

УДК 332.021.8:63 [334.732]

А. А. Жигірь,

к. е. н., доцент кафедри фінансів, Азовський регіональний інститут управління  
Запорізького національного технічного університету

## РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР В АГРАРНІЙ СФЕРІ

*З метою забезпечення умов для реалізації свого економічного потенціалу аграрні підприємства повинні взаємодіяти між собою, утворити життєздатні, динамічні та повністю ними контролювані структури, які забезпечать їх адаптацію та успішне функціонування у конкурентному ринковому середовищі.*

*With the purpose of providing of terms for realization of the economic potential agrarian enterprises must co-operate between itself, become the links of integral chain, that to form viable, dynamic and fully by them the controlled structures which will provide their adaptation and successful functioning in a competition market environment. In the context of this research this process is adopted forming of enterprise structures of agrarian enterprise.*

*Ключові слова: аграрна сфера, підприємницькі структури, кооперативи.*  
Key words: agrarian sphere, enterprise structures, cooperative stores.

### ВСТУП

З метою забезпечення умов для реалізації свого економічного потенціалу аграрні підприємства повинні взаємодіяти між собою, стати ланками цілісного ланцюга, тобто утворити життєздатні, динамічні та повністю ними контролювані структури, які забезпечать їх адаптацію та успішне функціонування у конкурентному ринковому середовищі. В контексті даного дослідження цей процес названо формуванням підприємницьких структур, або структуризацією аграрного підприємництва.

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Метою статті є розгляд підприємницьких структур в аграрній сфері та їх розвитку.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Під підприємницькою структурою в аграрному секторі слід розуміти утворення, яке об'єднує аграрні підприємницькі формування (підприємства та господарства), з метою забезпечення їх функціонування в цілісній та взаємопов'язаній системі, координації зусиль та дій, спрямованих на захист фінансово-економічних, правових, соціальних та інших інтересів сільськогосподарських товаровиробників при збереження їх незалежності.

Необхідність структуризації викликана об'єктивними умовами ринкової трансформації аграрного сектора, до яких, насамперед, належать: негативні наслідки деструктивних процесів в економіці, що мали місце під час докорінної зміни економічної системи; посилення агресивності підприємницьких структур, що діють в сільському господарстві, але належать до інших галузей економіки (промислові та енергопостачальні корпорації, торгівля, банківський сектор та ін.); принципова зміна ролі держави у забезпеченні функціонування агропромислового комплексу.

Обґрунтовуючи необхідність формування підприємницьких структур, слід зауважити, що структуроутворюючі процеси повинні охопити усі сільськогосподарські підприємства незалежно від їх правового статусу, форми господарювання, розмірів, кількості засновників (власників), тривалості існування, рівня економічного розвитку, фінансового стану тощо. Створення підприємницької структури спрямоване на забезпечення економічної стійкості її первинних елементів (підприємств та господарств), їх конструктивну співпрацю, посилення конкурентоспроможності і ринкової влади, формування механізмів управління ризиком, координації дій (в межах антимонопольного законодавства), зни-

женні трансакційних витрат. Ключове вирішальне значення в структуризації підприємницької діяльності відіграють інтеграційні процеси.

В умовах недосконалого ринку і нестабільної фінансово-економічної ситуації аграрним формуванням (особливо дрібним) досить важко вести своє господарство прибутково, вони не завжди здатні забезпечити необхідні капіталовкладення, використати новітні технології та ін. важливі інновації, а також витримати зростаючу конкуренцію. Ринковий чинник стає вирішальним у виживанні сільськогосподарських товаровиробників. За такої ситуації об'єктивно необхідним стає розвиток кооперації. Це, з одного боку, зумовлено пошуком шляхів здешевлення виробленої продукції та існуванням диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, з іншого — спонукає товаровиробників шукати можливості відшкодування ймовірних збитків за рахунок інших прибуткових видів діяльності.

Актуальною проблемою сьогодення є експансія посередницького бізнесу, залежність сільськогосподарських товаровиробників від комерційних структур, які співпрацюють із сільським господарством і стали монополістами або близькими до них у сфері переробки та збуту сільськогосподарської продукції, постачання техніки й пально-мастильних матеріалів тощо. Сучасні товаровиробники далеко не завжди мають змогу і організувати власну дилерську мережу. З огляду на це, вони відчувають тиск посередницьких структур та змушені виконувати їх умови. Одним з найкращих економічних важелів боротьби з монополізмом посередників у сільському господарстві є розвиток обслуговуючої кооперації як альтернативи зайвим посередникам та передумови створення рівних стартових умов виходу зі складного економічного становища для всіх форм підприємництва. Кооперативи пропонують кращі умови господарювання для сільськогосподарських товаровиробників, прийнятні ціни реалізації їх продукції на постійній основі, що дуже важливо для встановлення довгострокових відносин.

Розвиток та поширення кооперації в аграрній сфері відповідатиме вимогам дії механізмів економічних законів щодо переваг великого виробництва над дрібним, його концентрації та спеціалізації, поділу праці. В такому випадку сільськогосподарські підприємства отримають змогу застосувати сучасні прогресивні технології, високопродуктивну техніку, за рахунок чого знижувати витрати виробництва. Це пояснюється, насамперед, тим, що в кооперативі ціни на послуги для своїх членів є близькими до собівартості і відповідно нижчими за ринкові. Крім того, ціни на продукцію, що реалізується через маркетингові канали у таких формуваннях, вищі за середні по області або району.

Для стимулювання підприємницької діяльності на селі перспективним слід вважати створення та розповсюдження таких видів сільськогосподарських кооперативів, як: спеціалізовані обслуговуючі кооперативи, агроторгові доми, засновані на кооперативних засадах, а також кооперативи при сільських громадах.

Спеціалізовані кооперативи відкриті для товаровиробників будь-якого організаційно-правової форми. Необхідність їх створення зумовлена такими факторами, як: можливим нарощуванням обсягів виробництва та посиленням вирішення проблем збуту продукції при зростаючій конкуренції в цій сфері. Особливо актуальним є створення даного типу кооперативу в галузі зерно-, цукровиробництва тощо, коли необхідно реалізовувати виготовлену продукцію великими партіями, а також при виробництві овочів та фруктів, тобто продукції, яка швидко псується. Може отримати розповсюдження кооперація в галузях молочного та/або м'ясного скотарства. В такому випадку кооператив займатиметься забоєм худоби, фасуванням м'яса та за можливості здійснюватиме його переробку, а також реалізовуватиме м'ясо та м'ясопродукти. Кооператив такого типу може спеціалізуватись на збуті живої худоби. До функцій кооперативу буде віднесено здійснення цінового моніторингу, маркетингового аналізу ринків продовольства та ресурсів, а також розповсюдження інформації серед сільськогосподарських товаровиробників, що сприятиме стабільності взаємовідносин між виробниками, постачальниками, переробниками продукції та їх ефективній діяльності [1].

Отже, спеціалізовані кооперативи, завдяки вищому ступеню забезпечення свободи економічного вибору, більшою мірою відповідають поширеній у світі моделі кооперативного руху. Проте на даному етапі такі кооперативи недостатньо розповсюджені в сфері сільського господарства, тому подальше їх зростання та необхідність диверсифікації видів послуг, що пропонуються, приведе до створення більш масштабних утворень, зокрема кооперативних об'єднань або кооперативів кооперативів. Вони зможуть освоїти нові напрями виробництва продукції при застосуванні новітніх досягнень науки і техніки.

Крім того, зазначені форми кооперування здатні значно розширити свою діяльність шляхом приєднання інших кооперативів та придбання існуючих переробних структур. Паралельно кооперативи забезпечуватимуть своїх клієнтів-власників кормами, добривами, насінням кормових культур, засобами захисту і підживлення рослин та ін. Вони також надаватимуть професійні консультації для сільськогосподарських товаровиробників. У перспективі можливе створення кооперативних об'єднань за функціональною, галузевою або територіальною ознаками.

Дослідження процесів підприємницької діяльності на селі дали змогу з'ясувати, що в регіоні доцільно і бажано налагодити діяльність агроторгових домів, заснованих на кооперативних засадах для стимулювання розвитку новоутворених в процесі аграрної реформи та реформування КСП господарських структур. Таких, зокрема, як: фермерські господарства, приватні (приватно-орендні) підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо. Йдеться про сформовані господарства товарного спрямування, достатньою мірою забезпечені землею та майном, які, однак, мають певні проблеми, а саме: відносно пошуку стабільних каналів реалізації продукції (часто у достатньо великих обсягах); надійних партнерів для розвитку їх підприємницької діяльності, а також потенційних інвесторів. Водночас співпраця підприємств на виробничому рівні з використанням кооперативної ідеї може забезпечити збереження переваг великомасштабного виробництва, а також дозволить використовувати стимули створених на основі приватної власності господарств.

Достатньо актуальною на сьогоднішній день є потреба створення багатофункціональних кооперативів. Це зумовлено тим, що в сучасних умовах господарювання значну питому вагу займають невеликі господарства, іноді малоземельні, що обмежені в розмірах майна та матеріально-технічної бази. За таких умов товаровиробнику зручніше отримати всі необхідні послуги через єдину організацію. Аргументом на користь викладеного є те, що діапазон діяльності багатофункціональних кооперативів може бути досить широким: маркетинг виробленої продукції; її зберігання; транспорткування при потребі; матеріально-технічне постачання; закупівля необхідних засобів виробництва; надання виробничих та побутових послуг тощо. Отже, такий тип економічної організації відповідає інтересам та вимогам сучасного ринку.

Сільськогосподарський багатофункціональний кооператив доцільно створювати на базі ряду аграрних підприємств, що добровільно бажають використовувати його переваги. Розвиток кооперативної діяльності відбуватиметься за рахунок коштів членів кооперативу, які будуть спрямовані на подальше покращення їх роботи та вирішення існуючих проблем. Одним із джерел наповнення кооперативу можуть бути відрахування всіх його членів у розмірі 10% від грошових надходжень, отриманих в процесі господарської діяльності. Оскільки кооперативи виступають продовженням основного виробництва господарств своїх членів, то вони надають свої послуги на засадах собівартості або близьких до них. Після компенсації витрат, кооператив спрямовує свої надходження у вигляді кооперативних виплат та виплат на пайовий капітал своїм членам. Такий механізм

діяльності сприяє зміцненню економічного стану членів кооперативу. Проте, слід зазначити, що у становленні та розвитку багатофункціональних кооперативних утворень значною повинна бути також роль і фінансова підтримка уряду. Додатковими наповненням мають бути відрахування з державного та обласного бюджетів для становлення кооперативної діяльності в регіоні.

Дослідження особливостей розвитку кооперативного руху в регіоні виявило необхідність створення сільськогосподарських кооперативів при сільських громадах. Це можна пояснити тим, що окремі існуючі на даний час форми підприємницької діяльності, зокрема особисті селянські господарства, здебільшого не забезпечені власною належною матеріально-технічною базою, не мають пунктів перевірки якості виготовленої продукції, сертифікації, стандартизації, а також стабільних каналів її реалізації. В такому випадку можна визначити, що обслуговуючі кооперативи, створені при сільських громадах, сприятимуть налагодженню мережі постачання необхідних ресурсів та засобів виробництва, а, крім цього, сприятимуть можливості стимулювання збуту виготовленої продукції [1].

При створенні зазначених кооперативів важливо визначити потенційне коло членів кооперативу, їх потреби та послуги, які будуть надані. Одним з джерел формування основних та оборотних засобів є виділення майнових паїв сільськогосподарських товаровиробників у натурі. Створення обслуговуючих кооперативів при сільських громадах покликано вирішити наступні проблеми: поліпшити фінансово-економічні показники діяльності своїх членів; надати різного роду послуги високої якості при порівняно з посередницькими та комерційними нижчими цінами; створити конкурентне середовище у сфері переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.

Важливо відмітити роль зазначених кооперативів у виконанні соціальних функцій. Так, створення їх забезпечить працевлаштування трудівників села. Такі кооперативи допомагатимуть власникам особистих селянських господарств у веденні їх діяльності та ін., надаватимуть послуги соціального характеру, які раніше виконували КСП. Перспективним є співробітництво, а з часом — інтеграція кооперативів при сільських громадах з агроторговими домами, які функціонують на кооперативних засадах, що сприятиме системності формування інфраструктури аграрного ринку на регіональному рівні. На кооперативних засадах на рівні регіону доцільно створювати сервісні кооперативи. Маючи необхідні приміщення кооператив надаватиме послуги щодо зберігання вирощеної продукції, що часто є великою проблемою для різних форм підприємництва, особливо невеликих розмірів. До основних

видів діяльності можна також віднести сушіння, очищення, транспортування продукції. Зазначені кооперативи можуть забезпечити використання складної і дорогої техніки та обладнання, надання інформаційної та консультаційної допомоги тощо. Крім того, кооператив такого типу займатиметься дослідницько-експериментальною діяльністю в напрямі виведення нових порід тварин та сортів рослин, розробки технологій, надаватиме послуги по штучному осіменінню тварин тощо. Він також забезпечуватиме своїх членів оперативною інформацією щодо ринкової кон'юнктури. Обслуговуючий кооператив дозволить його членам отримувати консультації та відстоювати правові інтереси учасників тощо.

Важливу роль у сучасному аграрному секторі відіграють особисті селянські господарства, які поступово нарощують темпи виробництва сільськогосподарської продукції. Такі господарства (особливо товарного спрямування) можна розглядати не лише як джерело виживання сільського населення, але і як одну з рівноправних форм господарювання на селі. Проте їх основною проблемою є переважання ручної праці та відсутність належного матеріально-технічного забезпечення. Реальним шляхом вирішення даного питання є створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів при сільських громадах.

Створення відповідної технічної бази кооперативу потребує відповідних фінансових ресурсів. В умовах обмеженості фінансового забезпечення пропонується купити окремі види техніки, що була у вжитку, проте, знаходиться в нормальному стані. Це дозволить значно скоротити витрати на придбання необхідної кількості технічного обладнання.

Джерелами фінансування можуть виступити власні ресурси кооперативу, тобто кошти вкладників-членів кооперативу, їх майнові та земельні паї, а також комерційні кредити та державна підтримка

Створення техносервісних кооперативних утворень при сільських громадах спрямовано на забезпечення можливості надання ними послуг належної якості щодо обробітку ґрунту та посівів, здійснення своєчасних технологічних операцій, обслуговування технічних засобів (ремонт, післягарантійного обслуговування, експлуатаційного супроводження) тощо. Такий кооператив дозволить використовувати техніку комплексно, що сприятиме підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва власників особистих селянських господарств [2].

Таким чином, завдяки кооперуванню власники сільськогосподарських підприємств зможуть:

1) вирішити нагальні проблеми колективно, не втрачаючи при цьому власної незалежності. Селяни самі виступатимуть засновниками і члена-

ми кооперативу, тобто безпосередня їх праця спрямовуватиметься на вирішення власне проблем, що їх турбують. При цьому будь-які рішення стосовно напрямів діяльності кооперативу та інші будуть приймаються самими товаровиробниками;

2) закупити необхідне матеріально-технічне обладнання та своєчасно його використовувати, дотримуючись відповідних технологічних норм та з урахуванням сезонності виробництва;

3) вирішити проблему реалізації виготовленої продукції. Кооператив займатиметься питанням реалізації виготовленої продукції та відстеженням інформації щодо кон'юнктури ринку.

Похідною від кооперативної за своїм змістом є інтеграційна модель. Тому з метою формування сприятливого підприємницького середовища в сільському господарстві найважливішим пріоритетом розвитку міжгалузевих відносин повинно стати посилення вертикальних інтеграційних процесів. Вертикальна інтеграція передбачає поступове залучення аграрних підприємств в інші, суміжні сфери маркетингових ланцюгів руху сільськогосподарської продукції та надходження засобів виробництва. Це забезпечить, по-перше, надходження прибутку сільськогосподарським товаровиробникам з тих сфер, де оборот капіталу є швидшим і норма прибутку вищою, ніж у сільському господарстві (переробна галузь, торгівля, сервісне обслуговування). По-друге, знизить залежність сільськогосподарських товаровиробників, підприємств та їх об'єднань від різного роду торгових посередників, особливо тимчасових та випадкових. По-третє, формування на основі вертикальної інтеграції цілісних маркетингових систем відкриє можливість зменшення витрат, що зробить підприємницький сектор більш конкурентоспроможним.

Переробні підприємства за умов зацікавленості у певному продукті, при успішній співпраці можуть фінансувати підприємство-виробника (свого партнера) з метою стимулювання виробництва продукції. Так, вони зможуть надати кошти виробникові для придбання потрібних основних та оборотних засобів, покращання виробничих фондів тощо. Це сприятиме виготовленню сировинної продукції в необхідних обсягах та відповідної якості.

Враховуючи вищевикладене, важливого значення набуває питання обрання переробним підприємством потенційного партнера. Це можна зробити, використовуючи концепцією очікуваної корисності у прийнятті економічних рішень; на основі даного підходу визначається орієнтовний показник очікуваної корисності за умов певного ризику при залученні до розгляду детермінованого еквівалента майбутнього доходу.

Контрактна вертикальна інтеграція передбачає збереження її учасниками повної само-

стійності. При цьому підприємства отримають змогу налагодити взаємовигідні для обох сторін умови співпраці, укласти відповідні контракти з потенційними партнерами. Характер та глибина взаємодії на основі контрактів легко регулюватиметься. Координація, узгодження або управління роботою ланок вертикального ланцюга в рамках контрактної інтеграції забезпечуватиметься покладенням відповідних обов'язків на інтегратора, яким виступатиме переробне підприємство.

Слід зазначити, що товаровиробник на базі свого підприємства може започаткувати власну переробку та створити мережу подальшої реалізації готової продукції. Проте, як показує практика, це зробити достатньо важко.

За сучасних умов, більшість господарств працює в умовах обмеженості фінансових та матеріальних ресурсів. Крім того, через відсутність належних технологій та належного обладнання, продукція таких господарств характеризується низькою якістю.

Варто також врахувати трудомісткість та енергоємність переробки сільськогосподарської продукції, яка є достатньо високою. З огляду на це, започаткування такого процесу на базі більшості сільськогосподарських підприємств є економічно недоцільним. Адже в такому випадку можуть бути не відшкодовані високі затрати на закупівлю обладнання для переробки продукції. Запровадити господарську одиницю, до якої б входили всі технологічні ланки агропромислового виробництва практично неможливо.

Тому, доцільно організувати взаємодію всіх ланок, що виконуватимуть всі технологічні функції на контрактній основі. Сучасний процес розвитку підприємництва на селі зумовлює необхідність створення зазначених структур. Адже невеликі за розмірами та обсягами виробництва підприємства не можуть конкурувати з високотехнологічними переробними підприємствами, з огляду на відсутність сертифікації та стандартизації їх продукції. Досить складним завданням для них є реалізація виробленої продукції. Поєднання діяльності виробників продукції та переробних підприємств дозволить вирішити проблему реалізації виготовленої продукції. Інтегровані підприємства зможуть відкрити мережу власних магазинів, де, обминаючи зайвих посередників (які, за умови своєї участі, значно підвищують реалізаційну ціну), буде реалізована готова продукція, за найменших витрат. Своє місце в таких об'єднаннях зможуть зайняти особисті селянські та фермерські господарства, окремі приватні (приватно-орендні) підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю і інші суб'єкти господарювання [2].

Безперечними перевагами даного виду інтеграції є її гнучкість, мобільність та оперативність. Крім того, характерною ознакою зазначеного об'єднання є замкнутість взаємопов'язаних техноло-

гічних процесів та поглиблений внутрішній поділ праці при виробництві та реалізації кінцевої продукції робіт, послуг. Це забезпечує створення системи "виробництво — переробка — реалізація" і дозволяє дещо зменшити ціновий тиск з боку переробних підприємств, комерційних посередників та ін. В рамках контрактної виробничої інтеграції сільськогосподарські товаровиробники отримують можливості концентрації капіталу, маневрування коштами та вкладання їх у найбільш вигідні сфери діяльності у відповідності до ринкової ситуації. Крім того, досить легко змінювати масштаби виробництва за рахунок відповідного коригування кількості учасників та обсягів взаємних зобов'язань, що особливо актуально при нестабільній ринковій кон'юктурі.

Серед переваг контрактної інтеграції слід також виділити: можливість досягнення підприємствами широкого спектра внутрішньогосподарських послуг; збільшення зайнятості трудівників села; послаблення негативних наслідків сезонності виробництва; зменшення втрат виробленої продукції; скорочення матеріально-грошових витрат; вирішення соціальних питань. Тому зазначена форма співпраці є перспективною і вигідною. З одного боку, індивідуальні форм підприємництва мають змогу зберегти свою незалежність і самостійність в господарській діяльності. З іншого — переробні підприємства отримають вчасно необхідну кількість продукції, у визначених обсягах та відповідної якості.

В АПК можливий також розвиток вертикальної виробничої інтеграції на базі об'єднань типу концернів, господарських асоціацій, холдингів та ін. Характерною особливістю такої діяльності є централізація капіталу, що, незалежно від економічної кон'юнктури, може спрямовуватись в різні сфери діяльності. Нерозвиненість зазначеного типу інтеграції пояснюється рядом недоліків. По-перше, підприємство, що перебуває в складі концерну, звужує можливості співробітництва з іншими підприємницькими структурами. Це неприйнятно для великих багатогалузевих сільськогосподарських підприємств. По-друге, господарські асоціації потрібні більше для створення нового спільного виробництва, ніж для кооперації в рамках наявних потужностей. До того ж асоціювання, як правило, супроводжується створенням додаткових управлінських структур. По-третє, об'єднання тину консорціумів, взагалі, є тимчасовими, оскільки вони створюються для вирішення окремих завдань.

Найбільш вагомими мотивами зазначеної співпраці, як правило, є: збільшення масштабів використання ресурсів (виробничих засобів, інвестиційних коштів, трудових ресурсів); мінімізація негативного впливу більш стійких та економічно міцних підприємств-конкурентів; забезпечення диверсифікації виробництва; зниження

підприємницького ризику; консолідація діяльності груп підприємств з метою зменшення податкових платежів; можливість об'єднання науково-дослідних розробок, їх впровадження, а також інтеграція науки і виробництва [1].

Перспективним для аграрної сфери є розвиток повної вертикальної інтеграції, створеної на базі великих сільськогосподарських підприємств шляхом насичення їх переробними виробництвами. Матеріальною основою тут повинно виступати переробне устаткування, потужність якого може бути використана повністю. В цьому контексті актуальним є налагодження співпраці великих переробних підприємств: цукрових, молочних, олійно-жирових, льонопереробних заводів, м'ясокомбінатів та ін. з виробниками сільськогосподарської продукції.

Зазначена форма співпраці має певні недоліки. Так, в рамках повної інтеграції можливий перехід власності на землю, тварин та інші необхідні засоби виробництва від сільськогосподарських до переробних підприємств шляхом їх купівлі-продажу або на акціонерній основі. В даному випадку може виникнути ситуація, за якої переробне підприємство намагатиметься посилити односторонні вигоди. Цього можна уникнути, якщо переробники продукції, які виступатимуть потенційними інтеграторами, пропонуватимуть виробникам сировини взаємовигідне співробітництво.

І все ж мотивами поширення повної інтеграції в АПК є придбання контролю над підприємствами; залучення додаткових виробничих потужностей у результаті поглинання підприємств; забезпечення централізованого фінансово-економічного управління; зниження ризиків взаємних поставок, економія трансакційних витрат; можливість проведення відповідної економічної та кадрової політики тощо.

З врахуванням регіональних особливостей, необхідності максимального задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників пропонується сформуванню відповідну організаційну структуру вертикально інтегрованого підприємства. Вона повинна бути представлена:

- головним підприємством;
- дочірніми підприємствами, контрольними пакетами яких володіє головне підприємство;
- асоційованими підприємствами, вкладення в які не дозволяють головному здійснювати всебічний та повний контроль, і визначати напрямки фінансово-господарської діяльності;
- підприємствами, вкладення в які не дають права участі в управлінні;
- інші господарськими суб'єктами (філії, представництва). Важливою перевагою діяльності інтегрованих угруповань є реалізація колективного інтересу, що полягає в усвідомленні власниками та керівниками сільськогосподарських під-

приємств переваг спільної праці. На практиці такі підприємства можуть бути створені з метою фінансового контролю і управління по відношенню до дочірніх підприємств. Проте сучасне аграрне виробництво вимагає створення формувань змішаного типу, які здійснюють також підприємницьку діяльність — торговельну, транспортну, фінансово-кредитну тощо. Залежно від обраної форми інтеграції співпраця може передбачати збереження підприємством юридичної самостійності або повну економічну залежність.

Слід особливо наголосити на тому, що саме формування вертикально інтегрованих структур є достатньо перспективним та найбільш привабливим засобом залучення інвестицій в аграрний сектор. Адже, акціонерні товариства та переробні підприємства такого типу зможуть залучати значні інвестиційні ресурси та спрямовувати їх на подальший розвиток. Це, в свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності їх діяльності та зменшенню ризиковості [3].

## ВИСНОВКИ

Таким чином, зважаючи на викладене вище, можна зробити висновок про те, що в сучасних умовах диспаритетності, ізолюваності виробника сировини від кінцевих результатів агропромислово-торговельного ланцюга, загальної кризової ситуації національної економіки життєво необхідно структурувати підприємницький сектор з метою підвищення його ефективності та стимулювання подальшого розвитку. Використання переваг кооперативної діяльності та всіх можливостей інтеграції повинно стати стратегічною метою розвитку аграрного сектора. Розвиток інтеграції спрямований реалізувати свій вплив на сільськогосподарського товаровиробника через стабілізацію економічного стану учасників та підвищення їх конкурентноздатності. В рамках проведеного дослідження визначено, що оскільки в агропромислому виробництві ще не започатковані і не працюють відповідні партнерські відносини, то на даний час в аграрному секторі країни кооперація та вертикальна інтеграція повинні виступити універсальними та найбільш прийнятними формами співпраці аграріїв.

## Література:

1. Половинкин П., Зозулюк А. Предпринимательские риски и управление ними (теоретико-методологический и организационный аспекты) // РЗЖ. — 1997. — №9. — С. 70—82.
  2. Мармуль Л.О. Особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва / Л.О. Мармуль, Н.С. Танклевська // Вісник економічної науки України. — 2004. — №2 (6). — С. 26—28.
  3. Основи аграрного підприємництва / За ред. М.И. Маліка — К.: ІАЕ УААН, 2000. — 582 с.
- Стаття надійшла до редакції 07.02.2012. р.*