

УДК 631.151.6:664.6:63.002.6

П. М. Макеренко,  
 д. е. н., професор член-коресподент НААНУ  
 В. І. Пілявський,  
 здобувач, Полтавська державна аграрна академія

## ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В ІНТЕГРОВАНИХ ФОРМУВАННЯХ У СФЕРІ ПЕРЕРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

*У статті зазначається, що у процесі пошуку шляхів стабілізації виробництва сільськогосподарських продуктів активного розвитку почали набувати різні форми інтеграції сільськогосподарських товаровиробників з переробними підприємствами на договірній основі. При цьому складовою частиною механізму економічних відносин учасників агропромислового формування є механізм розподільчих відносин, в основі якого лежить ціновий механізм "Нормативно-ресурсний метод", що передбачає визначення ресурсомісткості виробництва сільськогосподарської сировини і продуктів його переробки.*

*The article "Economic relations in integrated units in the processing and sale of dairy products" P.M. Makarenko and V.I. Pilyavskyy note that the search for ways to stabilize the production of agricultural products, active development began to receive various forms of integration of agricultural commodity processing enterprises on a contractual basis. This part of the mechanism of economic relations are members of agricultural machinery distribution relationship, based on the price mechanism is the legal-resource method involves identifying resursomistkosti production of agricultural raw materials and food processing.*

*Ключові слова: агропромислове об'єднання, інтеграція, інтегроване формування, молочна продукція, нормативно-ціновий метод, переробне підприємство, розподільчий механізм, сільгоспвиробники.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному стані розвитку ринкової економіки України необхідно забезпечити пропорційний та збалансований розвиток комплексу аграрних і промислових галузей, їх інтеграцію. Найбільш важливою галуззю аграрного комплексу виступає продуктовий підкомплекс, головним завданням якого є забезпечення населення повноцінними продуктами харчування у достатній кількості. Його рішення — це, насамперед, створення бази для продовольчої безпеки країни. В останні роки особливо напруженою залишається ситуація із забезпеченням населення молоком та молочними продуктами. Їх споживання значно зменшилося й становить нині близько 50 % від науково обгрунтованих норм.

Відокремленість окремих галузей породжує низку проблем, пов'язаних із некерованістю економічних відносин між його суб'єктами, підвищенням інституціональних ризиків у ціновій політиці, розвитком кризового становища сільської місцевості.

Отже, виникає об'єктивна необхідність організаційної й технологічної узгодженості їх діяльності шляхом розвитку інтеграції й формування ефективних інтегрованих структур, що визначає для аграрних підприємств шляхи їх зближення, пристосування, об'єднання.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У працях багатьох економістів-аграрників інтеграція та її форми виступають одним із засобів

підвищення економічної ефективності господарювання аграрних формувань. Такої думки, зокрема, притримуються В. Андрійчук [1], В. Валентинов [3], М. Малік [3], П. Саблук [3], Г. Савицька [2] та інші. Більшість із них сходяться на думці, що на різкий спад агропромислового виробництва істотно вплинуло ослаблення, а нерідко й повний розрив інтеграційно-економічних зв'язків між виробниками сільськогосподарської сировини та її переробниками.

### МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є аналіз основних видів та організаційно-правових структур агропромислової інтеграції та знаходження шляхів вирішення проблеми вертикальної інтеграції підприємств у АПК.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В процесі пошуку шляхів стабілізації виробництва сільськогосподарських продуктів, зміцнення економіки сільського господарства активного розвитку наразі почали набувати різні форми інтеграції сільськогосподарських товаровиробників із переробними підприємствами на договірній основі.

Особливості даної моделі економічних взаємовідносин підприємств АПК полягають у наступному:

— програма спільної економічної діяльності зазвичай пов'язана виключно з етапом переробки і реалізації сільськогосподарської продукції;

— вузькоспеціалізоване інтегроване формування, як правило, пов'язане з переробкою якогонебудь одного виду продукту, наприклад, цукрових буряків, молока чи м'яса і т.д.;

— ініціаторами інтеграції виступають органи управління, сільської райдержадміністрації або переробне підприємство, інші зацікавлені виробничі колективи (підприємства);

— кожне підприємство АПК, що входить до складу даного інтегрованого формування, повинне мати високий ступінь господарської самостійності. Ступінь певної взаємної відповідальності пов'язаний лише з виробництвом конкретного продукту (задіяного в процесі спільного виробництва);

— економічний механізм взаємних зобов'язань піднімає питання якості продукції, порушень прийнятих зобов'язань за термінами і обсягами поставок продукції, прийнятті схеми розподілу доходу.

У різних адміністративних районах можуть створюватись агропромислові об'єднання з реєстрацією юридичної особи. Ініціатор — переробне підприємство — укладає договір із сільськогосподарським підприємствами і підприємствами торгівлі. На переробне підприємство покладається статус заготівельника. Як варіант, аграрні домогосподарства створюють сумісні заготівельні пункти, що займаються збиранням (наприклад молочної, м'ясної) продукції на закріпленій території разом із заготівельником.

Для оперативного вирішення питань вибирається рада директорів, до складу якої входять керівники сільськогосподарських підприємств, директор переробного підприємства, окремі керівники торгівлі та директор підприємства по заготівлі сировини для переробки. Рада директорів має затверджувати встановлені заготівельником ціни на продукцію з урахуванням витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку й реалізацію, а також враховувати кон'юнктуру, що складається на ринку продукції, та розподіляти виручку підрозділам за питомою вагою витрат у кінцевий продукт.

Передусім це стосується районних молокозаводів та м'ясопереробних підприємств, які на сьогодні працюють на закупівлі сировини, даючи змогу їх власникам одержувати прибутки на низьких закупівельних цінах товаровиробників.

У процесі створення об'єднання молочної продукції економічні взаємовідносини між засновниками такої асоціації мають будуватися на наступних умовах:

— колегіальне ухвалення рішень за цінами на сировину, що поставляється на переробку;

— поставка молока на переробку повинна становити не менше 70 % від його виробництва на підприємстві;

— попередня оплата молочним заводом 30 % планового об'єму молока, що поставляється за договором, а також подекадні розрахунки з постачальниками;

— вивіз молока транспортом молочного заводу за рахунок власних витрат;

— надання господарствам безпроцентних кредитів для збільшення чисельності поголів'я дійного стада;

— матеріальне стимулювання праці доярок за результати зростання молочної продуктивності обслуговуваних корів.

Розвиток у таких об'єднаннях переважно має фірмова торгівля. Продукція асоціації більш свіжа і якісна з мінімальною націнкою (5 %), що на 10 % менше, ніж у міській торгівлі, й може користуватись великим попитом у населення [1, с. 85]. На заводі можна проводити роботи щодо вдосконалення і поглиблення технології переробки молока. Слід зазначити, що диверсифікація виробництва за рахунок глибокої переробки молока на підприємстві дає змогу підвищити виробничу ефективність, значно зменшивши відпускні та роздрібні ціни на традиційну молочну продукцію.

Таким чином, інтегроване формування у вигляді асоціації дозволяє створити достатньо оснащену технологічну базу для глибокої переробки молока, розвивати фірмову торгівлю, забезпечити широкий асортимент продуктів переробки молока і встановити налагоджені ринкові зв'язки зі споживачами продукції. У таких формуваннях якнайповніше реалізуються не лише технологічні рішення з виробництва продукції, її переробки і збуту, але й соціально-економічні: перш за все, в таких об'єднаннях створюються рівні умови суб'єктам в отриманні прибутку від спільної діяльності.

Інтеграція сільгоспвиробників і переробників у формі об'єднань може активно розвиватись у багатьох адміністративних районах України. Основними передумовами створення інтегрованих формувань є усунення монополізму переробників підприємств по відношенню до товаровиробників і створення рівних умов у отриманні прибутку від спільної діяльності [3, с. 126]. До того ж, як свідчить аналіз, організаційно-економічний механізм формування інтегрованих структур неоднаковий, що зумовлює необхідність розробки модельних варіантів, у тому числі й економічних взаємозалежностей.

Взаємовідносини товаровиробників (акціонерних товариств, кооперативів, фермерських господарств і ін.) можуть складатися по-різному. Продукція (сировина), що продається товаровиробниками на переробку, може оцінюватися за цінами, що склалися на ринку в процесі її реалізації, на цьому етапі їх взаємовідносини закінчуються. Застосовується й інший варіант, коли ціни на продукцію можуть бути розрахунковими, але після переробки продукції та її реалізації переробне підприємство робить перерахунок на основі кінцевих результатів спільної діяльності. В такому разі за певною методикою розраховується частка доходу кожного з учасників інтеграції, виходячи з чого й проводиться розподіл результатів спільної діяльності.

Механізм взаємостосунків, наприклад, в інтегрованому формуванні з виробництва і переробки

молока, повинен націлювати всіх засновників на отримання бажаних кінцевих результатів. Головним елементом у регулюванні взаємовідносин партнерів інтеграції є визначення їх індивідуального внеску в загальний результат. Вирішення даної програми, на нашу думку, можливе на основі декількох варіантів.

Перший варіант ґрунтується на розрахунку нормативів сукупної ресурсомісткості молока і продуктів його переробки, в яких передбачається оцінювати в грошовому виразі всі види функціональних виробничих ресурсів: земельних, трудових, основних і оборотних засобів усього по сільському господарству району і товаровиробників молока на молочному заводі. В молочному підкомплексі, включаючи виробництво та переробку молока, визначається сукупний ресурсний потенціал, який ділиться на обсяг продукції, що випускається. Таким чином розраховується норматив ресурсомісткості одиниці продукції, в якому визначається частка аграрних товаровиробників і молочного заводу.

Практичне використання даного варіанта розподілу кінцевої продукції в молочному підкомплексі орієнтуватиме учасників інтеграції на збільшення обсягів поставок сировини на переробку.

За другим варіантом визначення частки участі кожного члена інтегрованого формування в кінцевому результаті пропонується здійснювати з урахуванням обсягів поставок молока на переробку, а також залежно від питомої ваги пайових внесків у статутному фонді асоціації. Рекомендується дві третини одержаного в асоціації прибутку розподіляти кожному члену пропорційно обсягів молока, зданого на переробку, а одну третину прибутку виплачувати у вигляді дивідендів на розмір засобів, вкладених до статутного фонду асоціації.

За третім варіантом внесок у кінцевий результат кожного члена інтегрованого формування визначається за собівартістю на виробництво, переробку та фірмову торгівлю готовою продукцією молока. Зокрема, для сільгоспвиробників, враховуючи різні технології, продуктивність і рівень годівлі корів, розробляються технологічні карти та встановлюються витрати й вартість ресурсів і капіталу, вкладених у дане виробництво. При цьому фізичні обсяги ріллі та інших сільськогосподарських угідь, що використовувалися на виробництво молока, яке постачалося на переробку до молокозаводу адміністративного району, оцінюється за гривневим еквівалентом, згідно з прийнятою в Україні методикою. До витрат за технологічною картою додається 3% грошової оцінки землі (кредитної ставки за терміном капіталізації рентного доходу).

Таким чином, виробник отримує можливість мати дохід на рівні "маса прибутку на використані активи плюс нормативна собівартість" [2, с. 421].

Однією з форм "інтеграції" з виробництва, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції є функціонування переробного підприєм-

ства на акціонерній (пайовій) основі, у зв'язку з чим таке підприємство, залишаючись господарським утворенням, може передавати певну частину акцій (пай) виробнику сільськогосподарської продукції, забезпечуючи йому можливість більш активного впливу на виробничу діяльність переробного підприємства.

У практиці має місце й інший варіант взаємовідносин, коли переробне підприємство, не міняючи свого юридичного статусу, інтегрується з товаровиробниками на поставку сировини, виконуючи при цьому функції інвестора. У такому разі постачальники одержують від заводу на переробку товарний кредит, а він, у свою чергу, від сільськогосподарських підприємств ту кількість і якість продукції (сировини), які забезпечують йому можливість якомога повнішого завантаження виробничих потужностей і розширення асортименту продукції, що випускається [3, с. 139].

З метою своєчасної доставки сільськогосподарської продукції на переробку завод створює транспортну службу, й формує торгову мережу з реалізації готової продукції. Економічні зв'язки в такій формі "інтеграції" формуються на основі договорів (контрактів), які визначають не лише права й обов'язки сторін, але й ціни на продукцію, що поставляється на переробку. При цьому не завжди відбувається перерозподіл одержуваного прибутку, який формується на переробному підприємстві. У таких випадках, як свідчать дослідження [3, с. 152], питома вага постачальника сировини у вартості готової продукції не піднімається вище 20—25 %, що свідчить про недолки в економічних взаємовідносинах даної форми інтеграції. Такий рівень питомої ваги постачальника сировини в кінцевій продукції не створює у нього інтересу до розвитку подібної форми стосунків.

Вітчизняний і зарубіжний досвід доводять, що важливою формою організації переробки сільськогосподарської продукції є кооперативні переробні підприємства, створювані на кошти самих товаровиробників. Ці підприємства є власністю товаровиробників і працюють на некомерційній основі, чим і визначається характер їх стосунків із членами-пайовиками. Такі формування максимально забезпечують інтереси товаровиробників, які не продають переробному кооперативу сільськогосподарську продукцію, а перезданою на переробку, залишаючись її власником. Незважаючи на те, що передана на переробку продукція оцінюється і товаровиробник одержує при цьому певну грошову суму (у вигляді авансу, який необхідний для відновлення виробничого процесу), кооператив як організація весь загальний прибуток розподіляє між товаровиробниками відповідно до внеску кожного з них у кінцевий результат [1, с. 89]. Основними критеріями розподілу прибутку кооперативу виступають обсяги поставки продукції на переробку та розмір пайових внесків до статутного фонду кооперативу. Ці питання розв'язуються в кооперативі колегіально, на основі прийнятого загальними зборами статуту.



Важливою складовою частиною механізму економічних відносин учасників агропромислового формування є механізм розподільчих відносин. Вони виникають із приводу обміну проміжною продукцією (виробничими ресурсами і послугами, сільськогосподарською сировиною) та розподілом грошової виручки або прибутку від реалізації кінцевої продукції на зовнішньому ринку. Найважливішим принципом побудови такого розподільного механізму є забезпечення економічного паритету між усіма учасниками створеної асоціації. Лише в такому випадку будуть створені об'єктивні передумови з тим, аби кожен працював не тільки на себе, але й на партнера, на процвітання сумісного виробництва.

В основі розподільного механізму лежить ціновий механізм. Проблема регулювання і встановлення взаємовигідних цін по всьому ланцюгу учасників виробництва кінцевої продукції залишається доволі гострою. Для забезпечення еквівалентності обмінних відносин необхідно встановити паритетні ціни на продукцію учасників формування, які включали б виробничі витрати кожного з учасників створеної асоціації й нормативний прибуток.

Проте реально роздрібна ціна на той чи інший продукт (товар) формується під впливом таких ринкових чинників, як купівельна спроможність населення, співвідношення попиту і пропозиції, конкуренція, якість продукції та ін. Отже, ціни на ту або іншу продукцію, що склалися на ринку, є визначальним і лімітуючим чинником формування цін за стадіями її проходження від виробника до роздрібно торгівлі. В такому випадку при визначенні цін може застосовуватися так звана реверсивна модель, згідно якою ціни на продукцію на етапах її проходження визначаються в зворотному порядку, — виходячи з роздрібно ціни на кінцевий вид продукції, тобто йдучи зворотним шляхом за схемою: "роздрібна ціна на кінцеву продукцію — оптова (відпускна) ціна на продукцію вторинної або первинної переробки — розрахунково витратна ціна — закупівельна на сільськогосподарську продукцію" [1, с. 164].

При використанні даного варіанта служба маркетингу агропромислового формування на основі зібраної інформації про роздрібну ціну на той або інший продукт, ринкової кон'юнктури, прогнозу інфляції і т.д. повинна представляти проект роздрібно ціни кінцевого продукту переробного підприємства, систему знижок і надбавок, що максимізують загальну виручку від реалізації кінцевого продукту. Далі, виходячи з цієї роздрібно ціни й торгової надбавки, розраховуються відпускна ціна на одиницю продукції для переробного підприємства та розрахункова ціна за одиницю продукції для сільських товаровиробників.

Вартість сировини, витраченої на виробництво 1 т продукції, визначається наступним чином: 1) від оптової ціни 1 т продукції знімається нормативна рентабельність діленням її на одиницю плюс нормативна рентабельність, поділена на 100; 2) від одержаних витрат знімають власні витрати молокозаводу на виробництво 1 т продукції й додають вартість зворотних відходів з 1 т продукції.

Розрахунково-витратна ціна на 1 т незбираного молока визначається у наступний спосіб: із вартості сировини, що витрачається на виробництво 1 т продукції, віднімається вартість знежиреного молока й одержана різниця ділиться на норматив витрат незбираного молока на 1 т продукції.

Орієнтовна закупівельна ціна 1 т незбираного молока (без ПДВ) визначається шляхом ділення суми вартості молока, використаного на обсяги виробництва продукції в розрахункових цінах, на обсяги незбираного молока на виробництво всієї продукції молокозаводом.

Використання цінової моделі в економічних відносинах учасників спільної діяльності має стимулюючі фактори. Це пояснюється тим, що кожний учасник інтегрованого ланцюга виходить із власних інтересів, прагнучи через ціну отримати максимальний прибуток. Тому, з нашого погляду, найдоцільнішим є використання так званої нормативно-розподільчої моделі економічних взаємовідносин. Сутність останніх полягає в тому, що вони будуються шляхом розподілу підсумкового фінансового результату (виручки від реалізації продукції або одержаного прибутку) пропорційно внеску учасників в сумісне виробництво. Величина цього внеску для кожного учасника може бути визначена одним із наступних методів: нормативно-витратним, нормативно-ціновим, нормативно-ресурсним.

Відповідно до нормативно-витратного методу, на кожному етапі просування продукції розраховуються нормативні витрати. Внесок сільськогосподарських товаровиробників учасників інтегрованого формування визначається на основі нормативно (повної) собівартості виробленої продукції, всіх інших — на основі її приросту. Одна з можливих умов використання зазначеного способу розрахунків — право власника на кінцеву продукцію — повинна належати інтегратору, який з одержаних доходів визначає частку кожного учасника.

Нормативно-ціновий метод відрізняється від нормативно-витратного включенням до розрахункової процедури показника нормативного прибутку. Внесок учасників у цьому випадку визначається таким чином: для сільськогосподарської групи учасників — за нормативною вартістю, для інших — за доданою нормативною вартістю.

Нормативно-ресурсний метод передбачає визначення ресурсомісткості виробництва сільськогосподарської сировини і продуктів його переробки. Для цього підсумовуються в грошовій оцінці всі види виробничих ресурсів, зайнятих у сільськогосподарському виробництві й переробці, і визначається частка кожного учасника.

Перш ніж визначити частку сільгосптоваровиробників у виручці від реалізації продукції переробки молока, спочатку на вартість молока, що має поступити на переробку за закупівельною ціною, передбачається нарахування нормативного прибутку в розмірі 12 % за кінцевими результатами та податку а додану вартість (ПДВ) у розмірі 20 %. Усього — 32 %.

Якщо на основі попиту і пропозиції (або з інших причин) роздрібні ціни на молочні продукти зрос-

туть і від цього агропромислове формування одержить додатковий прибуток, то її розподіл доцільно здійснювати пропорційно розрахованим вище відсоткам.

Такий підхід до організації розподілу прибутку може допомогти стабілізувати положення з вирівнювання можливостей ефективного господарювання. У зв'язку з цим рекомендується будувати економічні взаємостосунки учасників інтегрованого формування на основі регламентації розподілу виручки від реалізації продукції. Принципова основа пропонованого методу полягає в централізації виручки від реалізації спільно виробленої продукції (або наданих послуг) із наступним розподілом її між учасниками.

Використання нормативно-цінового методу розподілу грошової виручки наводиться на прикладі молокозаводу, що проводить закупівлю, переробку та реалізацію молокопродукції (табл. 1).

Розподіл кінцевих результатів між партнерами по міжгалузевих зв'язках можливо здійснювати за наступною схемою:

— якщо продукція на проміжних етапах технологічного циклу передається за договірними цінами, то в кінці розрахункового періоду одержаний в інтегрованому формуванні прибуток розподіляється між партнерами;

— в умовах постійної зміни цін на ресурси і розмірів витрат на виробництво продукції (при складності обліку і прогнозування цих змін) використовується варіант із розподілом між партнерами виручки, одержаної від реалізації кінцевої продукції, без встановлення цін на проміжних етапах циклу "виробництво — переробка — реалізація". При цьому частку кожного учасника в загальних результатах діяльності по кожній із проміжних стадій доцільно встановлювати на основі ресурсного методу.

## ВИСНОВКИ

При визначенні порядку встановлення нормативної частки суб'єктів об'єднання в прибутку слід враховувати частку вилучення коштів до бюджету інтегратора для створення централізованих фондів і перерозподілу з метою вирівнювання економічних умов засновників формування. Крім того, в системі розподілу прибутку за учасниками інтегрованого формування необхідно враховувати чинну систему оподаткування, оскільки за чинним нині положенням оподатковується як сукуп-

**Таблиця 1. Визначення внеску сільгоспвиробників, переробників молока і торговельних організацій у кінцевий результат**

Показник	Вид молочної продукції			Всього
	масло селянське, 72,5%	сметана, 20%	сир кисло-молочний, 2%	
Виробництво незбираного молока сільгоспвиробниками, т	4494	9291	2813	16598
Вартість незбираного молока за закупівельною ціною, тис. грн.	11729,3	24249,5	7341,9	43320,7
Податок на додану вартість (20%), тис. грн.	-	-	-	8664,2
Нормативний прибуток сільгоспвиробника від кінцевого результату (12%), тис. грн.	-	-	-	5198,5
Всього вартість молока сільгоспвиробників, тис. грн.	-	-	-	57183,4
Вартість продукції у відпускних цінах, тис. грн.	17157	39987,6	32718,7	89843,3
Вартість продукції у роздрібних цінах, тис. грн.	18872,7	43961,1	37612,5	100446,3
Частка в кінцевій виручці, %:				
сільгоспвиробників	-	-	-	56,9
переробників	-	-	-	32,5
торгівлі	-	-	-	10,6

Джерело: [власна розробка]

ний прибуток, так і частка прибутку, що розподіляється між учасниками. Враховуючи те, що в інтегрованому формуванні договірному типу оподаткування не завжди консолідоване, розрахунок податків може здійснюватися безпосередньо його суб'єктами, вони ж ведуть і їх сплату.

Один із поширених методичних підходів до розподілу результатів діяльності інтегрованого формування полягає в тому, що в асоціацію продукція здається окремими сільгоспвиробниками і переробляється як давальницька сировина, що потім реалізується підприємствами торгівлі та враховується для кожного суб'єкта окремо. Це дає змогу з високою мірою точності встановлювати величину витрат кожного учасника цього процесу на тій або іншій стадії виробництва готового продукту, реалізованого споживачеві.

Важливо при цьому враховувати, що в сумісному виробництві беруть участь праця, земля, капітал і фінанси. Проте сільгосптоваровиробник позбавлений фінансових ресурсів значною мірою через специфіку економічної політики, що проводиться. В умовах інтеграції необхідним є встановлення паритетних економічних відносин між його учасниками.

## Література:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку / В.Г. Андрійчук. — Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2007. — 216 с.
2. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посібн.] / Г.В. Савицька. — К.: Знання, 2004. — 654 с. — (Вища освіта XXI століття).
3. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.А. Валентинов. — К.: ІАЕ, 2002. — 294 с.
4. Сільське господарство України за 2009 р. Статистичний збірник / За ред. Ю.М. Остапчука. — К.: Державний комітет статистики України, 2010. — 377 с.