятиме зміцненню їхньої конкурентоспроможності, якщо супроводжуватиметься формуванням суттєвих конкурентних переваг. В основному такі переваги пов'язані зі зниженням витрат. Насамперед йдеться про можливість зниження трансакційних витрат, що супроводжують процедури відчуження і присвоєння прав власності. Зокрема, йдеться про витрати, пов'язаний з отриманням інформації про параметри ринкової кон'юнктури, веденням переговорів, оформленням контрактів, контролем за їхнім виконанням, юридичним захистом інтересів суб'єктів господарювання у разі їх порушення під час виконання контрактів тощо.

Завдяки інтеграційним відносинам сільськогосподарські підприємства можуть зменшити не тільки трансакційні, а й трансформаційні витрати, які виникають безпосередньо в процесі використання чинників виробництва. Йдеться насамперед про те, що завдяки збільшенню обсягів виробництва, яке розглядається як один із ефектів інтеграції, досягається економія умовно – постійних витрат, пов'язаних із використанням основних засобів, трудових ресурсів. Серед інших позитивних екстерналій виділимо підвищення іміджу підприємства.

Функціонування інтеграційних структур, як і будь-яких інших інституцій, пов'язане з певними витратами. Їх також можна розділити на прямі й опосередковані (побічні). Прямі вимірюються витратами коштів у вигляді членських внесків, відрахувань з доходу, необхідних для забезпечення діяльності інтеграційного об'єднання, зокрема відповідного органу управління ним. До них слід віднести й затрату часу, пов'язані з участю представників підприємства в діяльності інтегрованих структур, зокрема в їхніх керівних органах. Оцінка затрат часу носить індивідуальний характер, але може бути здійснена доволі легко й трансформована у вартісну форму з урахуванням рівня продуктивності та/чи оплати праці відповідних працівників підприємства [7].

До опосередкованих витрат відносяться ті незручності, з якими стикається суб'єкт господарювання, увійшовши в інтегроване об'єднання. Йдеться про певну фактичну й потенційну втрату самостійності: необхідність координувати свої дії з іншими учасниками об'єднання, ймовірну загрозу тиску зі сторони лідерів об'єднання і т.п. оцінити їх кількісно доволі складно, але, як свідчить практика, саме вони виступають вагомими причинами пасивності сільськогосподарських товаровиробників у розвитку інтеграційних зв'язків.

Порівняння відповідних прямих і опосередкованих результатів є визначальним при прийнятті остаточного рішення щодо того, на яку саме організаційно-економічну форму інтеграції слід йому орієнтуватися. Прямі (явні) вигоди й витрати обчислюють у вартісній формі з урахуванням очікуваних змін в обсягах виробництва й реалізації окремих видів продукції, змін у цінах продажу й придбання товару, обсягів використання ресурсів, необхідних виплат тощо. Відповідні розрахунки виконуються безпосередньо фахівцями підприємства, до їх визначення можуть залучатися експерти, консультанти, партнери по бізнесу тощо. Заважаючи на імовірнісний та приблизний характер розрахунків, пропонується проставляти по кожній позиції прямих вигод і витрат також оцінку в балах (наприклад, за 5 – бальною шкалою), яка відобразатиме значимість

відповідних доходів чи видатків при формуванні кінцевих фінансових результатів функціонування підприємства [6].

Оскільки вартісну оцінку окремих позитивних і негативних опосередкованих (побічних) наслідків інтеграції здійснити зазвичай дуже складно чи неможливо, пропонуємо визначити їх значимість лише за допомогою умовних балів. Звичайно, при цьому йтиметься про відображення суб'єктивних поглядів засновників (менеджменту) підприємства.

Ми не пропонуємо завершувати оцінку перспективності участі сільськогосподарського підприємства в інтеграційному об'єднанні порівнянням узагальнюючих критеріїв вигод і витрат, оскільки розуміємо складність і дискусійність процедури зведення відповідної інформації до єдиних показників. Вважаємо, що самої ідентифікації та оцінки обставин у розрізі окремих позицій достатньо для прийняття зваженого рішення. Такий аналіз допоможе суб'єкту господарювання оцінити свої потреби і проблеми, визначити вплив інтеграції на перспективи розвитку. Позитивне значення матиме вивчення у процесі цього дослідження поглядів представників інших підприємств, зокрема ініціаторів інтеграційного об'єднання, які й визначають основні засади членства в ньому.

Висновки. Участь сільськогосподарських підприємств в аграрній інтеграції є практичним втіленням ними конкурентної стратегії кооперації. Ця стратегія спрямована на уникнення прямого економічного суперництва з партнерами по бізнесу, об'єднання зусиль із зацікавленими суб'єктами для вирішення певних господарських проблем. Сільськогосподарські товаро-виробники мають можливість вибору організаційної форми інтеграційного об'єднання, механізму відстоювання з їх допомогою власних інтересів.

Методика вибору сільськогосподарським підприємством організаційної форми інтеграційного об'єднання чи прийняття рішення про входження в таке передбачає порівняння вигод і витрат (прямих і опосередкованих), яке воно отримає від участі в об'єднанні. Ідентифікація позитивних для підприємства наслідків інтеграції та витрат, які йому доведеться понести, дозволить з'ясувати, яким чином та якою мірою інтеграційні відносини забезпечать формування стійких конкурентних переваг.

Бібліографічний список: 1. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія / А.Є. Данкевич. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – 348 с. 2. Сухий П.О. Агропродовольчий комплекс Західноукраїнського регіону: монографія /

П.О. Сухий. – Чернівці: Рута, 2008. – 400с. 3. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – 372с. 4. Заліско І.М. Економічна сутність інтеграції в аграрній сфері / І.М. Заліско // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 105-109. 5. Козак О.А. Формування міжгалузевих відносин та еквівалентність обміну в аграрній сфері / О.А. Козак, Л.М. Малік // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 17-21. 6. Гуторов А.О. Економічне обґрунтування раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств: теорія і практика / А.О. Гуторов. – Харків: «Міськдрук». – 2012. – 377 с. 7. Яців І.Б. Інтеграційні відносини як чинник зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / І.Б. Яців // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3 (142). – С. 105-110.

Чернега І.І., Шевченко Н.А., Ревуцкая А.А. Интеграционные процессы, их влияние на конкурентоспособность агропромышленных предприятий. В статье рассматривается суть и основные формы аграрной интеграции. Исследуются перспективы трансформации результатов развития интеграционных отношений при участии сельскохозяйственных предприятий, принципов выбора вариантов интеграционных образований, механизмов удовлетворения, с их помощью интересов отдельных субъектов ведения хозяйства. Доказано, что сельскохозяйственные предприятия в процессе своего функционирования постоянно вступают в конкурентные отношения с субъектами предпринимательской деятельности из родственных и смежных отраслей.

Chernega I.I., Shevchenko N.O., Revutska A.O. Integration processes and their impact on the competitive capacity of agro-industrial enterprises. The meaning and basic forms of agricultural integration are presented in the article. The prospects of transformation of the results of integration relations development in partnership with farms, principles of selection of integration structures, mechanism for co-ordinating the interests of economic entities are investigated. It is proved that the farms in operation always enter into competitive relations with entrepreneurs from related and allied industries. Each company entering into such relationship aim for own interests protection and also for risk reduction.