УДК 631.115.8:636.4

О.І. Лугова
Миколаївський державний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ У СВИНАРСТВІ

Пріоритетним напрямком у розвитку свинарства слід вважати нарощування виробництва свинини у крупних спеціалізованих підприємствах при збереженні досягнутого рівня її виробництва в особистих господарствах населення. Кооперативи можуть забезпечити великомасштабне виробництво і зберегти особисту зацікавленість й відповідальність їх членів. Участь сільськогосподарських товаровиробників у кооперативному об'єднанні з виробництва та реалізації свинини створює передумови для економії на трансакційних витратах. Необхідним є подальший розвиток інтеграції свинарства шляхом створення крупних вертикально інтегрованих систем, які кооперують з малим і середнім бізнесом.

Постановка проблеми

Сьогодні розвиток свинарства є одним із найперспективніших напрямків у тваринництві. Цьому сприяє постійний попит на свинину, невелика кількість сильних конкурентів на ринку. До того ж, цей ринок ще дуже далекий до свого насичення і має великий потенціал для свого росту.

У сучасних умовах, коли в основу діяльності товаровиробників покладено нові методи господарювання, побудовані на ринкових відносинах, важливе значення для стабілізації і підвищення рентабельності виробництва продукції свинарства мають питання удосконалення економічних зв'язків між виробниками і споживачами цієї продукції на основі взаємної зацікавленості, розвитку різних форм власності й господарювання з врахуванням природних і економічних факторів [7].

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання

Питанням розвитку кооперації присвячені праці Селиванової А.С., Стельмащука А.М., Турьянського А.В., Анчина В.Л., Ушачева І.Г. та ін. Проте, підвищенню ефективності галузі свинарства на основі кооперації на регіональному рівні приділяється недостатньо уваги, тому виникла необхідність провести окреме дослідження.

Метою даного дослідження є обґрунтування можливих напрямів розвитку кооперації у галузі свинарства.

Об'єкти та методика досліджень

Об'єктом досліджень є процеси кооперації господарюючих суб'єктів у технологічному ланцюзі виробництва, переробки і реалізації продукції свинарства. Застосовувалися такі методи економічних досліджень, як: монографічний, абстрактно-логічний, моделювання.

© О.І. Лугова

Результати досліджень

У даний час більша частина свинини у живій масі виробляється в особистих селянських господарствах і використовується, в основному, для внутрішнього споживання та часткової реалізації на сільськогосподарських ринках.

У силу економічних причин, малі форми господарювання не можуть собі дозволити використання досягнень сучасної генетики, правильний підбір кормів і утримання свиней. Пріоритетним напрямком у розвитку свинарства слід вважати нарощування виробництва свинини у крупних спеціалізованих сільськогосподарських підприємствах при збереженні досягнутого рівня її виробництва в особистих селянських господарствах.

Ефективність великого виробництва завжди вище малого. В економічно розвинених країнах з переважанням фермерських господарств концентрація виробництва досягається шляхом розвитку кооперації. На думку І.Г. Ушачева, головним напрямом формування нової інституціональної структури агропромислового комплексу повинен стати розвиток кооперації як найбільш раціональної системи організаційно-економічних відносин у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та реалізації, фінансово-кредитного обслуговування [9]. Кооперативи володіють унікальними можливостями поєднання двох принципів: по-перше, можуть забезпечити великомасштабне виробництво на основі науково-технічного прогресу, і, по-друге, зберегти особисту зацікавленість і відповідальність членів кооперативів у сфері виробництва, обігу і споживання. Роль кооперації полягає в тому, що вона забезпечує концентрацію дрібнотоварного виробництва, підвищує доступ малих сільгоспвиробників до цивілізованих ринків сировини і продовольства, забезпечує можливість використання конкурентних переваг сільських територій й створює умови для переведення дрібнотоварного виробництва на інноваційну модель розвитку [3].

Ринкові перетворення суттєво вплинули на економічні відносини товаровиробників із заготовельними підприємствами, державою та іншими суб'єктами ринку. Так, в дореформений період основними каналами збуту свинини були централізовані поставки державі. Однак, у зв'язку з відмовою держави від ролі крупного оптового покупця на ринку сільськогосподарської продукції відбулися зміни структури каналів реалізації продукції.

Після того, як продукція виготовлена і постає питання про її реалізацію, у товаровиробника виникає дві основні проблеми: перша проблема – відсутність інформації про те де, коли і за якою ціною можна продати продукцію, друга – слабо розвинена ринкова інфраструктура.

У даний час основними каналами збуту є реалізація переробним підприємствам, на ринку, через власні магазини. Від того, який спосіб реалізації обере виробник, залежить ціна продукції, витрати, а, відповідно, і прибуток.

Продукція просуваються від виробника до кінцевого споживача різними

шляхами, за допомогою так званих продуктових ланцюгів. Продуктовий ланцюг бере початок від підприємства товаровиробника або з особистого селянського господарства. Велике підприємство може реалізувати свою продукцію безпосередньо переробному підприємству. А може діяти через посередника, що, як правило, відбувається, коли обсяг продукції недостатньо великий. Особисті селянські господарства, які виробляють продукцію в основному для власного споживання і реалізують надлишки виробництва, через невеликий обсяг не завжди оминають посередника. Посередники здають продукцію на переробку, перероблена продукція реалізується підприємствам торгівлі, які, у свою чергу, доводять її до кінцевого споживача. На рис. 1 показано основні варіанти продуктових ланцюгів.

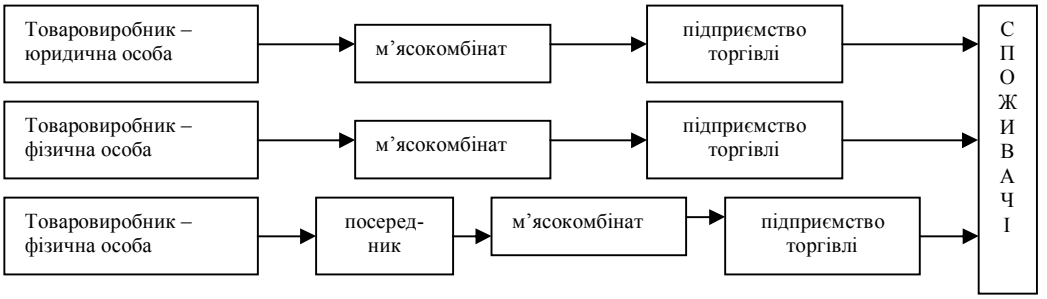

Рис. 1. **Варіанти реалізації по продуктовим ланцюгам продукції свинарства [6]**

Таким чином, сільськогосподарські товаровиробники недоотримують значну частину доходу від реалізації готової продукції, який осідає у переробних підприємствах, транспортних організаціях, в оптовій і роздрібній торгівлі. Крім того, при реалізації продукції свинарства у взаємовідносинах сільськогосподарських підприємств із заготівельними підприємствами виникає багато протиріч. Наведемо деякі з них:

1) втрачається продукція через перетримання свиней при здачі у «пікові періоди» на забійних базах (0,5 – 1 доба);

2) при здачі свиней на м'ясокомбінати, віддалені за місцезнаходженням, за час транспортування і очікування втрачається жива маса тварин;

3) порушується графік прийому через недоліки в організації роботи на м'ясокомбінатах;

4) немає взаємних інтересів у сільськогосподарських товаровиробників і м'ясокомбінату;

5) недостатньо спеціалізованого транспорту для перевезення тварин;

6) м'ясокомбінати не зацікавлені у запобіганні втрат при прийманні, у справедливому визначенні вгодованості тварин. На підставі цього виникають конфлікти;

7) неможливість реалізувати вироблену продукцію на ринку без посередників.

Ми вважаємо, що найбільшого економічного ефекту від реалізації продукції можна досягти за рахунок зменшення кількості учасників продуктового ланцюга шляхом участі товаровиробників у кооперативному об'єднанні. Споживчі кооперативи із реалізації продукції, на противагу монополістам-заготівельникам, допомогли б товаровиробникам відстоювати свої інтереси на ринку.

Відомо, що підприємство може витримати конкуренцію або підтримуючи низькі витрати (лідерство на основі витрат), або пропонуючи продукцію, яка за якістю перевершує продукцію конкурентів.

Участь у кооперативному об'єднанні сільськогосподарських підприємств, що спеціалізуються на виробництві свинини, на нашу думку, надасть їм можливість знизити або навіть уникнути таких видів трансакційних витрат:

- внутрішні – витрати безпосередньо пов'язані з просуванням продукції на ринку власними силами;

- зовнішні – витрати безпосередньо пов'язані з придбанням послуг сторонніх організацій, які сприяють просуванню продукції на ринку;

- втрачені можливості (втрата доходів) – втрата частини виручки в результаті протиріччя при визначенні якісних показників продукції, реалізації продукції з порушенням оптимальних строків і за заниженими цінами, втрати у випадку псування продукції у процесі реалізації.

Досвід країн з розвиненим свинарством показує, що найкращих результатів можна досягти при замкненому циклі виробництва продукції у поєднанні з власним кормовиробництвом.

Отже, високого рівня економічної ефективності у свинарстві можна досягти за рахунок створення сільськогосподарськими товаровиробниками кооперативного об'єднання з виробництва та реалізації свинини [5]. До складу такого об'єднання необхідно, щоб входили підрозділи, які вирощують зернові, потужний комбікормовий завод і складські приміщення, що дозволить повністю забезпечити власні потреби в кормах. Це створює передумови для економії на трансакційних витратах, оскільки зникає потреба у пошуку продавців зерна, забезпеченні своєчасної поставки зерна, обслуговуванні договорів з відповідними податковими виплатами. Крім того, знижується або повністю зникає ризик нестачі кормів [8]. Тому господарства–члени кооперативу – матимуть змогу придбати корми за собівартість і отримати прибуток з подальших стадій переробки свинини і збуту готової продукції. Завдання сільськогосподарських підприємств, фермерських та особистих селянських господарств полягає у забезпеченні комбікормового заводу фуражним зерном, а свинарського комплексу – у виробництві та реалізації свинини. Учасники такого

кооперативного об'єднання отримають рівнозначні прибутки залежно від частки своєї участі.

Модель кооперації у свинарстві наведено на рис. 2.

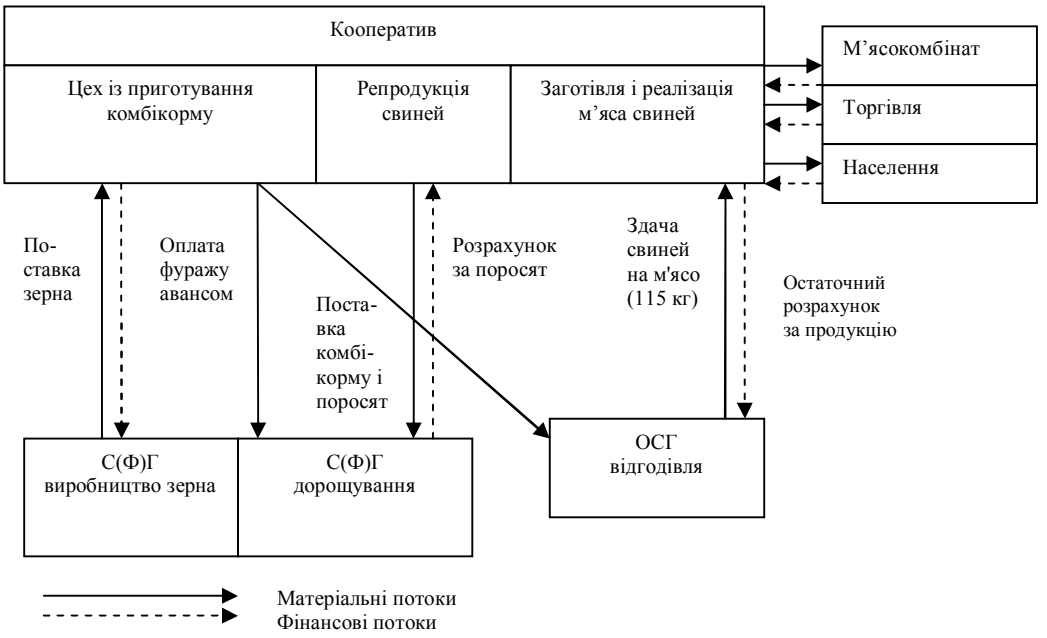

Рис. 2. **Схема кооперативних відносин у свинарстві [3]**

Кооператив організовує послуги із забезпечення членів кооперативу поросятами м'ясних порід, які здійснюють дорощування і відгодівлю, а потім кооператив здійснює заготівлю і реалізацію свиней за різними каналами. Крім того, кооператив закуповує у фермерів-пайовиків зерно і виготовляє з нього комбікорм.

При досягненні маси свиней 115 кг кооператив забирає їх і реалізує партії свиней за відповідними каналами збуту. Після реалізації кооперативом свиней, відгодованих пайовиками, з ними проводиться повний розрахунок.

Великотоварне виробництво свинини в умовах нестабільних цін на дану продукцію і відсутності державного замовлення, може бути ефективним тільки при наявності власної переробної бази, яка організаційно входить до складу об'єднання.

Міжгосподарське кооперування дозволяє в короткі терміни створити крупні спеціалізовані підприємства, де успішно втілюються у виробництво нові форми організації праці і прогресивна технологія, більш успішно вирішуються соціальні питання, що в цілому забезпечує підвищення продуктивності праці [4].

Прикладом ефективно діючих інтегрованих формувань можуть бути агрохолдинги, продуктивність праці в яких вища, ніж в окремо взятих підприємствах.

Основні цілі формування агрохолдингів:

- створення технологічно взаємопов'язаних виробничих і збутових ланцюгів, що забезпечує безперебійне функціонування всіх включених до них підприємств і меншу залежність від зовнішніх постачальників, в тому числі зниження трансакційних витрат і ризиків роботи з партнерами за вертикальним виробничим ланцюгом;

- оптимізація структури управління, у процесі якої керівництво головної компанії може зосередитися на розробці і вирішенні стратегічних задач, що забезпечують перспективний розвиток всієї групи компаній;

- організація власної сервісної мережі, коли окремі служби підприємств (ремонтні, транспортні, збутові й ін.) реорганізовуються і реєструються як окремі юридичні особи, які в централізованому порядку обслуговують всі підприємства, що входять у холдинг;

- диверсифікація бізнесу, коли в агрохолдинг входять підприємства, які виробляють різні види продукції і послуг.

Агрохолдинги, засновані на концентрації власності і управління в одних руках, можуть стати найважливішою формою організації багатогалузевих підприємств [2]. Крім того, їх розвиток слід нероздільно пов'язувати з таким поняттям, як соціальна відповідальність бізнесу, що передбачає виконання зобов'язань із своєчасної сплати податків, виплати заробітної плати та інших видів винагород і премій, створення нових робочих місць, а також проведення благодійних заходів. Успішні агрохолдинги не лише забезпечують робочі місця, але й гідні умови життя і праці своїм співробітникам, сприяють їх самореалізації, підвищуючи рівень кваліфікації, підтримують і розвивають сільську інфраструктуру.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Великі вертикально інтегровані підприємства, у яких зосереджено весь цикл виробництва кормів, вирощування і відгодівлі свиней, переробка і збут готової продукції із свинини дозволяють підвищити ефективність функціонування галузі свинарства, оскільки зможуть впроваджувати прогресивні технології утримання тварин, раціони годівлі будуть збалансовані і науково обґрунтовані, з'явиться можливість використовувати племінний молодняк для підвищення продуктивності стада [1].

Досвід роботи кращих свинарських підприємств свідчить, що рентабельність підприємств досягається там, де виробництво свинини тісно пов'язане з виробництвом власних кормів, переробкою свинини і реалізації готової продукції [10].

На нашу думку, необхідним є подальший розвиток інтеграції свинарства,

тобто з'єднання в один технологічний ланцюг виробництва, переробки і реалізації продукції шляхом створення крупних вертикально інтегрованих систем, які кооперують з малим і середнім бізнесом й мають високу ступінь стійкості і стабільності в будь-яких кризових ситуаціях. Слід перетворити свинарство особистого сектора у товарну галузь, пов'язану чіткими ринковими товарно-грошовими відносинами з крупними господарствами з питань кормовиробництва та переробною промисловістю.

Література

1. Борисова А.Ф. Развитие отрасли свиноводства на основе кооперации и интеграции / А.Ф. Борисова // [Електронный ресурс]. – Режим доступа : http://baitas.lzuu.lt/~mazylis/julram/9/121.pdf

2. Лобойко, А. Диверсификация и интеграция как основные факторы повышения эффективности и конкурентоспособности агрохолдингов / Алексей Лобойко // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. – № 1. – С. 19–21.

3. Селиванова А.С. Форми кооперации малых форм хозяйствования в аграрном секторе: автореф. дис. на соиск. уч. ступени канд. эк. наук ; спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.С. Селиванова. – М, 2010. – 23 с.

4. Семкин А. Повышение производительности труда на основе инновационного развития, мотивации и совершенствования системы управления АПК / А Семкин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2011. – № 3. – С 17 – 18.

5. Стельмащук А.М. Організаційно-економічний механізм ефективного розвитку галузі свинарства у сільськогосподарських підприємствах / А.М. Стельмащук // Сталий розвиток економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_3/50.pdf

6. Стукач В.Ф. Проблемно-ориентированный анализ трансакционных издержек в сельскохозяйственных организациях / В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова. – Омск, 2008. – 148 с.

7. Титова Е.В. Роль сельскохозяйственной кооперации в развитии свиноводства / Е.В. Титова // [Електронный ресурс]. – Режим доступа : www.kgau.ru/img/konferenc/79.doc

8. Турьянский А.В. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция / А.В. Турьянский, В.Л. Аничин. – Белгород, 2010. – 192 с.

9. Ушачев И.Г. АПК: политика стабилизации и экономического роста / И.Г. Ушачев // Экономист. – 2000. – № 3. – С. 3–8.

10. Хмельченко Е. Актуальные проблемы отрасли / Е. Хмельченко // Свиноферма. – 2011. – № 1. – С. 8–10.