

УДК 330.338

Козак Л. В.,

кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету Національного університету "Острозька академія"

ГАЛУЗЕВІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІЮВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇХ ОЦІНКИ

У статті здійснено оцінку особливостей сільського господарства як галузі та визначено їх вплив на формування ефективних стратегій позиціонування аграрних підприємств. Узагальнено та виокремлено галузеві чинники, які є найбільш значимі та релевантні при формуванні стратегічних пріоритетів аграрних підприємств, зокрема позиціонування.

Ключові слова: попит, пропозиція, структура ринку, конкурентоспроможність товару.

В статье произведено оценку особенностей сельского хозяйства как отрасли и определено их влияние на формирование эффективных стратегий позиционирования аграрных предприятий. Обобщены и выделены отраслевые факторы, которые наиболее значимы и релевантны при формировании стратегических приоритетов аграрных предприятий, в частности позиционирования.

Ключевые слова: спрос, предложение, структура рынка, конкурентоспособность товара.

The assessment of peculiarities of agriculture as a branch has been conducted in the article. The influence of the peculiarities on formation of effective strategies of the agricultural enterprises has been determined. The author synthesizes and defines branch factors which are the most important and relevant in formation of the strategic priorities of the agricultural enterprises, and particularly their market positioning.

Key words: demand, supply, market structure, competitiveness of goods.

Постановка проблеми. Специфічні особливості сільськогосподарського виробництва є визначальними у формуванні стратегій позиціонування аграрних підприємств. Особливість сільського господарства перш за все полягає в тому, що економічний процес відтворення в галузі, незалежно від його суспільного характеру, завжди переплітається з природним. Сільське господарство є яскравим прикладом галузі, яка обслуговує низку продуктових ринків, різноманітних за своїм призначенням, спільним для яких є те, що вони повинні пристосовуватися до умов аграрного виробництва. Разом з тим результативність діяльності аграрних підприємств залежить від взаємодії багатьох мікро- та макроекономічних змінних, які лежать поза межами сільського господарства. Передумовою формування ефективних стратегій позиціонування аграрних підприємств є комплексне та системне дослідження сутності чинників та причинно-наслідкових взаємозв'язків, які зумовлюють виникнення тієї чи іншої ситуації на ринку. Зазначені обставини і визначають актуальність обраного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Пошуки шляхів підвищення ефективності аграрного сектору сприяли появі теоретичних ідей щодо створення сприятливого ринкового середовища, обґрунтування доцільності форм, методів та ступеня державного втручання у функціонування ринків сільськогосподарської продукції. Такий висновок ґрунтується не лише на основі вивчення зарубіжних першоджерел, але й багатьох досліджень вітчизняних науковців (В. Андрійчук, В. Власов, Л. Волощенко, О. Білорус, О. Боднар, П. Гайдуцький, М. Дем'яненко, С. Дем'яненко, О. Єранкін, В. Зіновчук, П. Зубець, У. Кестер, І. Кобут, Ю. Коваленко, Г. Ленінова, М. Малік, Т. Осташко, А. Павленко, Б. Пасхавер, П. Саблук, Л. Худолій, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін.) [1; 3; 4; 7; 8]. Названі автори наголошують на необхідності формування особливої системи ціноутворення, кредитної, фінансової, податкової, страхової, інвестиційної політики стосовно галузі. Однак, незважаючи на значну кількість праць з цієї проблематики, пропонуване дослідження є актуальним, оскільки в ньому узагальнено та виокремлено галузеві чинники, які є найбільш значимі та релевантні при формуванні стратегічних пріоритетів аграрних підприємств, зокрема їх позиціонування.

Мета і завдання дослідження. Завданням дослідження є визначення та з'ясування впливу особливостей сільського господарства як галузі на формування ефективних стратегій позиціонування аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чинники, які зумовлюють особливості функціонування аграрного сектора, можна звести до двох груп. Перша з них пов'язана із специфічними умовами формування попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію, а інша – із внутрішньою будовою (структурою) названого ринку. Перш за все необхідно враховувати те, що сільськогосподарське виробництво неможливо ні нараз припинити, ні миттєво розпочати. Аналізуючи особливості сільськогосподарського виробництва, не можна не послатися на основоположника економічної науки Адама Сміта, який характеризує ринковий механізм ціноутворення в сільському господарстві відзначає, що одна і та ж сама кількість праці в різні роки забезпечує виробництво різних обсягів сільськогосподарської

продукції, тому за незмінного попиту на неї ринкові ціни мають тенденцію до значного коливання в короткостроковому періоді [6, с. 64-69]. Тісний взаємозв'язок економічних процесів із природними зумовлює значний вплив останніх на результати господарської діяльності, а звідси істотні коливання темпів нагромадження порівняно з іншими галузями. Ціни на продукцію, обсяги виробництва та граничні витрати сільськогосподарських підприємств важко прогнозуються. У жодного з товаровиробників не виникає стимулів створення штучних бар'єрів входу в галузь. Вхід – вихід у галузь обмежується лише відносною іммобільністю сільськогосподарських ресурсів з причини виключності можливостей їх використання. Отже, у зв'язку з повільною оборотністю капіталу та залежністю результатів господарської діяльності від погодних та кліматичних умов, сільське господарство зараховує до найбільш ризикованих галузей, а звідси – до тих, де найнижча ймовірність достовірності прогнозованих стратегічних результатів діяльності суб'єктів господарювання, особливо в довгостроковому періоді.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є й те, що частина виробленої продукції повинна бути використана безпосередньо для розширення виробництва, не набуваючи товарної форми (насіння, корми тощо). Поряд з сезонністю, це призводить до вищої питомої ваги постійних витрат у структурі собівартості сільськогосподарських підприємств. Саме цей чинник зумовлює ту обставину, що сільськогосподарські товаровиробники повільно реагують на зміни цін на сільськогосподарську продукцію та на виробничі ресурси, а також це змушує їх не припиняти виробництва навіть в умовах його збитковості, що вигідніше, ніж зупинка виробництва, адже тоді збитки будуть більшими. Таким чином, у короткостроковому періоді пропозиція галузі є нееластичною.

Сільське господарство, на відміну від інших галузей, потребує значно більше початкових інвестицій, щоб розпочати виробництво. Оскільки виробничі витрати в часі випереджають доходи, сільське господарство неможливе без кредитування. Рівень відсоткової ставки значною мірою зумовлює розмір витрат сільськогосподарського виробництва. Крім того, досить складно здійснювати регулювання обсягів ресурсів у виробництво, оскільки попит на продукцію галузі може бути відомий після здійснення витрат. Наприклад, період відгодівлі великої рогатої худоби становить близько двох років, що робить проблематичним прогнозування попиту на м'ясо перед початком здійснення виробничих витрат.

Проте для сільськогосподарської продукції як стандартизованого товару **витрати виробництва є найважливішим з усіх перерахованих чинників, що впливають на ринкову пропозицію**. Саме вони порівняно з ціною визначають, чи буде товаровиробник нарощувати виробництво продукції для збільшення її пропозиції на ринку, чи скоротить його. Чим більша різниця між ринковою ціною і собівартістю сільськогосподарської продукції, тим вища її цінова конкурентоспроможність і тим більша вірогідність нарощування потенційної пропозиції та обсягів продажу на ринку. Водночас собівартість продукції є похідною від застосовуваної технології та рівня факторної забезпеченості виробництва.

Для сільського господарства основними (базовими) чинниками виробництва є наявність землі та її родючість, кліматичні умови, вигідне географічне розташування, чисельність робочої сили тощо. Згідно з класичними теоріями забезпеченості ресурсами, саме ці переваги повинні були забезпечити для нашої країни конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках без значних інвестицій та змін у системі господарювання. Разом з тим аналіз результатів реформувань економіки в нашій та інших країнах наводять на думку про те, що **для створення конкурентних переваг велике значення мають не стільки базові, як розвинуті фактори виробництва**. Характеризуючи якісні відмінності між базовими та розвинутими факторами виробництва, М. Портер доходить висновку, що ключове завдання країн, що розвиваються, уникати прямолінійних рішень, пов'язаних з наявними перевагами факторної забезпеченості "...коли природні ресурси, дешева праця, розташування та інші базові факторні переваги забезпечують тендітну, здебільшого швидкоплинну можливість експорту, яка є вразливою до обмінного курсу і змін у факторних витратах. Крім того, багато цих переваг не збільшуються, коли зменшується ресурсоемність та ускладнюється структура попиту розвинутих економік. Найважливішим пріоритетом, очевидно, є створення розвинутих факторів" [8, с. 675-680].

До розвинутих факторів виробництва, в першу чергу, потрібно зарахувати нові технології, сучасну інфраструктуру, кваліфіковану робочу силу (людський капітал) тощо. Названі ресурси мають дві властивості: по-перше, вони не даються природою, а їх доводиться розвивати ціною значних капіталовкладень; по-друге, ці ресурси в більшості випадків відрізняються високою міжнародною мобільністю, незважаючи на те, що кожна країна, яка володіє такими чинниками виробництва, старасться перешкодити їх переміщенню і утримати розвинуті фактори в рамках своїх національних кордонів. Звідси можемо дійти висновку, що країни, які не володіють розвинутими факторами виробництва, можуть у порівняно короткий час їх набути, змінивши пріоритетність своїх інвестувань.

Вважаємо, що першоджерелом технічного та технологічного прогресу у сільському господарстві в нашій країні є впровадження ефективних методів управління та організації виробництва, в першу чергу визначення його стратегічної зорієнтованості. Дослідження економіки США показало, що визначальну роль у названих досягненнях відіграв людський чинник. Низка американських вчених (Г. Боуен, Е. Лімер, М. Портер),

провівши дослідження факторної забезпеченості економіки США на підставі розкрупнення факторів виробництва, внесли певну ясність у так званий "парадокс Леонтєва". З'ясувалось, що капітал не є для США найбільш надлишковим фактором виробництва. Найкраще країна була забезпечена сільськогосподарськими угіддями та висококваліфікованими сільськогосподарськими кадрами. Тому в експорті США велику питому вагу займає сільськогосподарська продукція, а в імпорті – капіталомісткі товари [5, с. 148].

Надзвичайно великий вплив на рівень витрат та конкурентоспроможність сільського господарства мають підтримуючі та пов'язані галузі. Як свідчить міжнародний досвід, сільське господарство країни має більші конкурентні переваги, якщо в країні сформовано власну систему міжгалузевої кооперації та забезпечено повний виробничий цикл (постачання сільськогосподарських ресурсів, виробництво сільськогосподарської продукції та її переробка). Наявність національних постачальників сільськогосподарських ресурсів, які є конкурентоздатними на міжнародному ринку, дозволяє значно знизити витрати сільськогосподарських товаровиробників, а ефективна переробка сировини – підвищити сільськогосподарські ціни. В сучасних умовах ця залежність значно посилюється, оскільки концентрація галузей постачальників зростає швидшими темпами, ніж сільського господарства. Звідси можна дійти висновку, що однією з головних причин низької конкурентоздатності сільського господарства може бути неефективність пов'язаних та підтримуючих галузей, з одного боку, та неможливість впливу на зміну ситуації з боку сільськогосподарських підприємств.

Специфічні умови формування пропозиції на сільськогосподарську продукцію значною мірою зумовлюють особливості внутрішньої будови ринку та способів ціноутворення. Якщо розглядати цей ринок як єдине ціле і неподільне явище, то він має низку ознак, притаманних ринкові з чистою (досконалою) конкуренцією. Оскільки масштаби ринку є значними, частка кожного з продавців на ринку є настільки малою, що він не може вплинути на зміну ринкової ціни. Для будь-якої пари продавців сільськогосподарської продукції взаємозамінність вироблених ними товарів та перехресна цінова еластичність попиту на них близька до нескінченності, тому той, хто підвищує ціну вище від ринкового рівня, відразу залишиться без покупців, які звернуться до конкурента. Яскравою ілюстрацією цього факту є біржові торги зерном, кавою, чаєм тощо. Однак, якщо на сільськогосподарському ринку виділити окремі продуктові ринки, то картина дещо змінюється.

У більшості випадків заготівлею сільськогосподарської сировини займаються торгово-посередницькі та переробні підприємства, багато з яких діють під назвою однієї компанії, що дозволяє їм, з одного боку, блокувати вхід нових покупців сільськогосподарської сировини на ринок, а з іншого – завдяки своїй ринковій владі пропонувати сільськогосподарським товаровиробникам власні умови реалізації. Такі компанії, здебільшого, повністю беруть на себе зобов'язання як із заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції, так і з організації збуту кінцевих продуктів харчування. Таким чином, більшість продуктових ринків за своєю структурою швидше можна віднести до ринків з олігопсонічною (на регіональному ринку інколи монопсонічною) будовою, залежно від кількості покупців на ринку та частки закупівлі галузевої пропозиції кожного з них. Ступінь олігопсонізації (монопсонізації) сільськогосподарського ринку характеризується посиленням концентрації виробництва харчової та легкої промисловості, тобто зменшенням кількості переробників сировини з одночасним збільшенням їх розмірів, а також значний вплив на торгівлю основними видами сільгосппродуктів окремих товарних бірж. Така тенденція характерна не тільки для України, але й для більшості розвинутих країн світу. За дослідженнями О. О. Єранкіна, середній рівень консолідації продовольчих галузей АПК становить 56,27%, а частка 5-ти найбільших компаній на ринку соків, пива, олії бутильованої, кетчупів та соусів, м'яса птиці становить понад 90%; на ринку лікєро-горілчаних та слабоалкогольних напоїв, плиткового шоколаду – понад 80%; на ринку майонезу, морозива та кондитерських виробів – понад 50%; на ринку цукру, сирів та цільно-молочної продукції – 35–45%. Окрім того, вчений виявив тісну кореляцію між закономірностями процесів консолідації та глобалізації галузей АПК України, що посилює ефект слабкої ринкової позиції розрізнених вітчизняних сільськогосподарських підприємств [2, с. 121-124].

На нашу думку, структура внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та ступінь впливу на його розвиток міжнародної конкуренції – це ті чинники, які передусім визначають не тільки тип ефективної стратегії позиціонування продукції аграрних підприємств, але й організаційно-економічний механізм її реалізації. Після вступу України в СОТ характерною особливістю її розвитку є підвищення відкритості економіки, лібералізація зовнішньої торгівлі та посилення впливу міжнародної конкуренції на національні ринки товарів та послуг, особливо на ринки агропродовольчої продукції, що посилює ефект фрагментації галузі. Саме тому стратегічна перспектива сільського господарства полягає, в першу чергу, у її подоланні, тобто в досягненні кожним виробником впливової позиції на ринку при збереженні ним лише скромної частини галузевої пропозиції.

Одним із найліпших способів подолання фрагментації є консолідація товаровиробників, тобто створення в галузі певних об'єднань, які б лобіювали інтереси виробників у галузі. Найбільш показовими у цій сфері є досягнення Європейського Союзу. В його рамках вирішуються найрізноманітніші завдання

сільськогосподарської інтеграції: підтримка цін та доходів сільськогосподарських товаровиробників, цілеспрямоване формування належних умов виробництва, збуту та ресурсного забезпечення, природоохоронна діяльність, формування спеціальної інфраструктури сільської місцевості. Відповідно застосовується й різноманітний арсенал методів та засобів, своєрідність якого полягає в тому, що узгоджене регулювання здійснюється на міждержавному, наднаціональному рівні. У рамках ЄС функціонує понад 20 продуктивних ринків, кожен з яких має свою систему регулювання та підтримки.

Названі вище особливості певною мірою також пояснюють виникнення так званої “довгострокової проблеми в сільському господарстві” – тенденції до зниження цін на сільськогосподарські продукти і доходів сільськогосподарських товаровиробників щодо цін і доходів в економіці в цілому. Сільське господарство належить до галузей, які не здатні самі нагромадити капітал та створити надприбутки. Саме тому низки заходів щодо подолання фрагментації для вітчизняних аграріїв буде недостатньо. Ця особливість ринку сільськогосподарської продукції обумовлює необхідність державної підтримки доходів аграрних підприємств. У Німеччині, наприклад, пільги та субсидії сільському господарству сягають вартості всієї продукції. Близькі до цієї позначки виплати у Франції, а в США – дорівнюють чистому результату господарювання фермерських підприємств. Звідси ми можемо дійти висновку, що в переважній своїй більшості цінова конкуренція на світових ринках сільськогосподарської продукції зводиться до конкуренції урядів за рівень преференцій аграрному сектору.

Здійснений нами аналіз, численні публікації інших авторів показують, що при переході аграрного сектора на ринкові засади державою не було вироблено відповідної аграрної, фінансово-кредитної та податкової політики [1; 3; 4; 7; 8]. Галузь була втягнута в ринкову стихію без відповідного плану, внаслідок чого фінансовий стан сільськогосподарських підприємств з року в рік погіршувався. Держава вдавалась до спорадичних заходів щодо фінансової стабілізації аграрного сектора – надання дотацій, зменшення податкового тиску, надання різноманітних і часто непрямих позик, реструктуризація боргів, запровадження високих митних тарифів на імпорт сільськогосподарської сировини та продовольства тощо. Перераховані заходи, переважно, належать до так званих “нецінових”, а саме тому не давали належного ефекту в ціновому позиціонуванні продукції сільськогосподарських підприємств. Отже, важливим елементом аналізу стратегій позиціонування є оцінка державної протекціоністської політики стосовно аграрного сектора. Досвід зарубіжних країн та реалії нашого сьогодення показують, що протекціонізм щодо агробізнесу відіграє вирішальну роль у його ефективності. Саме з цих причин сукупність державних регулятивних заходів щодо галузі є визначальним чинником стратегічних позицій вітчизняних аграріїв на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи зазначене, можна дійти таких висновків. Ринок сільськогосподарської продукції є специфічним товарним ринком. Специфіка його функціонування полягає як в особливостях формування попиту і пропозиції товару, так і в олігопсонічній його будові. Названі особливості пояснюють такі проблеми в сільському господарстві, як істотні коливання обсягів виробництва і доходів виробників у короткостроковому періоді та виникнення диспаритету цін між промисловою і сільськогосподарською продукцією в довгостроковому періоді. Означені галузеві особливості суттєво впливають на вибір системи стратегічних пріоритетів аграрних підприємств, у тому числі на стратегії позиціонування. По-перше, без відповідних регулятивних заходів уряду, спрямованих на підтримку сільськогосподарських цін, аграрний сектор стає неконкурентоспроможним. По-друге, організаційно-економічний механізм реалізації стратегій позиціонування вітчизняними сільськогосподарськими виробниками полягає в органічному поєднанні низки заходів щодо забезпечення для них стійких конкурентних переваг як на внутрішньому, так і світових ринках та дієвих заходів цілеспрямованої організації сільськогосподарського ринку, спрямованих на подолання фрагментації галузі.

Література:

1. Глобальна продовольча безпека / [О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, І. В. Власов]. – К. : ННЦ “ІАЕ”, 2009. – 486 с.
2. Єранкін О. О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : монографія / О. О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 с.
3. Кьостер У. Основи аналізу аграрного ринку / У. Кьостер ; наук. ред. пер. О. Нів’євський. – К. : Видавництво АДФЕ-Україна, 2012. – 486 с.
4. Осташко Т. О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко, Г. В. Ленінова ; відпов. ред. д-р екон. наук, проф. В. О. Точилін. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2010. – 208 с.
5. Райлін Э. Основы экономической теории. Микроэкономическая теория рынков продукции / Э. Райлин. – М. : Наука, 1995. – 348 с.
6. Ринок / упорядн. авт. вступ. ст. А. А. Чухно. – К. : Україна, 1995. – 448 с.
7. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / [О. М. Шпичак, О. В. Боднар, І. В. Кобута] ; за ред. академіка УААН О. М. Шпичака. – К. : ЗАТ “Нічлава”, 2009. – 406 с.
8. Porter M. Competitive Advantage of Nations. – New York: Free Press, 1990. – 360 p.