



# ЕКОНОМІКА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 334.734: 338.439:637.5

Самойлик Ю.В.,  
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства  
Полтавська державна аграрна академія

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ КООПЕРАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ВИРОБНИКІВ М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Samoilyk Y.V.,  
Cand. of Economics, Assoc. Prof., assistant  
professor of business economics,  
Poltava State Agrarian Academy

## INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF COOPERATION AND INTEGRATION OF MANUFACTURERS OF MEAT PRODUCTS

**Постановка проблеми.** Особливості діяльності агропромислового комплексу зумовлюють необхідність постійного поглиблення взаємозв'язків між ринковими суб'єктами, які виконують функції одного виробничо-комерційного ланцюга або забезпечують основний процес постачальницькими, консалтинговими та іншими послугами. Сільськогосподарські підприємства все тісніше інтегруються у різні економічні сфери, оскільки, з одного боку, дана продукція є невід'ємним елементом виробничої діяльності низки промислових підприємств, а з іншого боку, є споживачем товарів, вироблених підприємствами першої сфери агропромислового комплексу (основних та оборотних засобів, що використовуються у процесі сільськогосподарського виробництва). Таким чином, все більшого значення набуває кооперація та інтеграція сільгосптоваровиробників. Особливості цих процесів залежать насамперед від виробничого напрямку підприємств. Значної уваги заслуговує процес інтеграції та кооперації між виробниками м'ясної продукції. М'ясопереробні підприємства зацікавлені у формуванні оптимальної сировинної бази, а виробники м'ясної сировини – у стабільному та ефективному збуті своєї продукції. За таких умов виникає необхідність у формуванні інституціональних основ, пошуку оптимальної форми інтеграції та кооперації, механізму взаємодії ринкових суб'єктів м'ясної галузі за умов їх об'єднання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання кооперації та інтеграції сільськогосподарських виробників широко досліджені науковцями, зокрема, заслуговують на увагу праці В.Я. Амбросова, О.Д. Гудзинського, В.В. Зіновчука, О.В. Крисального, М.А. Крутька, І.І. Лукінова, П.М. Макаренка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.В. Молдаван, П.Т. Саблука, О.О. Томліна та ін.

Характеризуючи передумови розвитку агропромислової інтеграції, Макаренко П.М. зазначає, "що при сучасних масштабах сільськогосподарського виробництва спостерігається недостатнє узгодження між ним і торгівлею, що стримує підвищення ефективності сільського господарства, упровадження прогресивніших форм організації виробництва, доведення готової продукції до споживача. Агропромислова інтеграція зумовлює об'єднання зусиль і засобів у єдиний процес виробництва високоспеціалізованих і всебічно розвинутих галузей з виробництва, переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції" [3, с.4].

Томілін О.О. вважає обслуговуючу кооперацію одним з проявів вертикальної інтеграції при міжгалузевій взаємодії та стверджує, що “основою функціонування організаційно-правових виробничих структур горизонтального і вертикального типів є кооперація. При кооперації основний та обіговий капітал застосовують спільно, розприділяючи його на більшу масу готової продукції, при цьому собівартість одиниці продукції знижується”. Ми підтримуємо точку зору науковця у тому, що агропромислова інтеграція та кооперація мають схожу мету, однак вважаємо, що інституціональні основи цих форм об'єднання підприємств є різними [5, с.40].

На думку М.А. Крутька, “заслугове на увагу кооперація всіх учасників агропромислового виробництва і торгівлі в межах району в такі інтегровані системи, як агрофірми. Вони реально вписуються в перехідний період ринкової економіки, їх діяльність дозволяє уникнути цінового тиску на галузь рослинництва і тваринництва з боку переробних підприємств і торгівлі при одночасному досягненні ефективного кінцевого результату” [2, с.153]. Така організаційно-правова форма, як агрофірма, дійсно передбачає інтеграцію та кооперацію праці в ланцюгу “виробничо-переробка-реалізація”. Нині на ринку присутня значна кількість агрофірм, однак їх інтеграційні механізми є недосконалими порівняно з агроформуванням інтеграційного та кооперативного типу. Переробні комплекси та заготівельні пункти, що входять до структури агрофірм, не здатні забезпечити повний виробничо-реалізаційний цикл, тому такі підприємства звертаються до інших ринкових суб'єктів для переробки продукції, її збуту, постачання тощо. Таким чином, організаційно-економічний механізм агрофірми також потребує вдосконалення.

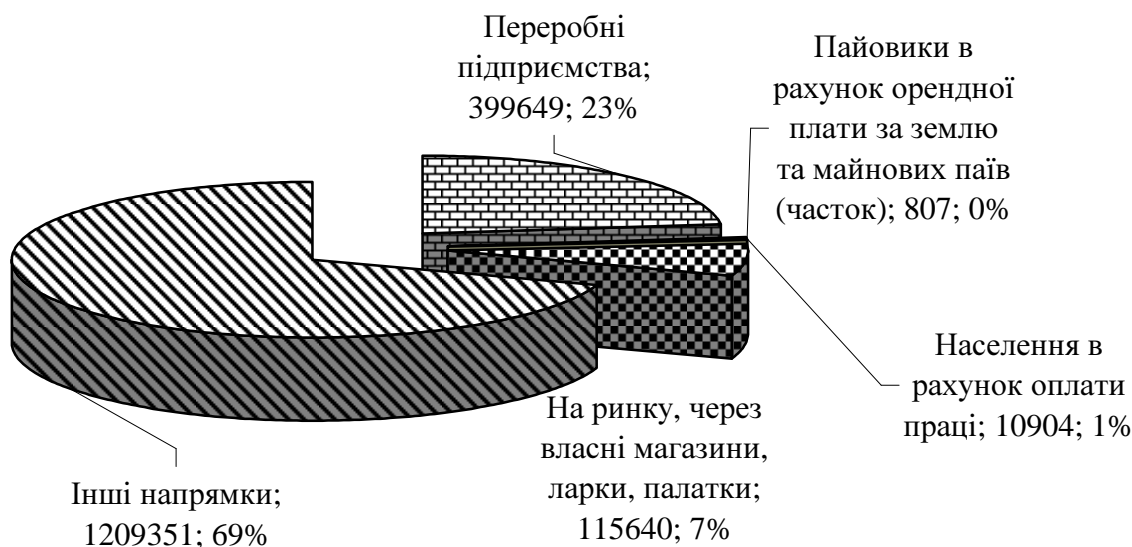
Взаємозв'язки між підприємствами м'ясопродуктового підкомплексу досліджує низка науковців, зокрема [1, 8]. Якімець В.В. доходить до висновку про необхідність кооперації виробників цієї сфери насамперед для удосконалення механізму створення доданої вартості: “в умовах ринкової економіки кооперація є складним механізмом, діяльність якого охоплює не тільки одержання продукції, але її переробку, зберігання та реалізацію. Проте розвиток кооперативних формувань в Україні дозволить закуповувати сировину у сільськогосподарських товаровиробників за справедливими цінами, переробляти в межах кооперативу та реалізовувати до кінцевого споживача. При цьому створену додану вартість розподіляти, враховуючи внесок всіх учасників технологічного ланцюга. Головним аргументом є забезпечення можливості товаровиробникам розширювати виробництво, оскільки кооперативи дають змогу товаровиробникам налагодити цей складний, але вкрай необхідний і дієвий механізм” [8, с.366-367].

Отже, агропромислова кооперація та інтеграція – це важливі елементи системи управління підприємствами агропромислового комплексу і зокрема м'ясопродуктового підкомплексу як на рівні підприємства, так і на національному рівні. Не дивлячись на значну кількість праць з даної тематики, питання оптимальної форми об'єднань підприємств цієї сфери залишається відкритим, тому виявлення інституціональних основ агропромислової інтеграції та кооперації виробників м'ясної продукції є актуальним.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є виявлення передумов, що зумовлюють необхідність агропромислової інтеграції та кооперації виробників м'ясної продукції, визначення інституціональних основ цих процесів з виявленням їх переваг та недоліків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Агропромислова інтеграція та кооперація передбачають об'єднання зусиль усіх учасників виробничо-комерційного ланцюга для досягнення як локальних підприємницьких цілей, так і глобальних соціальних. До підприємницьких цілей при цьому можна віднести досягнення ефекту синергії, масштабу виробництва, аутсорсінгу, формування гарантій постачання та збуту тощо. Основною глобальною метою є підвищення конкурентоспроможності національного агропромислового комплексу, а соціальною – забезпечення продовольчої безпеки держави.

На ринку м'яса та м'ясопродукції провідну роль відіграє такий напрям інтеграції та кооперації суб'єктів господарювання, який передбачає об'єднання зусиль з виробництва та переробки м'ясної сировини. Сучасний рівень інтегрованості між виробничою та переробною сферою можна оцінити як слабкий, про що свідчать показники структури каналів реалізації м'яса (рис. 1).



**Рис. 1. Показники структури обсягів реалізації худоби та птиці (в живій вазі) за всіма напрямками господарствами України, 2012 р.**

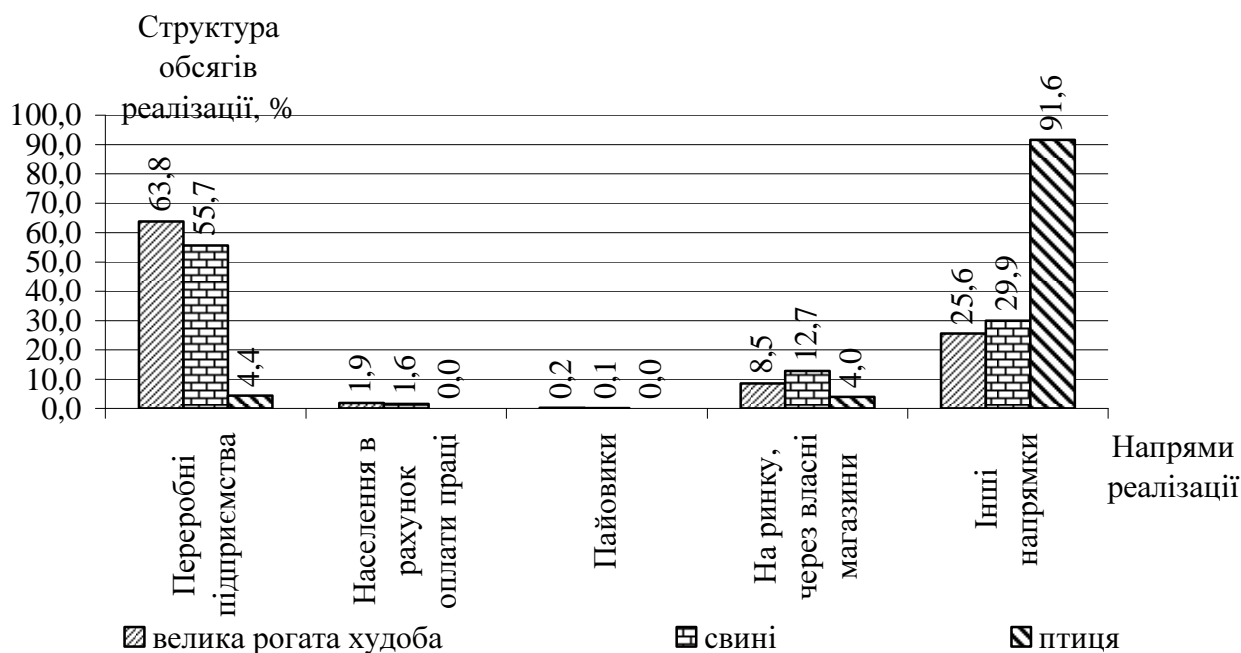
*Джерело: побудовано автором за даними [4]*

У 2012 р. господарствами України усіх форм власності реалізовано 1736351 т худоби та птиці живою вагою, що на 3 % більше ніж у 2011 р. При цьому середня ціна реалізації становила 13456,9 грн/т, що на 12,4 % вище ніж у 2011 р. Частка товару, реалізованого на переробні підприємства становила лише 23 % (39969 т), при цьому ціна реалізації була найвищою, порівняно з іншими каналами реалізації – 14513,4 %. Такі тенденції є негативними і свідчать про розбалансованість зв'язків між виробниками та переробними підприємствами. У розрізі регіонів України можна простежити нерівномірні тенденції. Так, у Полтавській області найбільша частка худоби та птиці реалізується саме переробним підприємствам – 29451 т, або 69,9 %. Також значна частина даного товару продається переробним підприємствам у Кіровоградській області – 69,2 % (13023 т), проте загальний обсяг реалізованої худоби у цій області один з найменших по Україні – 188336 т. Найменшим є продаж худоби та птиці переробним підприємствам в АР Крим – 2,1 % (2494 т), в даному регіоні домінують інші канали реалізації – 92,5 %.

У розрізі таких підгалузей м'ясного напрямку, як скотарство та свинарство можна простежити інші показники (рис. 2).

Велика рогата худоба реалізувалась у 2012 р. на переробні підприємства в обсязі 118086 т, або 63,8 % за середньою ціною 12840,7 грн/т. Загальний обсяг реалізації цього товару за даний період становив 184972 т, що на 0,3 % менше ніж у 2011 р., середня ціна реалізації при цьому становила 12556,4 грн/т. Найнижчою є частка реалізації великої рогатої худоби населенню – 304 т, або 0,2 %. Найбільш тісні зв'язки м'ясного скотарства та переробної галузі у Львівській та Івано-Франківській областях, у цих регіонах відповідно 93,3 % (6221 т) та 86,6 % (1538 т) великої рогатої худоби реалізувалось на переробні підприємства. Щодо галузі свинарства, то в середньому по Україні 55,7 % свиней реалізувалось на переробні підприємства, у тому числі по Полтавській області – 77,2 % (16462 т), по Київській області – 74,1 % (10725 т) – це найвищі показники. Найменше – 4,4 % (49136 т) реалізувалось птиці на переробні підприємства, при цьому 91,6 % (1034324 т) реалізувалось за іншими каналами реалізації. У Чернігівській області на переробні підприємства реалізувалось 91,5 % (4025 т) птиці.

Таким чином, розбалансованість міжгосподарських відносин між виробничою та переробною сферою у м'ясопродуктовому підкомплексі впливає насамперед на цінову конкурентоспроможність виробників та ефективність їх діяльності, тому для виробників м'ясної продукції необхідне поглиблення взаємозв'язків.



**Рис. 2. Показники структури обсягів реалізації худоби та птиці (в живій вазі) за видами за всіма напрямками господарствами України, 2012 р.**

*Джерело: побудовано автором за даними [4]*

Об'єднання суб'єктів ринку м'яса та м'ясопродукції може відбуватися у вигляді агропромислової інтеграції та кооперації. Ці форми об'єднання мають схожу мету, однак різні інституціональні основи функціонування. Деякі науковці вважають [5-6], що кооперація є однією з форм вертикальної інтеграції і носить перехідний характер. Так, Томлін О.О. зазначає, що "перевагою обслуговуючої кооперації, в порівнянні з іншими об'єднаннями є те, що вона дає можливість переходити від простих форм кооперування до все складніших. Інтеграція дозволяє скоротити витрати, які пов'язані з вивченням кон'юнктури ринку, залученням інвестицій. Основною метою інтеграції є нарощування об'ємів товарів і послуг внаслідок забезпечення ефективності господарської діяльності в міжнародних масштабах" [5, с.41].

Ми вважаємо, що обслуговуюча кооперація та агропромислова інтеграція протилежні за своєю суттю форми об'єднання товаровиробників. Основна відмінність при цьому полягає в організаційно-правовому аспекті, а саме: кооперація передбачає об'єднання незалежних суб'єктів господарювання, які не втрачають статусу юридичної особи; при агропромисловій інтеграції її учасники створюють новий суб'єкт господарювання.

У сучасних ринкових умовах на національному ринку домінують інтеграційні утворення, а кооперативний рух лише починає пошук свого шляху. Інтеграція та кооперація виробників має особливості залежно від галузі агропромислового комплексу. Так, у м'ясопродуктовому підкомплексі кооперативних об'єднань майже не виникає, переважно у даній галузі створюються великомасштабні вертикально інтегровані структури (рис. 3).

При створенні кооперативу можливе виконання або всіх функцій, зазначених у даній схемі, або однієї чи кількох з них. Це залежить від масштабу створеного кооперативу, спеціалізації та рівня диверсифікованості його членів, а також їх потреб. В інтегрованій структурі здебільшого всі ці функції інтегровані в систему управління та організації виробничого процесу, що охоплює всі стадії виробництва і при цьому здебільшого забезпечує замкнений цикл виробництва. Кожна з цих форм об'єднань підприємств має свої переваги та недоліки, які і визначають інституціональні основи функціонування (табл. 1).

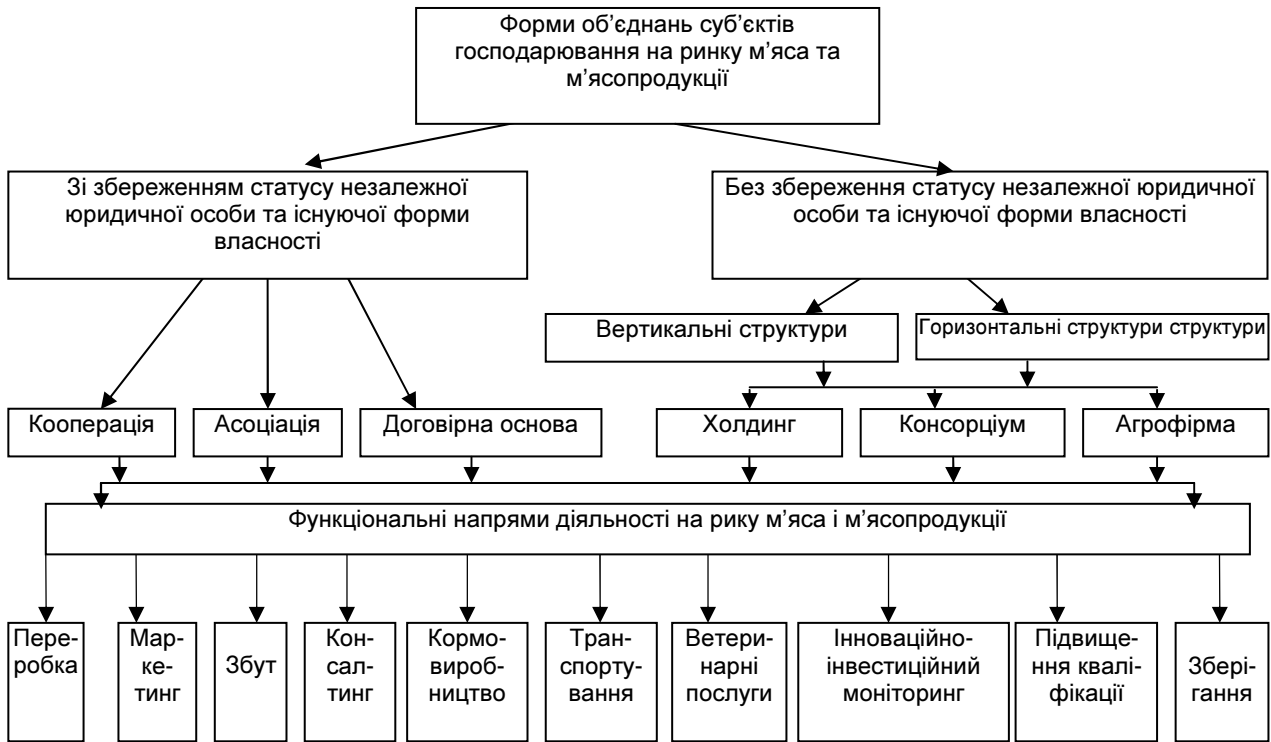


Рис. 3. Форми об'єднань виробників м'ясної продукції

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Переваги та недоліки інституціональних основ кооперації та інтеграції виробників м'ясної продукції

Форми об'єднань	Переваги	Недоліки
Кооперація	Збереження статусу юридичної особи та існуючої форми власності, що забезпечує формування міцного інституту власності; участь в управлінні та прийнятті господарських рішень; ефект від аутсорсингу; державна підтримка, зокрема в рамках ініціативи Мінагрополітики та продовольства України "Рідне село"; перевага соціальних інтересів над економічними.	Недосконалий механізм обґрунтування розміру підприємств-членів кооперативів та перерозподілу прибутку; конкурентоспроможність функціонування лише за умов значного масштабу діяльності; потреба в швидкому реагуванні на ринкову кон'юнктуру у зв'язку зі специфічними характеристиками м'ясної продукції; неефективний контролінг функцій управління.
Інтеграція	Зниження собівартості за рахунок трансфертного ціноутворення; можливість корпоратизації за рахунок створення акціонерного товариства; ефективна координація всіх функцій на ринку м'яса та м'ясопродукції; інтегрована система управління; досконала логістика та мінімізація трансакційних витрат; наявність передумов для збалансованого розвитку з галуззю рослинництва.	Обмеження діяльності Антимонопольним комітетом; складність управління; значна залежність від головного стратегічного плану, розробленого вищим керівництвом; низька гнучкість та адаптивність до змін зовнішнього середовища; перевага економічних інтересів над соціальними.

Джерело: розроблено автором

Таким чином, можна зробити висновок, що для виробників м'ясної продукції нині більш характерною є агропромислова інтеграція порівняно з кооперацією. Дана галузь найбільш ефективно розвивається у структурі диверсифікованих агрохолдингів, які формують власну кормову базу, паралельно розвивають тваринництво і рослинництво, а також інші галузі, у тому числі переробні та мають власну збутову мережу. Проте діяльність таких структур має низку недоліків, насамперед пов'язаних з обмеженням конкуренції на аграрному ринку, складністю управління, низькою гнучкістю до перманентності зовнішнього середовища, а також соціальними аспектами підприємницької діяльності.

Кооперація виробників м'ясної продукції на сьогоднішній день є малопоширеною. Здебільшого переважають молочарські кооперативи. Однак м'ясна галузь є перспективною з точки зору створення обслуговуючих кооперативів, оскільки даний напрям об'єднання забезпечує незалежність товаровиробників і може виконувати всі необхідні функції.

**Висновки з даного дослідження.** Агропромислова інтеграція та кооперація виробників м'ясної продукції – це форми об'єднань суб'єктів господарювання, що забезпечують поглиблення взаємозв'язків у межах виконання функцій виробництва, переробки, заготівлі, збуту, маркетингу тощо. Необхідність об'єднання ринкових суб'єктів даної галузі визначається насамперед розбалансованістю зв'язків між виробничою та переробною сферою, відсоток продажу худоби та птиці на переробні підприємства значно нижчий потенційно можливого.

Інституційні основи інтеграції та кооперації суттєво відрізняються, спільними аспектами при цьому є прагнення до підвищення конкурентоспроможності та ефективності господарської діяльності, одержання ефектів синергії та масштабу виробництва. Основна відмінність полягає в організаційно-економічному механізмі функціонування даного агрооб'єднання, зокрема кооператив передбачає збереження статусу юридичної особи його члена. Інтеграційні структури нині суттєво переважають кооперативи, що створюються у м'ясопродуктовому підкомплексі, однак кооперація є перспективним напрямком поглиблення зв'язків між товаровиробниками.

Перспективи досліджень у даному напрямі полягають в обґрунтуванні організаційної структури багатofункціонального кооперативу на ринку виробників м'ясної продукції.

## Література

1. Грицик В.М. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу на інтеграційній основі / В.М. Грицик // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії – 2011. – Вип. 3. – Т. 1. – С. 74-79.
2. Крутько М.А. Питання теоретичних аспектів розвитку інтеграції та кооперації в АПК України / М.А. Крутько // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії – 2011. – Вип. 3. – Т. 1. – С. 151-154.
3. Макаренко П.М. Інтеграція як фактор підвищення економічної ефективності сільського господарства / П.М. Макаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії – 2011. – Вип. 3. – Т. 1. – С. 3-8.
4. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами: статистичний бюлетень / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. Томілін О.О. Обслуговуюча кооперація – один із проявів вертикальної інтеграції при міжгалузевій взаємодії / О.О. Томілін // Інноваційна економіка. – 2012. – № 36. – С. 39-43.
6. Топіха І.Н. Напрями і пріоритети розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / І.Н. Топіха, Т.П. Шаповал // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Вип. 1 (52). – Том. 1. – С. 31-36.
7. Чорна Н. Розвиток інтеграційних процесів як необхідна умова підвищення ефективності агробізнесу / Н. Чорна // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 1 – С. 379-382.
8. Якімець В.В. Роль кооперування у створенні доданої вартості / В.В. Якімець // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 2 (18). – Т. 3 – С. 360-369.

## References

1. Hrytsyk, V. (2011), "The development of meatprodukt subcomplex based on integrative", pp. 74-79.
2. Krutko, M. (2011), "Question theoretical aspects of development of integration and cooperation in agriculture Ukraine", pp.151-154.
3. Makarenko, P. (2001), "Integration as a factor increasing the economic efficiency of agriculture", Iss. 3, Vol.1, pp. 3-8.
4. Sales of goods agricultural enterprises: statistical bulletin (2012), available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
5. Tomilin, O. (2012), "Service cooperatives – a manifestation of vertical integration in intersectoral cooperation", no. 36, pp. 39-43.
6. Topikha, I. (2010), "Directions and priorities of development of agricultural service cooperatives", pp. 31-36.
7. Chorna, N. (2011), "The development of the integration process as a necessary condition for enhancing the efficiency of agribusiness", pp. 379-382.
8. Yakimets, V. (2012), "The role of cooperation in the creation of added value", pp. 360-369.

УДК 658.155.001.18

**Іщенко М.І.,**  
*к.е.н., член Правління, директор гірничодобувного*  
*дивізіону ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ»*

## ВИЗНАЧЕННЯ ПОНАДНОРМАТИВНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС ОЦІНКИ ЙОГО ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ

**Ishchenko M.I.,**  
*Cand. Sci. (Econ.), Member of Executive Board,*  
*Director of Mining Division of METINVEST HOLDING LLC*

## DETERMINATION OF ENTERPRISE EXCESSIVE LIABILITIES AT ITS FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE EVALUATION

**Постановка проблеми.** Для оцінки фінансово-економічного стану підприємств використовують різні показники і коефіцієнти. Серед них загальноприйняті коефіцієнти ліквідності, маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними коштами, автономії, боргового навантаження. Правильність визначення зазначених коефіцієнтів має дуже важливе значення для підприємства, оскільки свідчить про його платоспроможність та дієздатність. Особливістю наведених показників є те, що всі вони використовують у своїх формулах розрахунку зобов'язання підприємства.

Наприклад, показник боргового навантаження – це співвідношення суми зобов'язань підприємства та показника EBITDA. Тобто він показує, наскільки можливо погасити зобов'язання підприємства за рахунок суми прибутку та амортизації. Але, треба зазначити, що для того, щоб досягти нормативних показників економічного стану, необов'язкове погашення всього обсягу зобов'язань: достатньо погасити лише ту частину зобов'язань, яка перевищує нормативи. Тобто треба погашати понаднормативні зобов'язання, а для цього необхідно правильно визначити їх розмір.