

УДК 334.012.82

Г.М. Запша, д-р екон. наук, доцент
Одеський державний аграрний університет

Г.І. Дідур, к-т екон. наук
Одеський державний аграрний університет

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ СТВОРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Постановка проблеми. В результаті ринкових трансформацій в аграрному секторі економіки України принципово змінилася структура господарюючих суб'єктів за їх організаційно-правовими формами та ресурсним потенціалом. Значна частина сучасних сільськогосподарських підприємств характеризується невеликими фізичними розмірами, що є одним із стримуючих факторів їх розвитку та створення єдиного технологічного ланцюга, який охоплював би процеси виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та продажу споживачам. Якщо у підприємства відсутні можливості за рахунок внутрішніх резервів підвищити рівень конкурентоспроможності, то необхідно формувати й використовувати переваги в зовнішньому середовищі. Такий підхід реалізується на основі стратегічних напрямків росту, що ґрунтуються на розвитку вертикальних та горизонтальних інтеграційних зв'язків з іншими суб'єктами агропродовольчого ринку.

Розвиток інтегрованих формувань в аграрному секторі економіки України супроводжується низкою проблем, серед яких: не врахування повною мірою об'єктивних умов оточуючого середовища, прорахунки при виборі головного підприємства, відсутність балансу в застосуванні принципів централізації та децентралізації управління, низький ступінь спеціалізації управлінської праці, недостатньо високий рівень кваліфікації управлінських кадрів. Також, не відпрацьовані раціональні моделі формування інтегрованих комплексів, їх організаційно-правові форми, не визначена оптимальна кількість і співвідношення учасників за видами діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних інтеграційних утворень в аграрній сфері особливе місце займають агроходинги. Проте суперечливість процесів їх формування та діяльності, неоднозначний вплив на соціально-економічний розвиток сільських територій обумовлює дискусійний характер наукових поглядів [1, 2, 3, 4, 5, 6] щодо перспектив їх розвитку в Україні. Поділяючи точку зору науковців

стосовно наявності загроз вітчизняному сільському господарству з боку агрохолдингів [7;8;9], перспективи їх подальшого розвитку слід ув'язувати як з тими перевагами, що демонструються сучасними агрохолдингами на внутрішньому та світовому ринках, так і з матеріально-технічними, фінансовими, кадрово-управлінськими, організаційно-інноваційними можливостями системно вирішувати економічні, соціальні та екологічні проблеми сільського населення за належної державної регуляторної політики в аграрному секторі.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у визначенні напрямків організаційно-економічного співробітництва сільськогосподарських, переробних та збутових підприємств на основі інтеграції, що має вирішальне значення для підвищення ефективності їх господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу досліджень. Розвиток інтеграційних процесів в агропродовольчій сфері передбачає формування таких організаційних структур, які давали б змогу з найвищою продуктивністю використовувати досягнення науково-технічного прогресу, застосовувати нові прогресивні світові технології та створювати взаємовигідні умови між учасниками щодо виробництва, переробки, реалізації кінцевої продукції.

Традиційна схема руху вирощеної в сільськогосподарських підприємствах продукції рослинного та тваринного походження передбачає її продаж як сировини для промислової переробки або для споживання кінцевими покупцями у свіжому вигляді (рис. 1). При цьому використовуються різноманітні схеми товароруху через канали оптової та роздрібної торгівлі.

Відсутність у переважної більшості сільськогосподарських товаровиробників достатніх потужностей для переробки та довготривалого зберігання виробленої продукції, слабкість їх комерційної функції через низький рівень маркетингової підготовки фахівців, дефіцит обігових коштів, нерозвиненість інфраструктури аграрного ринку та інші об'єктивні та суб'єктивні чинники обумовлюють продаж сільськогосподарської продукції різноманітним посередницьким структурам, які нерідко її закупають безпосередньо в полі за цінами, що нижчі від ринкових. В результаті сільськогосподарські підприємства не використовують повною мірою свій виробничо-комерційний потенціал, що не сприяє їх економічному та соціальному розвитку.

Створення інтеграційних формувань сприятиме консолідації розрізнених сільськогосподарських товаровиробників, найбільш ефективній реалізації їх економічних інтересів, підвищенню відповідальності та результативності дій кожної ланки продуктового

ланцюга. Завдяки централізованим фінансовим потокам, контролю за ціноутворенням, єдиній системі маркетингу, розгалуженій торговельній мережі та іншим перевагам взаємовідносини між суб'єктами агропродовольчого ринку будуть організовані більш ефективно.

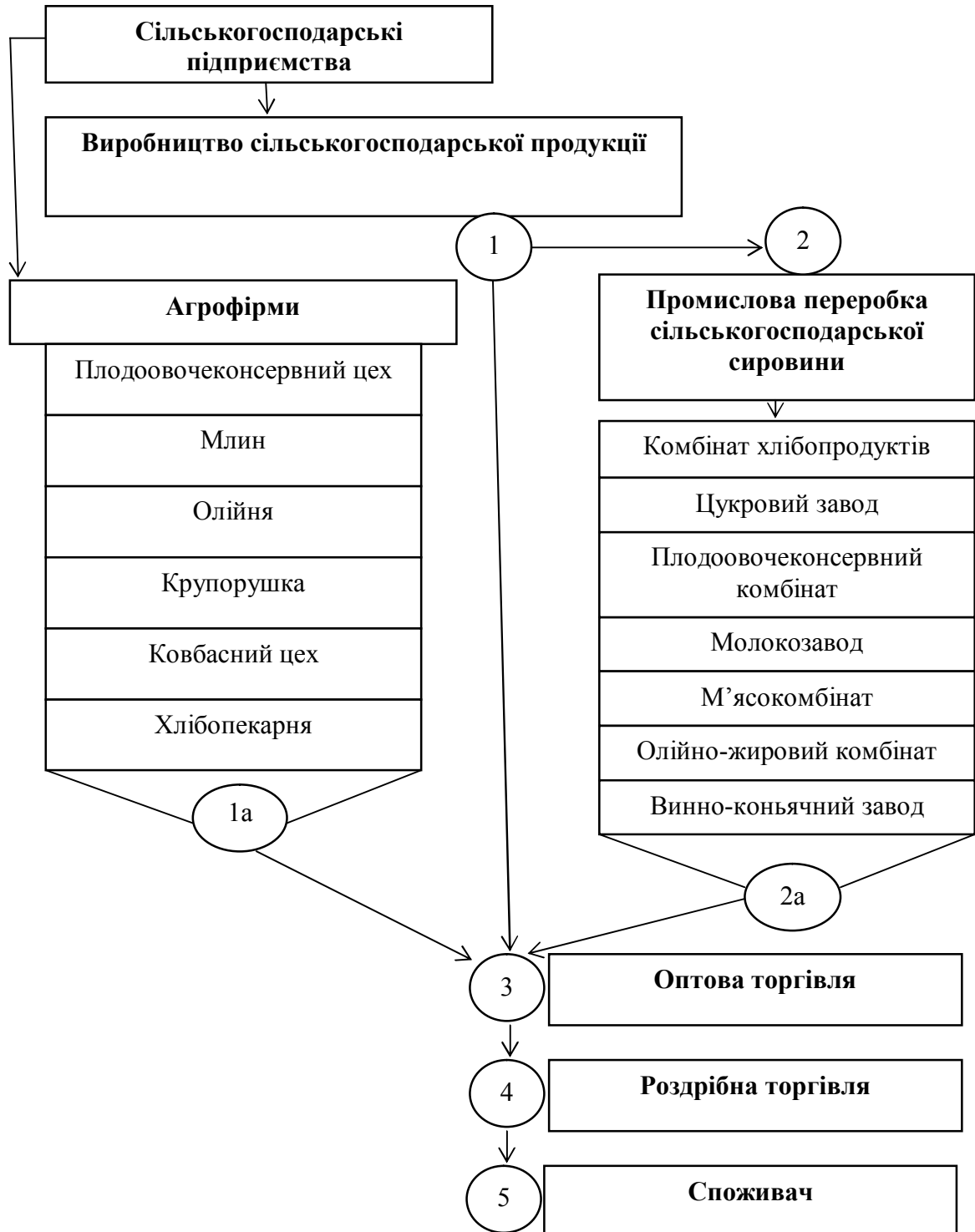


Рис. 1. Класична схема забезпечення населення продуктами харчування*

*розроблено авторами

В сучасних умовах формування інтеграційного об'єднання стає можливим лише за наявності фінансово незалежного інтегратора, стабільний фінансовий стан якого дозволяє розпочати виробничу діяльність за рахунок власних фінансових ресурсів. Крім того, важлива спільна зацікавленість всіх потенційних учасників у кінцевому результаті господарювання на основі встановлення взаємовигідних економічних зв'язків.

При агропромисловій інтеграції основним інтегратором, тобто суб'єктом, навколо якого об'єднуються взаємопов'язані структури, як правило, виступає підприємство з переробки сільськогосподарської продукції. Таке підприємство має потужну матеріально-технічну базу для транспортування і переробки сировини, технологічно обладнані складські приміщення для довготермінового зберігання сировини та виготовленої продукції, висококваліфікованих працівників. Підприємство-інтегратор може виступати в якості донора інвестиційних ресурсів у сферу виробництва сільськогосподарської сировини. Отримуючи дохід від реалізації кінцевої продукції, такі підприємства залишають за собою право контролювати обсяги виробництва та якість сільськогосподарської продукції, а також процеси її зберігання, транспортування і реалізації.

Взаємовідносини між переробним підприємством – інтегратором і сільськогосподарськими товаровиробниками будуються на договірній основі. Проте монопольне положення переробного підприємства на регіональному ринку призводить до певного диктату умов договору з боку інтегратора, який переслідує власні економічні інтереси. Рішення сільськогосподарських товаровиробників зводиться до альтернативи – прийняти, або відмовитись від запропонованих умов. Суттєвого впливу на формування економічного механізму взаємовідносин з підприємствами харчової промисловості аграрні підприємства не мають. Свідченням цього є структурні зрушення в спеціалізації виробництва в наслідок згортання галузей тваринництва в більшості сільськогосподарських підприємств.

На створення інтегрованих формувань в агропродовольчій сфері значний вплив здійснюють наступні чинники:

а) сільськогосподарські підприємства, як правило, мають приватно-пайову форму власності. Від 95 до 100 відсотків землі, яка знаходиться в їх володінні і користуванні належить на правах приватної власності колишнім працівникам колективних сільськогосподарських підприємств (КСП), тобто є орендованою землею і розпоряджатися нею на свій розсуд засновники підприємств не можуть;

б) основним засобом виробництва в сільськогосподарських підприємствах є земля, а саме її верхній родючий шар, який при

правильному використанні здатний нарощувати свою продуктивність;

в) для підтримання високої урожайності сільськогосподарських культур необхідно дотримуватися науково обґрунтованих сівозмін, тобто правильного їх чергування;

г) динамічний розвиток сільськогосподарських підприємств передбачає оптимізацію їх виробничої структури через раціональне поєднання галузей рослинництва і тваринництва, що сприяє більш ефективному використанню ресурсного потенціалу, екологізації аграрного виробництва за рахунок внесення органічних добрив, збільшенню доходу від реалізації виробленої продукції;

д) біологічна природа сільськогосподарського виробництва визначає просторову розосередженість виробничих процесів, специфіку технологій в роботі з живими організмами, значну залежність результатів господарсько-фінансової діяльності від природно-кліматичних умов, сезонний характер виробництва;

е) переробне підприємство, яке виступає інтегратором, має чітко виражений галузевий характер, створюється для промислової переробки сільськогосподарської сировини однієї галузі, або, навіть, одного виду продукції.

Дія зазначених природно-біологічних, правових, економічних, соціальних та інших чинників суттєво впливає на вибір організаційно-правових механізмів утворення інтеграційних об'єднань переробних і сільськогосподарських підприємств. Протиріччя між багатогалузевим характером виробництва в аграрних підприємствах та вузькоспеціалізованим технологічним процесом переробного підприємства не сприяє формуванню їх об'єднань з високим ступенем розвитку інтеграційних зв'язків, бо створює низку проблем, пов'язаних з виробництвом і реалізацією тих видів сільськогосподарської продукції, що не є сировиною для переробного підприємства. Виникає певний конфлікт інтересів. З одного боку, для забезпечення стабільної сировинної бази вузькоспеціалізовані переробні підприємства зацікавлені в розвитку відповідних галузей сільського господарства. З іншої сторони, багатогалузевий характер виробництва аграрних підприємств об'єктивно визначає потребу в розвитку інтеграційних зв'язків з декількома переробними підприємствами одночасно.

Таким чином, механізми інтеграції аграрних і переробних підприємств обумовлені особливостями їх технологічних процесів, повинні носити дещо інший характер, ніж аналогічні об'єднання в промисловості, в сфері обслуговування та на транспорті.

Перспективною формою розвитку об'єднань сільськогосподарських

товаровиробників повинні стати кооперативні формування, як такі, що найбільш повно відображають їх інтереси та не порушують їх самостійності. Узагальнення світового та вітчизняного досвіду свідчить, що дієвим способом охоплення ринкових сегментів, використання вигідних для сільськогосподарських товаровиробників каналів реалізації продукції є об'єднання зусиль підприємницьких структур шляхом створення збутових безприбуткових кооперативів. Переваги кооперативної торгівлі полягають в можливості малих, роздрібнених товаровиробників формувати крупні партії однорідного товару і виступати на ринку в якості рівноправних партнерів. Покупці сільськогосподарської продукції укладатимуть договір не з окремим дрібним товаровиробником, якого легко схилити до підписання угоди, вигіднішої для себе, а з власником крупної партії товару, який здатний відстоювати власні інтереси і з яким необхідно рахуватись.

Між учасниками створеного кооперативного об'єднання повинні укладатися угоди, що засвідчують їх паритетну участь. В таких угодах необхідно чітко зазначати принципи економічних взаємовідносин, обов'язки та відповідальність сторін. В процесі реалізації продукції кооператив виступає посередником, але на відміну від інших посередницьких структур діє в інтересах виробників – учасників кооперативу.

Можливі канали реалізації виробленої сільськогосподарської продукції аграрними підприємствами Одеської області за участю заготівельно-збутових кооперативів за окремими напрямками виробництва представлено на рис. 2.

Незважаючи на очевидні переваги кооперації сільськогосподарських товаровиробників перед іншими організаційно-правовими формами їх інтеграційних об'єднань, вона не отримала широкого застосування в аграрному секторі економіки України. Одна з причин цього, на наш погляд, криється в психологічній площині. На протязі багатьох років (включаючи радянські часи) сільськогосподарські товаровиробники залучалися (частіше примусово) до різного роду об'єднань для спільної діяльності, від яких вони не отримували задекларованого зиску. Невідпрацьований економічний механізм взаємовідносин, незбалансованість економічних інтересів, відсутність паритетності при прийнятті рішень та інші проблеми не сприяли формуванню позитивного відношення до кооперативного руху. Тому провідним науковцям та фахівцям державних органів управління агропромисловим розвитком необхідно проводити цілеспрямовану роз'яснювальну роботу з залученням засобів масової інформації щодо переваг кооперативної діяльності.

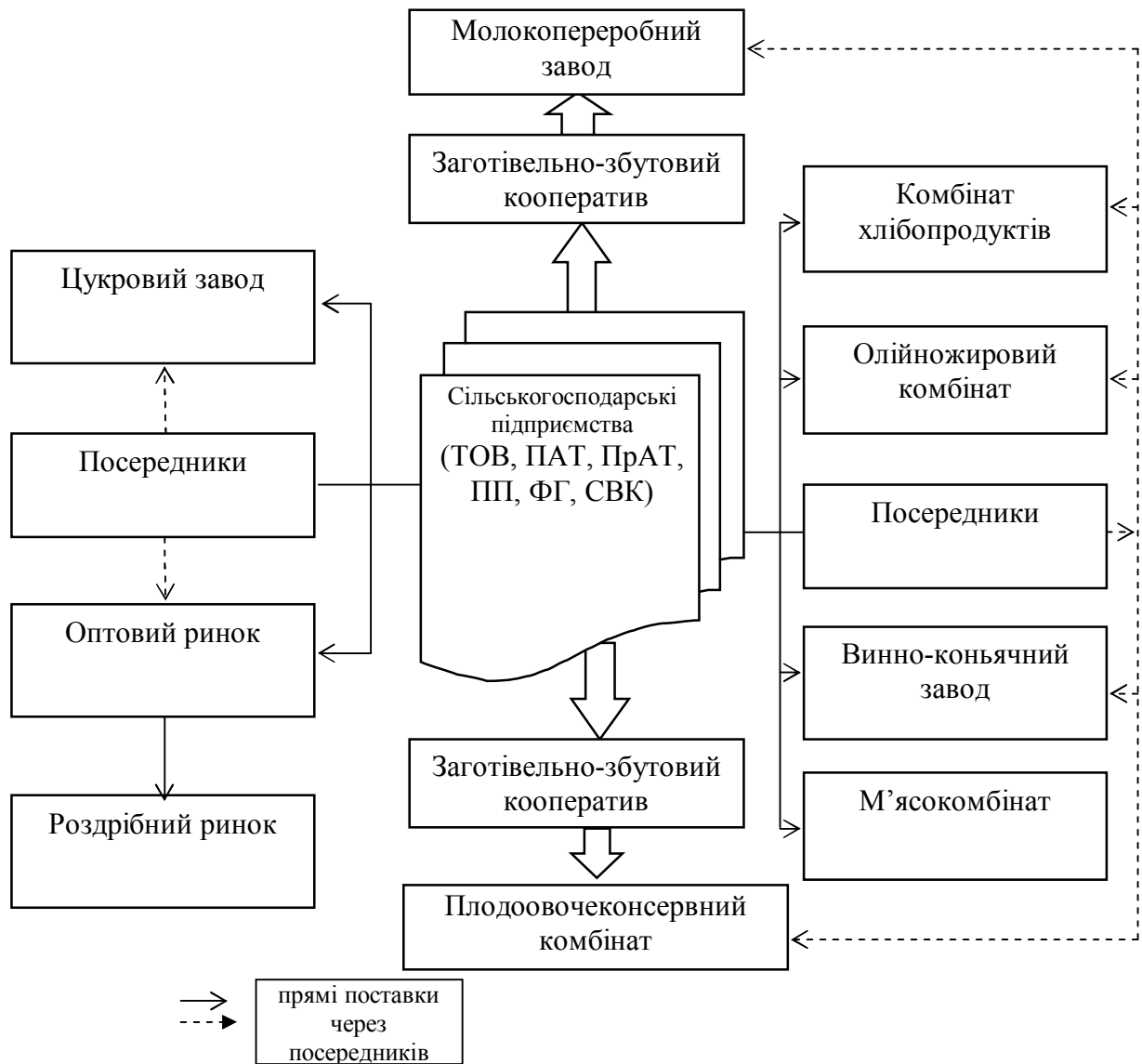


Рис. 2. Канали реалізації вирощеної продукції сільськогосподарськими підприємствами регіону*

*розроблено авторами

До найважливіших функцій збутових кооперативів відносяться: формування крупних партій товару одного виду і підготовка його до продажу на оптовому ринку; вивчення попиту і пропозиції на місцевих оптових ринках на виставлений для продажу товар; пошук потенційних покупців і ознайомлення їх з кількісними і якісними характеристиками товару; постійний ціновий моніторинг на місцевих оптових ринках відповідного товару; пошук варіантів ритмічних поставок сільськогосподарської сировини на довгостроковій контрактній основі для переробки на місцевих підприємствах харчової промисловості; оформлення торгових угод і розрахунки з покупцями; розподіл отриманої виручки між членами кооперативу у відповідності з механізмами,

визначеними установчими документами.

Постачальницько-збутові кооперативи можуть об'єднуються в межах адміністративного району в асоціацію постачальницько-збутових кооперативів. В свою чергу, районні асоціації можуть об'єднуватися в обласну асоціацію постачальницько-збутових кооперативів під назвою «Агроторговий альянс».

Районна асоціація постачальницько-збутових кооперативів утворюється шляхом добровільного об'єднання всіх постачальницьких і збутових кооперативів, що створюються сільськогосподарськими підприємствами на території адміністративного району з метою отримання додаткових прибутків. В місцях з розгалуженою сіткою доріг між сусідніми районами може створюватись міжрайонна асоціація постачальницько-збутових кооперативів без створення такої структури в адміністративних районах, що об'єдналися.

Головними завданнями районної (міжрайонної) асоціації постачальницько-збутових кооперативів є надання послуг аграрним підприємствам з виробництва і реалізації вирощеної продукції, які не можуть надати збутові кооперативи: забезпечення товаровиробників високоякісним насіннєвим матеріалом вітчизняної селекції, стійким до заморозків, посух, хвороб; поставка аграрним підприємствам засобів захисту рослин від бур'янів, шкідників і хвороб, а також високоякісних добрив, засобів захисту тварин від хвороб; надання сільськогосподарським підприємствам району юридичних і маркетингових послуг при реалізації вирощеної продукції; формування крупних партій товару для виходу на міжрегіональний оптовий ринок.

Діяльність агроторгового об'єднання спрямовується на надання послуг сільськогосподарським підприємствам через районні (міжрайонні) асоціації постачальницько-збутових кооперативів: формування великих партій (лотів) товару одного виду, однорідної якості; логістичний, юридичний і маркетинговий супровід товару при реалізації на міжнародному ринку; постійний ціновий моніторинг сільськогосподарської продукції на світових ринках; систематичне дослідження попиту і пропозиції на світових ринках; ведення переговорів, укладання контрактів з міжнародними торговими компаніями на поставку сільськогосподарської продукції і сировини.

Висновки. Таким чином, структури і моделі інтегрованих формувань мають створюватися з урахуванням різних умов господарювання й регіональних особливостей розвитку виробництва, форм власності та економічних інтересів учасників об'єднання тощо. Переваги створення інтеграційних об'єднань з договірними взаємовідносинами

учасників в тому що: суб'єкти зберігають юридичну і господарську самостійність; дотримуються демократичні принципи управління; забезпечується паритетність економічних відносин.

Бібліографічний список: 1. Бутко М.П. Агропромислова інтеграція як шлях активізації аграрного виробництва / М.П. Бутко, В.С. Родін // Агросвіт. – 2010. – № 3. – С. 10-13. 2. Данкевич А.Є. Роль агрохолдингів у соціально-економічному розвитку села / А.Є. Данкевич // Агросвіт. – 2011. – № 12. – С. 30-35. 3. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку/ С.І. Дем'яненко // Економіка України. – 2009. – №12. – С.50-61. 4. Полтавський Ю.А. Ринковий механізм як система забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств / Ю.А. Полтавський, О.М. Супрун // Вісник ХНАУ. – 2007. – № 30. – С. 35-37. 5. Кропівко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропівко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3-13. 6. Мельник Л.Л. Аграрне виробництво в аспекті форм власності й господарювання / Л.Л. Мельник // Агросвіт. – 2010. – № 24. – С. 7-11. 7. Данкевич А.Є. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів / А.Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 69–74. 8. Андрійчук В.Г Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 5–21. 9. Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропівко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5–21.

Запша Г.Н., Дидур А.И. Перспективные направления создания интеграционных объединений в аграрной сфере. Определены проблемы современного развития интегрированных формирований в аграрном секторе экономики, среди которых: отсутствие учёта объективных условий окружающей среды, просчеты при выборе головного предприятия, отсутствие баланса в применении принципов централизации и децентрализации управления, низкая степень специализации управленческого труда, недостаточно высокий уровень квалификации управленческих кадров, не проработанность моделей формирования интегрированных комплексов, их организационно-правовых форм. Перспективной формой развития объединений сельскохозяйственных товаропроизводителей должны стать кооперативные формирования, как такие, которые наиболее полно отражают их интересы и не нарушают их самостоятельности.

Zapsha G., Didur G. Perspective directions of development of

integration associations in the agricultural sector. The problems of the modern development of integrated units in the agricultural sector are identified. Among them: the objective environmental conditions, errors in the choice of the parent company, the lack of balance in the application of the principles of centralization and decentralization of control, low degree of specialization of administrative work, inadequate training of top managers, the models of integrated complexes and their organizational-legal forms are not developed. The perspective form of development of associations of agricultural producers should become the cooperative formation because it highly reflects their interests and does not violate their autonomy.