розмір експортного мита зменшився до 17% з умовою заборонити використання давальницькі схеми щодо насіння соняшник в зовнішній торгівлі. Ця система дій дозволила зменшити експорт українського насіння соняшнику та відновити ефективну діяльність переробних підприємств.

За умовами вступу України до Світової організації торгівлі Україна повинна зменшити експортне мито на насіння соняшнику з 15 до 10%, а при торгівлі з ЄС відбудеться ще більш суттєве її зниження. Але якщо експорт в ЄС буде перевищувати певний обсяг, ставка мита підвищиться до рівня, який застосовується у відносинах із СОТ. Для насіння соняшнику граничний обсяг становить 100 тис. т на рік.

Україна має значний потенціал для нарощування виробництва соняшнику не тільки через велику площу орних земель із родючими ґрунтами та сприятливими погодними умовами. Невелика урожайність насіння соняшнику (насамперед через недостатнє використання сучасних технологій та ефективного маркетингу і менеджменту) може бути підвищена у майбутньому при наявності необхідних людських ресурсів, інфраструктурних можливостей і високий ринковий попит, який гарантує прибутковість. Умовою збереження високої прибутковості й конкурентоспроможності виробництва олійних культур у довгостроковій перспективі є перехід до прогресивних високоефективних технологій виробництва і менеджменту. Запорукою таких змін є ефективне та прогнозоване державне регулювання ринку насіння соняшнику та соняшникової олії, мінімізація інвестиційних ризиків, підвищення конкурентоспроможності всіх складових ланцюга постачання продукції.

Висновки

При виборі стратегії виробництва соняшнику на рівні країни та регіонів потрібно дійти згоди щодо питання, наскільки стратегічно виправданим є неконтрольоване розширення площ посівів соняшнику, з погляду збереження родючості ґрунтів, і вже на цій основі вирішувати питання про найбільш доцільні (допустимі) площі його вирощування. Не виключено, що при вирішенні цієї проблеми може виникнути питання щодо зонального квотування вирощування соняшнику та державного контролю за збереженням землевласниками якісних показників земель.

При розгляді проблеми виробництва олійних культур у сучасних екологічних умовах представляє інтерес дослідження шляхів розвитку тваринництва, що дасть можливість отримати достатню кількість органічних добрив, які безпосередньо впливають на утворення гумусу.

Список використаних джерел

1. Бурка А. Ринок соняшнику: стан, тенденції, перспективи / А. Бурка // Аграрний тиждень. – 2008. – №10–11. – С. 8–12.

2. Гаркавенко Ю. Олієжирова промисловість України: сировинна криза і стратегії компаній / Ю. Гаркавенко // Агробізнес сьогодні. – №19 (242). – Жовтень. – 2012. – С. 7–12.

3. Гудзь В.П. Землеробство. Підручник / В.П. Гудзь. – К.: ЦУЛ. – 2010. – 462 с.

4. Лисогор В.М. Пітик О.В. Неформалізований аналіз інноваційних механізмів державного регулювання виробництва насіння соняшнику // Вісник Хмельницького національного університету. – №1. – 2011.

5. Маслак О. Ринок соняшнику: Україна / О. Маслак // Пропозиція. – 2009. – №12. – С. 64–66.

6. Пітик О.В. Маркетингова стратегія в управлінні виробництвом насіння соняшнику: монографія / О.В. Пітик, Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2012. – 156 с.

7. Пітик О.В. Аналіз сучасного стану виробництва та реалізації соняшнику в регіоні / О.В. Пітик // Агросвіт. – 2011. – №13. – С. 56–61.

8. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua.

9. Шпичак О.М. Поточнакон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2012/13 маркетинговий рік. / О.М. Шпичак, Ю.П. Воскобійник, О.В. Боднар. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – Вип. 20 – 366 с.

І.Б. ЯЦІВ,
к.е.н., Львівський національний аграрний університет

Інтеграційні відносини як чинник зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

У статті розглядається сутність та основні форми аграрної інтеграції. Досліджуються перспективи трансформації результатів інтеграційних відносин у конкурентні переваги сільськогосподарських підприємств. Сформульовані пропозиції щодо методики вибору сільськогосподарським підприємством певного варіанту організаційної форми інтеграції. Конкретні рішення мають опиратися на порівняння вигод і витрат, пов'язаних з участю підприємства в інтеграційному об'єднанні.

Ключові слова: *інтеграція, сільськогосподарське підприємство, конкурентна стратегія, кооператив, агрохолдинг, кластер.*

© І.Б. ЯЦІВ, 2013

В статье рассматривается суть и основные формы аграрной интеграции. Исследуются перспективы трансформации результатов интеграционных отношений в конкурентные преимущества сельскохозяйственных предприятий. Сформулированы предложения относительно методики выбора сельскохозяйственным предприятием определенного варианта организационной формы интеграции. Конкретные решения должны исходить из сравнения выгод и издержек, связанных с участием предприятия в интеграционном объединении.

Ключевые слова: *интеграция, сельскохозяйственное предприятие, конкурентная стратегия, кооператив, агрохолдинг, кластер.*

The essence and basic forms of agricultural integration are considered in the article. The prospects of transformation of integration relations results in the competitive edges of agricultural enterprises are investigated. Offers concerning methods selection of a particular agricultural enterprise version of the organizational forms of integration are formulated. Concrete decisions should come from a comparison of the costs and benefits associated with enterprise participation in the integration associations.

Keywords: *integration, agricultural enterprise, competitive strategy, cooperative, agroholding, cluster.*

Постановка проблеми. Сільськогосподарські підприємства у процесі свого функціонування постійно вступають у конкурентні відносини із суб'єктами підприємницької діяльності із споріднених та суміжних галузей. Кожне підприємство, вступаючи в такі відносини, прагне, з одного боку, забезпечити (відстояти, захистити) власні інтереси, а з іншого – добитися зниження ризиків. Засобом зниження ризиків є узгодження дій із діловими партнерами, досягнення певного компромісу в розподілі з ними економічних інтересів, що зробить процес відповідних відносин більш контрольованим, стійким і передбачуваним. Відтак сільськогосподарські підприємства та їхні партнери об'єктивно мали би бути зацікавлені в розбудові господарських зв'язків на регулярній та багатосторонній основі. На практиці цей процес втілюється в розвиток інтеграційних відносин між суб'єктами, представленими в системі аграрного виробництва.

Терміном «інтеграція» охоплюється широкий спектр процесів, пов'язаних з узгодженням інтересів, налагодженням стійких зв'язків, організаційним зближенням і навіть об'єднанням суб'єктів підприємницької діяльності. Сільськогосподарське підприємство виходячи з наявних ресурсів, поставлених цілей, ринкової кон'юнктури, інших чинників може орієнтуватися на участь у різних формах інтегрованих об'єднань. Слід зазначити, що обґрунтовані теоретично переваги від участі агровиробників у таких об'єднаннях далеко не завжди успішно підтверджуються на практиці. Це обумовлює актуальність дослідження питань розвитку інтеграційних відносин за участю сільськогосподарських підприємств, принципів вибору варіантів інтеграційних утворень, механізмів задоволенням з їхньою допомогою інтересів окремих суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні й прикладні аспекти участі сільськогосподарських підприємств в інтегрованих об'єднаннях є предметом досліджень багатьох вітчизняних економістів. Серед опублікованих в останні роки праць виділимо доробок А.Є. Данкевича, І.М. Зеліско, М.Ф. Кропивка, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, Ю.О. Нестерчук, М.М. Одніцова, П.Т. Саблука. У публікаціях цих та інших авторів наголошується на потенційних перевагах, що їх можуть отримати сільськогосподарські підприємства від участі в інтегрованих структурах. Зокрема, А.Є. Данкевич зазначає, що ці структури – це «дієвий інструмент посилення конкурентоспроможності національного виробництва та підвищення соціальних стандартів життя працюючих, благоустрою сільських територій та реалізації соціальних програм» [1, с. 300]. Автори розглядають принципи створення відповідних структур, варіанти вирішення окремих організаційних проблем.

У наукових публікаціях з даної проблематики набув поширення термін «агропромислова інтеграція», яка, за визначенням П.О. Сухого, «в загальному розумінні означає низку процесів з об'єднання можливостей і засобів у єдиний процес виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції» [2, с. 13]. За твердженням Ю.О. Нестерчук, така інтеграція «дозволяє учасникам компенсувати існуючі недоліки ринку за рахунок створення внутрішнього капіталу, спільної інфраструктури, підвищення якості використовуваної учасниками групи інформації, зниження трансакційних витрат, підвищення якості управління, лобіювання спільних інтересів» [3, с. 19]. Натомість Е.Н. Крилатих вживає термін «агроекономічна інтеграція», трактуючи її як «сукупність процесів вирівнювання, зближення і злиття суб'єктів ринкової діяльності в агропродовольчій системі з метою підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення продовольчої безпеки країни» [4, с. 3].

Часто вчені концентрують увагу на дослідженні окремих організаційних форм інтеграційних утворень. Значна кількість публікацій присвячена участі агровиробників у сільськогосподарській кооперації. В останні роки різко зріс інтерес до діяльності агрохолдингів. Разом із тим невирішеність багатьох методологічних аспектів участі сільськогосподарських підприємств у інтегрованих структурах, ідентифікації конкурентних переваг, які вони при цьому отримують, вимагає продовження відповідних досліджень.

Метою статті є встановлення впливу інтеграційних відносин на формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств та обґрунтування методики вибору цими підприємствами організаційної форми інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Цілеспрямовану участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах з іншими суб'єктами підприємницької діяльності можна розглядати як практичну реалізацію ними конкурентної стратегії кооперації. Термін «кооперація» в даному випадку

вживається в широкому первісному значенні – як співпраця окремих суб'єктів.

Сільськогосподарські підприємства, реалізовуючи конкурентну стратегію кооперації, можуть брати участь у різних за видами, напрямами, організаційними формами втілення інтеграційних процесах. Принципове значення має виділення двох основних видів інтеграції – горизонтальної (об'єднання сільськогосподарських підприємств як суб'єктів однієї галузі) та вертикальної (налагодження зв'язків між підприємствами суміжних галузей). Особливістю в даному випадку є те, що безпосередня економічна конкуренція між окремими агровиробниками розвинута відносно слабо, натомість між сільськогосподарськими підприємствами та їхніми партнерами з суміжних галузей АПК вона може відзначатися значною гостротою. Горизонтальна інтеграція спрямована насамперед на отримання сільськогосподарськими підприємствами переваг у їх протистоянні (економічній конкуренції) з суб'єктами із суміжних галузей. Натомість вертикальна інтеграція передбачає уникнення цього протистояння, заміну його певним механізмом взаємодії, включаючи взаємопроникнення, яке може дійти до поглинання.

До ключових завдань, що ставляться при утворенні інтегрованих структур, відноситься узгодження інтересів суб'єктів – членів відповідного об'єднання. Слід зазначити, що утворення цих структур не завжди відповідає засадам економічної доцільності та справедливості. Зокрема, вкрай неоднозначно сприймається формування в Україні таких утворень, як агрохолдинги. Не завжди можна оцінити як економічно раціональний та справедливий характер інтеграційних зв'язків між сільськогосподарськими та переробними підприємствами у процесі формування сировинних зон останніх. Очевидно, з позицій зміцнення конкурентоспроможності окремих сільськогосподарських підприємств ефективнішими будуть ті інтегровані об'єднання, при формуванні яких більшою мірою враховуються інтереси цих підприємств.

Участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах набуває різних організаційно–економічних форм. У працях вітчизняних економістів–аграрників наводиться така їх класифікація: повна інтеграція (в її результаті засоби виробництва належать одному власнику), акціонерна (формування партнерств на акціонерній основі), контрактна (через укладання контрактів між юридичними особами), партнерська (базується на усних домовленостях), кооперативна (на базі створення кооперативів), громадська (через створення громадських об'єднань) [1, с. 13; 5, с. 108; 6, с. 21]. Цей перелік, вважаємо, слід доповнити кластерними структурами, які характеризуються низкою особливостей створення і функціонування.

Характерні риси окремих видів цих об'єднань визначають доцільність їх використання залежно від мети інтеграції. Зокрема, сільськогосподарські кооперативи пов'язані насамперед з горизонтальною інтеграцією, адже, згідно з офіційним визначенням, вони є юридичною особою, утвореною сільськогосподарськими товаровиробниками [7]. Основна мета діяльності кооперативу полягає в задоволенні потреб його членів, і, виконуючи цю функцію, він сприяє зміцненню конкурентоспроможності суб'єктів, які є його засновниками.

Термін «агрохолдинг» використовують для позначення принципово нового типу суб'єктів аграрного бізнесу. Він характеризується особливим способом організації управління на основі виділення головної великої компанії і втрати частини прав юридичної особи всіма іншими підприємствами, що ввійшли до її складу, з подальшим їх перетворенням у структурні підрозділи [8, с. 34]. Отже, виробничі структури агрохолдингового типу є найяскравіше вираженою (кінцевою) формою інтеграційних відносин в аграрному секторі. В їхній діяльності відображені результати як горизонтальної інтеграції (через включення в агрохолдинг у якості дочірніх окремих сільськогосподарських підприємств), так і вертикальної (перебування у цій структурі підприємств різних галузей).

Сільськогосподарські підприємства можуть розглядати приєднання до агрохолдингу як елемент стратегії ліквідації у випадку неспроможності продовження бізнесу самостійно. Звичайно, з точки зору окремого суб'єкта підприємницької діяльності вибір такої стратегії – вимушений крайній захід, і ми не можемо рекомендувати її до розгляду широкому колу сільськогосподарських підприємств. Якщо ж оцінювати агрохолдинги з позицій зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства в цілому, то очевидними є їхні переваги в поточному періоді, однак залишаються сумніви щодо здатності таких структур відповідати суспільним інтересам у перспективі.

Втіленням крайньої (кінцевої) форми горизонтальної інтеграції агровиробників можна вважати і сільськогосподарський виробничий кооператив. Масове їх виникнення в Україні в 90–х роках минулого століття у процесі реорганізації колгоспів і радгоспів було зумовлене не стільки високими потенційними перевагами, скільки проблемами в інституційному та ресурсному забезпеченні розвитку інших форм організації товарного сільськогосподарського виробництва. В даний час кількість і роль виробничих кооперативів у системі аграрного виробництва нашої країни зменшується. Не заперечуючи в принципі можливість їх існування, зазначимо, що створення таких структур у класичному їх трактуванні у вітчизняному сільському господарстві поширення не набуде. Вважаємо, ймовірні лише одиничні випадки їх утворення невеликими сільгоспвиробниками на основі родинних чи тісних товариських зв'язків та продовжуватимуть певний час функціонувати існуючі господарства з таким статусом.

Агрохолдинги та кооперативи є інтеграційними об'єднаннями, що мають статус юридичної особи. На відміну від них така форма об'єднання підприємств, як кластери, не передбачає набуття зазначеного статусу. Трактування кластера різними зарубіжними та вітчизняними авторами не є абсолютно тотожними, але в основному вони визначають його як добровільне об'єднання підприємств за територіально–га–

лузевою ознакою, які, співпрацюючи, сприяють зростанню власної конкурентоспроможності [9, с. 144]. Сільськогосподарські підприємства можуть входити в аграрні (агропромислові) кластери. Переважно їхня участь у таких об'єднаннях є формою вертикальної інтеграції.

Кластер не є чітко окресленою організаційно–правовою формою, і його члени взаємодіють на основі стійких і довготривалих двосторонніх і багатосторонніх договірних відносин. Відсутність диктату з боку якоїсь однієї структури в поєднанні з багатовекторністю відповідних інтеграційних зв'язків і добровільністю участі в кластері посилюють його життєздатність. Поширюються повідомлення про створення в Україні різних за розмірами та організаційною структурою аграрних кластерів – від регіональних із широким представництвом підприємств АПК, наукових організацій, органів влади, фінансових структур цілої області до локальних та вузькоспеціалізованих, представлених невеликою кількістю виробників певного виду продукції.

Створення багатьох кластерних структур, особливо вузькоспеціалізованих, здійснюється через формування громадського об'єднання. Більше того, наявність такого об'єднання, яке візьме на себе функції координуючого центру, визначатиме стратегію розвитку, небезпідставно вважається обов'язковим елементом формування кластера [9, с. 246; 10, с. 311]. Разом із тим участь сільськогосподарського підприємства в громадському об'єднанні не означає, що воно входить у певний кластер. Громадське об'єднання сільгоспвиробників може стимулювати їх до утворення обслуговуючого кооперативу. В таких об'єднаннях, створених за певною професійною чи галузевою ознакою, можуть брати участь окремі члени агрохолдингів. З урахуванням цього ми схильні розглядати громадські об'єднання як форму інтеграції, яка доповнює, розвиває інші форми інтеграції, доволі часто – допомагає їх створювати, тобто в інтеграційних процесах виступає важливим зв'язуючим елементом.

Сукупність, принципи створення та функціонування громадських об'єднань визначаються Законом України «Про громадські об'єднання». Участь у них сільськогосподарських підприємств відбувається у формі створення громадської спілки. Остання може здійснювати свою діяльність зі створенням юридичної особи чи без набуття такого статусу. Основні принципи діяльності громадських об'єднань (добровільності, рівності перед законом, відсутності майнового інтересу у членів, прозорості, відкритості, публічності) спрямовані на створення довірливих відносин між його членами, запобігання домінуванню окремих із них.

Функціонування громадського об'єднання не передбачає консолідації основних засобів, фінансових чи інших ресурсів його членів, рух матеріальних цінностей, розподіл вигоди між ними. Такі функції реалізовуються в рамках інших інтеграційних структур. Однак це не применшує важливості громадських об'єднань в економічних процесах. Вони покликані мобілізувати своїх членів на вирішення певної проблеми, а якщо йдеться про підприємства – трансформувати руйнівні аспекти конкурентних відносин між ними в переваги співпраці, взаємоповаги, компромісу.

Життєздатність громадського об'єднання (яка визначається кількістю активних членів, частотою та змістом прийняття певних рішень) є індикатором перспективності й інших форм інтеграції суб'єктів, зокрема кооперативних, кластерних. Існує чимало прикладів украй низької активності громадських об'єднань, створених за участю сільськогосподарських товаровиробників, відсутності в них реальних позитивних здобутків. Вони, вважаємо, свідчать про проблеми у розвитку в нашому суспільстві неформальних інститутів (світоглядних установок, норм поведінки) конструктивного характеру. Виходячи з цього навіть формальне створення певного громадського об'єднання можна вважати певним кроком уперед, який дозволяє оцінити можливості лідерів, зламати стереотипи, набути досвіду, відкинути невдалі варіанти вирішення проблеми й перейти до розгляду інших, альтернативних.

Підприємство, яке схиляється до реалізації конкурентної стратегії кооперації, повинно здійснити свідомий вибір певної організаційної форми інтеграції, враховуючи мету інтегрування, власні ресурсні можливості, уподобання, а також зовнішні обставини (ресурси й уподобання потенційних партнерів, ринкову кон'юнктуру, позицію органів місцевої влади тощо). Здійснюючи цей вибір, суб'єкт господарювання повинен встановити баланс переваг, яких він набуде, та ущемлених інтересів (у вигляді додаткових витрат, звуження господарської самостійності і т.п.), на які йому доведеться погодитися.

Участь сільськогосподарських підприємств у певних інтеграційних процесах сприятиме зміцненню їхньої конкурентоспроможності, якщо супроводжуватиметься формуванням суттєвих конкурентних переваг. В основному такі переваги пов'язані зі зниженням витрат. Насамперед йдеться про можливість зниження трансакційних витрат, що супроводжують процедури відчуження і присвоєння прав власності. Зокрема, йдеться про витрати, пов'язані з отриманням інформації про параметри ринкової кон'юнктури, веденням переговорів, оформленням контрактів, контролем за їхнім виконанням, юридичним захистом інтересів суб'єктів господарювання у разі їх порушення під час виконання контрактів тощо.

Завдяки інтеграційним відносинам сільськогосподарські підприємства можуть зменшити не тільки трансакційні, а й трансформаційні витрати, які виникають безпосередньо в процесі використання чинників виробництва. Йдеться насамперед про те, що завдяки збільшенню обсягів виробництва, яке розглядається як один із ефектів інтеграції, досягається економія умовно–постійних витрат, пов'язаних із використанням основних засобів, трудових ресурсів. Серед інших позитивних екстерналіїв виділимо підвищення іміджу підприємства.

Окремі переваги кількісно виміряти відносно легко. Наприклад, можна доволі точно визначити прямі ефекти, враховуючи очікувану знижку ціни (вартості) придбання чи використання окремих видів ресурсів, ціну продажу власної продук–

ції, обсяги її реалізації. Натомість результати, що можуть бути отримані від зміни окремих параметрів господарської діяльності у віддаленій перспективі, оцінити доволі складно. Ще складніше виразити у вартісному еквіваленті такі потенційні вигоди, як набуття досвіду, підвищення іміджу підприємства завдяки причетності до бренда, підвищення власної самооцінки тощо. Та ці неявні (опосередковані) позитивні ефекти також слід брати до уваги, оцінюючи конкурентні переваги від того чи іншого виду інтеграційних відносин.

Функціонування інтеграційних структур, як і будь–яких інших інституцій, пов'язане з певними витратами. Їх також можна розділити на прямі й опосередковані (побічні). Прямі вимірюються витратами коштів у вигляді членських внесків, відрахувань з доходу, необхідних для забезпечення діяльності інтеграційного об'єднання, зокрема відповідного органу управління ним (правління кооперативу, громадської спілки, кластеру тощо). До них слід віднести й затрати часу, пов'язані з участю представників підприємства в діяльності інтегрованих структур, зокрема в їхніх керівних органах. Оцінка затрат часу носить індивідуальний характер, але також може бути здійснена доволі легко й трансформована у вартісну форму з урахуванням рівня продуктивності та/чи оплати праці відповідних працівників підприємства.

До опосередкованих витрат відносяться ті незручності, з якими стикається суб'єкт господарювання, увійшовши в інтегроване об'єднання. Йдеться про певну фактичну й потенційну втрату самостійності: необхідність координувати свої дії з іншими учасниками об'єднання, ймовірну загрозу тиску зі сторони лідерів об'єднання і т.п. Оцінити їх кількісно доволі складно, але, як свідчить практика, саме вони виступають вагомими (нерідко – основними) причинами пасивності сільськогосподарських товаровиробників у розвитку інтеграційних зв'язків.

Ілюстрацією останнього твердження, вважаємо, є дуже скромні результати розвитку в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Вигоди, які вона може принести сільськогосподарським підприємствам, особливо невеликим, очевидні й не підлягають сумніву. Існують численні методичні рекомендації й посібники, в яких детально описані кроки, що їх слід здійснити суб'єктам господарювання при створенні обслуговуючого кооперативу, вказані на ймовірні помилки, яких слід уникати, описані способи вирішення певних проблем (наприклад, пов'язаних з оподаткуванням таких кооперативів), наведені примірні статути й інші зразки документів. Однак відчутних кількісних і якісних зрушень поки що не спостерігається.

Таку ситуацію, вважаємо, можна пояснити на основі положень теорії прав власності як складової частини інституційної теорії. Згідно з цією теорією система приватної власності, в рамках якої не потрібні дозволи на нестандартне використання майна, спрощена процедура прийняття важливих управлінських рішень, забезпечується переміщення ресурсів до суб'єктів, здатних розпорядитися ними краще за інших, характеризується високою ефективністю, стимулює нововведення [11, с. 44]. Ці переваги значною мірою втрачаються в рамках кооперативних утворень, для яких характерна спільна власність (хоча й у дещо умовному трактуванні цього поняття). В результаті ті функції на сільськогосподарському ринку, які могли б виконувати обслуговуючі кооперативи, перекладаються на посередницькі структури, сформовані на основі приватної власності. Діяльність останніх є прикладом контрактної форми аграрної інтеграції.

Привабливість певного інтеграційного утворення для сільськогосподарського підприємства визначається співвідношенням вигод і витрат, яке воно отримає від членства у відповідному об'єднанні. Йдеться як про безпосереднє (пряме) збільшення доходів і видатків суб'єктів господарювання, так і про позитивні та негативні побічні ефекти, пов'язані з членством у відповідній структурі. Прямі вигоди сільськогосподарського підприємства від його участі в інтегрованій структурі (обслуговуючому кооперативі, громадському об'єднанні, кластері тощо) включають: збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу реалізації продукції, підвищення середньої ціни реалізації продукції, диверсифікації діяльності; зниження витрат завдяки придбанню ресурсів за нижчими цінами, оренді основних засобів на пільгових умовах, передачі окремих функцій кооперативу. Прямі витрати включають: пайовий внесок при створенні інтегрованої структури (входженні до неї); поточні витрати коштів на підтримання її діяльності; затрати часу на забезпечення діяльності такої структури та ін.

Для ідентифікації опосередкованих позитивних наслідків аграрної інтеграції для сільськогосподарських підприємств пропонуємо розглянути: забезпечення стабільності господарської діяльності в перспективі; підвищення іміджу підприємства за рахунок приєднання до бренду; лобіювання інтересів у органах влади; уникнення конфліктних ситуацій з партнерами по бізнесу, стимулювання до впровадження інновацій та ін. Серед опосередкованих негативних наслідків – певна втрата господарської автономії, необхідність брати участь у небажаних з точки зору менеджменту підприємства процесах (акціях).

Порівняння відповідних прямих і опосередкованих результатів є визначальним при прийнятті остаточного рішення щодо того, на яку саме організаційно–економічну форму інтеграції слід йому орієнтуватися. Прямі (явні) вигоди й витрати обчислюють у вартісній формі з урахуванням очікуваних змін в обсягах виробництва й реалізації окремих видів продукції, змін у цінах продажу й придбання товару, обсягів використання ресурсів, необхідних виплат тощо. Відповідні розрахунки виконуються безпосередньо фахівцями підприємства, до їх визначення можуть залучатися експерти, консультанти, партнери по бізнесу тощо. Зважаючи на імовірнісний та приблизний характер розрахунків, пропонується проставляти по кожній позиції прямих вигод і витрат також оцінку в балах (наприклад, за 5–бальною шкалою), яка відображатиме значимість відповідних доходів чи видатків при формуванні кінцевих фінансових результатів функціонування підприємства.

Оскільки вартісну оцінку окремих позитивних і негативних опосередкованих (побічних) наслідків інтеграції здійснити зазвичай дуже складно чи неможливо, пропонуємо визначати їх значимість лише за допомогою умовних балів. Звичайно, при цьому йтиметься про відображення суб'єктивних поглядів засновників (менеджменту) підприємства.

Ми не пропонуємо завершувати оцінку перспективності участі сільськогосподарського підприємства в інтеграційному об'єднанні порівнянням узагальнюючих критеріїв вигод і витрат, оскільки розуміємо складність і дискусійність процедури зведення відповідної інформації до єдиних показників. Вважаємо, що самої ідентифікації та оцінки обставин у розрізі окремих позицій (за запропонованим вище переліком вигод і витрат) достатньо для прийняття зваженого рішення. Такий аналіз допоможе суб'єкту господарювання оцінити свої потреби і проблеми, визначити вплив інтеграції на перспективи розвитку. Позитивне значення матиме вивчення у процесі цього дослідження поглядів представників інших підприємств, зокрема ініціаторів інтеграційного об'єднання, які й визначають основні засади членства в ньому.

Висновки

Участь сільськогосподарських підприємств в аграрній інтеграції є практичним втіленням ними конкурентної стратегії кооперації. Ця стратегія спрямована на уникнення прямого економічного суперництва з партнерами по бізнесу, об'єднання зусиль із зацікавленими суб'єктами для вирішення певних господарських проблем. Сільськогосподарські товаровиробники мають певну можливість вибору організаційної форми інтеграційного об'єднання, механізму відстоювання з їх допомогою власних інтересів.

Методика вибору сільськогосподарським підприємством організаційної форми інтеграційного об'єднання чи прийняття рішення про входження в таке передбачає порівняння вигод і витрат (прямих і опосередкованих), яке воно отримає від участі в об'єднанні. Ідентифікація позитивних для підприємства наслідків інтеграції та витрат, які йому доведеться понести, дозволить з'ясувати, яким чином та якою мірою інтеграційні відносини забезпечать формування стійких конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія / А.Є. Данкевич. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – 348 с.

2. Сухий П.О. Агропродовольчий комплекс Західноукраїнського регіону: монографія / П.О. Сухий. – Чернівці: Рута, 2008. – 400 с.

3. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно–промисловому виробництві / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – 372 с.

4. Крылатых Э.Н. Теоретико–методические основы изучения современной агроэкономической интеграции / Э.Н. Крылатых // Рыночная интеграция в агропромышленном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование. – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, 2010. – С. 3–6.

5. Зеліско І.М. Економічна сутність інтеграції в аграрній сфері / І.М. Зеліско // Економіка АПК. – 2012. – №5. – С. 105–109.

6. Козак О.А. Формування міжгалузевих відносин та еквівалентність обміну в аграрній сфері / О.А. Козак, Л.М. Малік // Економіка АПК. – 2012. – №8. – С. 17–21.

7. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/469/97

8. Словник найбільш уживаних агроекономічних термінів / Авт.–укл.: О.В. Тихоненко, А.В. Кучер. – Харків: ХНАУ, 2012. – 104 с.

9. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М.П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада–М», 2011. – 502 с.

10. Організаційно–економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / За заг. ред. акад. П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с.

11. Фертікова Т.М. Інституційна економіка: навчальний посібник / Т.М. Фертікова. – Миколаїв: Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 128 с.

Н.М. ДАВИДЕНКО,
к.е.н, доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Аналіз теоретичних аспектів фінансової безпеки суб'єктів господарювання

У статті проведено аналіз наукових підходів до визначення поняття «фінансова безпека суб'єктів господарювання», виявлено переваги і недоліки даних підходів. Наведено власне визначення поняття фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *безпека, фінансова безпека суб'єктів господарювання, стійкість, стабільність, фінансові ресурси.*

В статье проведен анализ научных подходов к определению понятия «финансовая безопасность хозяйствующих субъектов», выявлены преимущества и недостатки данных подходов. Приведено собственное определение понятия финансовой безопасности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: *безопасность, финансовая безопасность хозяйствующих субъектов, стойкость, стабильность, финансовые ресурсы.*

© Н.М. ДАВИДЕНКО, 2013