

Ігор М. Кукса (Національна академія
управління, м. Київ, Україна)

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ АПК В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті викладено результати досліджень, присвячених вибору напрямів розвитку діяльності АПК в умовах сучасного розвитку економіки на основі інтеграційної взаємодії, розглянуто й обґрунтовано організаційний аспект виникнення і розвитку кооперативної ініціативи сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інтеграція, інтегровані структури бізнесу, кооперація, кооперативи, асоціації, сільськогосподарські товаровиробники.

Літ. 10.

Игорь Н. Кукса (Национальная академия
управления, г. Киев, Украина)

ПРІОРИТЕТНІ НАПРАВЛЕННЯ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ АПК В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті изложено результаты исследований, посвященных выбору направлений развития деятельности АПК в условиях современного развития экономики на основе интеграционного взаимодействия, рассмотрен и обоснован организационный аспект возникновения и развития кооперативной инициативы сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: интеграция, интегрированные структуры бизнеса, кооперація, кооперативы, ассоциации, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Igor M. Kuksa (National Academy
of Management, Kyiv, Ukraine)

PRIORITY TRENDS IN AGROINDUSTRIAL COMPLEX DEVELOPMENT WITHIN CONTEMPORARY ECONOMY

The paper presents the results of the research on the priority directions in the development of agroindustrial complex within current economic environment basing on the integrative interaction. The organisational aspect of the agricultural enterprises' cooperative initiative emergence and evolution has been considered and grounded.

Keywords: integration; integrated business structures; cooperation; cooperatives; associations; agricultural producers.

Постановка проблеми. Демократизація виробничих відносин і децентралізація економічної влади можуть не тільки стимулювати розвиток сільськогосподарського товаровиробництва, але й створити нові, ще невідомі проблеми, які вимагають реформи як виробничих відносин, так і ринкової діяльності підприємств. Держава поступово усувається від виконання тих функцій у сільському господарстві, які не є державними у країнах з цивілізованою ринковою економікою. Це заготівля, збут і переробка сільськогосподарської продукції, забезпечення виробників матеріально-технічними засобами, надання технічних і технологічних послуг, створення й підтримка виробничої інфраструктури тощо.

Аналіз останніх досліджень. Діючи як відокремлені ринкові суб'єкти, сільськогосподарські товаровиробники можуть виживати певний час за рахунок

недосконалості ринку, але цей шлях не має реальної перспективи. Коли ринок стає насиченим і зростає конкуренція, товаровиробники нездатні одночасно приділяти достатньо уваги веденню ефективного виробництва і здійсненню вигідних комерційних операцій. У такому випадку економічна стабільність може досягатися за рахунок спільних дій товаровиробників через створення власних комерційних організацій на кооперативній основі [5; 8; 10].

Невирішені частини проблеми. Що реально може компенсувати відхід держави від виконання згаданих функцій? Найбільш імовірно, що процес може розвиватися в двох напрямках: або нові, так звані комерційні структури запропонують свої послуги, або сільськогосподарські товаровиробники (незалежно від їхнього організаційного статусу – колективні господарства, фермери, власники особистих підсобних господарств) почнуть об'єднувати зусилля з метою створення власних, повністю ними контрольованих інтегрованих структур бізнесу. Немає необхідності розкривати соціально-економічні наслідки обох напрямків. Варто лише підкреслити, що розвиток сільськогосподарської кооперації потребує негайної і рішучої підтримки на всіх рівнях.

Метою дослідження є аналіз основних напрямів розвитку діяльності АПК в умовах сучасної економіки.

Основні результати дослідження. На розвиток кооперативної ініціативи в сільському господарстві України впливають дві групи чинників: організаційні і ринкові. Щодо організаційних чинників розвитку кооперації, то вони головним чином пов'язані зі змінами, які відбуваються в організації управління сільським господарством на макроекономічному рівні, виникненням великої кількості незалежних суб'єктів ринку, демократизацією виробничих відносин [9].

Реформування колективних господарств на даному етапі в цілому може розглядатися як дезінтеграційний процес. Немає сумніву, що певні негативні наслідки можуть проявитися, коли порушуються сталі (нехай навіть неефективні) виробничі і господарські відносини. Ігнорування цього призведе до виникнення деструктивних процесів більш серйозних масштабів. Саме тому відхід від регламентованої координації дій сільськогосподарських товаровиробників повинен якнайшвидше замінитися новими формами їх взаємодії. Проблема посилюється тим, що сільськогосподарські товаровиробники в переважній більшості не знайомі з принципами організації і функціонування справжніх інтегрованих структур бізнесу. Об'єднання ототожнюються ними з псевдокооперативними утвореннями періоду перебудови, багато з яких мали сумнівну репутацію. У будь-якому випадку мова йде про викривлення кооперативної ідеї. Цим можна пояснити можливе (а в деяких випадках вже існуюче) негативне ставлення простих людей до кооперативів і злиттів, об'єднань і поглинань. Але це проблема вибору назви організації, а не визначення її економічної суті. Вихід може бути знайдено через просвітницьку роботу потенційних кооператорів, демонстрацію реальних переваг справжніх інтегрованих структур бізнесу та їх порівнянням з псевдокооперативними організаціями.

В організаційному аспекті виникнення і розвиток кооперативної ініціативи може розглядатися на трьох рівнях [10]:

- первинному (виробничому);
- кооперативних товариств і асоціацій;

- асоціацій кооперативів.

Перший рівень пов'язаний з розвитком кооперативних процесів у результаті горизонтальної інтеграції сільськогосподарських товаровиробників. Серед фермерів кооперативні процеси первинного рівня можуть набувати форми найпростішого об'єднання у неформальні групи для спільної обробки ґрунту, збирання врожаю, придбання і використання техніки тощо. Така взаємодопомога не потребує особливої регламентації, укладання письмових договорів і реєстрації такої кооперації як підприємства. Вона основана на взаємодовірі і хліборобській солідарності.

Складнішою є виробнича кооперація в реформованих колективних господарствах. Виробничі кооперативи, які будуть створюватися на базі структурних підрозділів, свій статус підприємства особливого типу повинні закріпити актом державної реєстрації, що стане можливим лише після створення необхідної законодавчої бази розвитку кооперації сільськогосподарських товаровиробників. З економічної точки зору виробничі підрозділи для отримання статусу кооперативу повинні мати такі риси:

1. Кожний член організації одночасно має бути її власником. Приватна власність (індивідуальна або корпоративна) розглядається як основа первинної виробничої структури для того, щоб гарантувати свободу особистого економічного вибору.

2. Член організації повинен робити внесок у виробництво своєю працею, майном та інвестиціями, а також брати на себе відповідальність за збитки, мати право на отримання частини прибутку.

3. Члени первинних (виробничих) підприємств повинні обирати свою раду (правління). Усі обрані члени правління мають бути членами-власниками підприємства. Рада наймає за контрактом директора (управляючого), який не є членом-власником підприємства.

4. Зі своїми партнерами виробниче підприємство повинно розраховуватися за ринковими цінами, включаючи виробничі й обслуговуючі підрозділи цього ж колективного господарства. Це надасть гарантії свободи вибору каналів реалізації, постачальників і участі в різних економічних асоціаціях.

5. Виробниче підприємство має головним чином орієнтуватися на використання фінансових коштів своїх членів (власних або позичених) і стимулювати капіталовкладення.

Таким чином структурний підрозділ може перетворитися на асоціацію незалежних власників, що об'єднують свої зусилля для отримання взаємної вигоди на основі використання і контролю своєї організації. Реструктуризація на виробничому рівні із створенням первинних кооперативів може забезпечити збереження переваг великомасштабного виробництва і дозволить використовувати стимули приватизованого сільського господарства.

Наступний крок для поширення кооперативної ініціативи може відбуватися на рівні кооперативних товариств та асоціацій. Відмінність цих організацій полягає в тому, що вони не братимуть безпосередньої участі у сільськогосподарському виробництві, а створюватимуться для здійснення вертикальних інтеграційних процесів. Можливі два типи таких кооперативних організацій. До першого типу відносяться кооперативні товариства (асоціації фермер-

ського типу). Це абсолютно нові для нашої країни організації, схожі за своєю структурою, функціями і методами бізнесу на ті, що існують в країнах з ринковою економікою. Їхні члени – приватні товаровиробники (фізичні або юридичні особи). Ці підприємства не мають організаційних зв'язків з колишньою організаційною структурою сільського господарства, але можуть обслуговувати всіх, хто відповідає вимогам до їх членів [8].

Інший тип кооперативних товариств (асоціацій) досить специфічний для України, оскільки замінить існуючу систему колективних господарств, максимально зберігаючи переваги великомасштабного виробництва, виробничу і соціальну інфраструктуру та кадри. Але колективні господарства мають принципово змінити свою організаційну філософію, відносини власності, систему управління, фінансування і розподілу доходів. Реорганізоване колективне господарство за своєю суттю вже не буде підприємством колективного господарювання, а перетвориться на кооперативну асоціацію своїх первинних підрозділів – юридичних осіб, функції якої полягатимуть в реалізації продукції, організації матеріально-технічного постачання, наданні інших послуг, в тому числі консалтингових. До цієї асоціації могли б приєднатися і фермерські селянські господарства для отримання зазначених послуг. Відкритість кооперативної асоціації як для юридичних, так і для фізичних осіб стане принциповою відмінністю підприємств нового типу.

Система управління в кооперативних асоціаціях, створених на базі реформованих колективних господарств, буде схожою з тією, що існує у фермерських кооперативах: управлінський трикутник (члени – правління – наймана дирекція), демократичний контроль, періодична звітність, використання аудиту. Для стимулювання інвестицій кооперативні асоціації могли б застосовувати пропорційне голосування (відповідно до пайового капіталу або ступеню використання своєї організації). Поширення такого типу організацій вимагатиме створення відповідної законодавчої бази, значної освітницької роботи серед кооператорів, спеціальних програм підготовки найманого управлінського персоналу, досконалого техніко-економічного обґрунтування, широкої програми наукових досліджень [10].

Найбільша метаморфоза, яка спіткатиме колективні господарства, що побажають отримати статус кооперативних асоціацій, буде полягати в тому, що вони перетворяться на безприбуткові організації. Це означає, що прибуток, який створюватиметься в результаті кооперативної діяльності, не буде акумулюватися на рахунку кооперативу безпосередньо, а розподілятиметься між його членами пропорційно ступеню використання своєї організації (обсягам реалізації, постачання, вартості отриманих послуг), що є принциповою ознакою будь-якої комерційної кооперативної організації. Без цього неможливо застосувати нові підходи до інвестиційної діяльності членів кооперативних асоціацій. Безумовно, це не означає, що реформовані господарства не повинні бути спрямовані на отримання прибутку, але його розподіл вимагає докорінної зміни економічних відносин між членами асоціації. Основні функції прибутку колективних господарств такі:

- розвиток виробництва;
- компенсація втрат;

- стимулювання виробництва;
- соціальний розвиток.

Отже, функціонування реформованих колективних господарств на безприбутковій основі цілком реальне. Це жодним чином не знижує зацікавленості асоціації в досягненні високих кінцевих результатів діяльності, але лише пропонує інший механізм реалізації індивідуальних інтересів суб'єктів, що кооперуються, не втрачаючи ні маси прибутку, ні його функцій.

Висновки. Незважаючи на своє різне походження, фермерські кооперативи і кооперативні асоціації на базі реформованих колгоспів за своєю організаційною побудовою, функціями, системою управління, принципами фінансування стануть поступово схожими. Їхня майбутня гомогенність призведе до ще більш досконалого організаційного рівня: асоціацій кооперативів або кооперативів. Але ідеологія й організаційні принципи утворення нових організаційних формувань лишаються такими ж, за якими утворилися підприємства, що будуть їх членами. Кооперативи, які побажають налагодити ділові стосунки з підприємствами некооперативного бізнесу, зможуть утворювати спільні підприємства, але новостворені структури не будуть користуватися статусом кооперативної організації. Зі створенням національних кооперативних асоціацій або федерацій і політично-організаційного центру всіх кооперативних організацій сільськогосподарських товаровиробників формування альтернативної організаційної структури сільського господарства України можна буде вважати логічно завершеним.

1. *Амбросов В.Я., Маренич Т.Г.* Великотоварні підприємства на основі впровадження інновацій // Економіка АПК.— 2007.— №6. — С. 14–19.
2. *Евдоченко И.Н., Шимширьян Г.В.* Формы участия государства в корпоративном управлении как собственника // Економіка та держава.— 2006.— №6. — С. 62–64.
3. *Каліна І.І.* Формування ефективних організаційно-економічних структур у рамках різних форм, типів і видів власності // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наук. праць. — К.: НАУ, 2009. — С. 174–182.
4. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах: Монографія з додатками / Б. Лессер, І. Бондарчук, З. Борисенко та ін.; За заг. ред. І. Розпутенко та Б. Лессера. — К.: К.І.С., 2009. — 306 с.
5. *Купман Р.* Державне регулювання сільського господарства в розвинених країнах // Пропозиція.— 2006.— №6. — С. 8–9.
6. *Ленский Е.В.* Корпоративный бизнес / Под ред. О.Н. Сосковца. — Минск: Армитамаркетинг, менеджмент, 2008. — 480 с.
7. *Anderson, B.L.* (1988). Understanding Cooperative Marketing Strategies. In: American Cooperation 1988. Washington, DC: American Institute of Cooperation (pp. 165–174).
8. USDA (1993). Agricultural Statistics 1993. National Agricultural Statistics Service. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
9. USDA (1994). Agricultural Fact Book 1994. Washington, DC: Office of Communications.
10. *Zdrojewski, E.* (1994). Co-ops in Cooperation. Grain Journal, November: 18–21.

Стаття надійшла до редакції 18.09.2013.