

УДК 334.021:82:334.7:338.432

Коробка С.В., к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту ©
Львівський національний університет ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С.З. Гжицького

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ МІЖ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

На фоні світових інтеграційних процесів та укрупнення підприємницьких структур, що відбуваються і в Україні, описані форми взаємодії для малого підприємництва є можливістю для збільшення господарських розмірів та подальшого його успішного функціонування. Проаналізовано основні види кооперації та інтеграції між малими сільськогосподарськими підприємствами.

Ключові слова: інтеграція, кооперація, малі підприємства, сільська місцевість, малі сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Функціонування сільськогосподарських підприємств супроводжується складними процесами, до яких належать специфічні особливості діяльності, пов'язані з природно-кліматичними умовами і труднощами, що виникають на ринку при реалізації товарів та послуг. Виникнення труднощів на ринку проявляється насамперед у конкурентному протистоянні між підприємствами для завоювання необхідної частки ринку.

При такому протистоянні конкурентний тиск особливо відчувають малі підприємства, яким важко протистояти більшим компаніям. Це пояснюється насамперед тим, що великі господарства мають можливість диференціювати виробництво, залучати додаткові кошти для свого розвитку, проводити технічне оновлення автопарку, зменшувати собівартість продукції завдяки ефектові масштабу та інше, що вкрай важко здійснювати малим підприємствам одноосібно.

Тому наше завдання полягає в тому, щоби знайти способи досягнення стабільності у функціонуванні малого підприємництва в сільській місцевості, покращити показники діяльності та підвищити рівень його розвитку й відповідно посилити конкурентні позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень. Ринкова економіка вимагає від малих сільськогосподарських підприємств взаємодії у вигляді об'єднань, метою яких є вирішення спільних завдань. У сучасних умовах така співпраця все більше набуває формальних відносин інтеграційного характеру у вигляді як кооперації, так інтеграції. Питаннями інтеграційних відносин між економічними суб'єктами в сучасних умовах розглянуті в публікаціях С. Гелея, Ф. Горбоноса, В. Зіновчука, С. Злупка, О. Крисального, М. Маліка, С. Мочерного, Г. Черевка та інших авторів. Однак питання кооперації та інтеграції, впровадження відповідних процесів на рівні малих сільськогосподарських підприємств розкриті недостатньо. Необхідність їх усебічного дослідження полягає у впливі

інтеграційних форм господарювання на стійкість, адаптивність та економічний ріст сільськогосподарського виробництва.

Формування цілей статті. Потреба в проведенні даного дослідження пов'язана із інтеграційними процесами між малими підприємствами в сільській місцевості. Проведене дослідження дасть можливість узагальнити проблемні питання та окреслити шляхи їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Серед сукупності різноманітних способів та напрямів досягнення необхідної ефективності в діяльності малих сільськогосподарських підприємств відмітимо процеси інтеграції та кооперації.

Інтеграція – це економічний процес, який полягає в поєднанні різних господарюючих суб'єктів однієї чи різних галузей. Інтеграція походить від латинського слова *integration* й означає поєднання окремих частин в єдине ціле. Якщо ж візьмемо повне визначення, яке дається в економічній енциклопедії [3], то інтеграція – поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення та ін.).

Під кооперацією розуміється добровільне об'єднання власності (різних об'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності [3]. Тлумачення слова кооперація походить від латинського *cooperation* й означає співробітництво, що виникає між господарськими суб'єктами на добровільній основі з метою полегшення та покращення ведення господарства.

Інтеграція та кооперація виступають як явища одного розряду, реалізація принципів яких дозволяє тою чи іншою мірою покращити економічний результат функціонування господарств або ж вибудувати таку організаційну структуру, яка сприятиме цим процесам. Проте ці два поняття все ж таки різняться між собою й особливо, на нашу думку, ці трактування мають чітко розмежовуватись в аграрній сфері.

Порівнюючи інтеграцію та кооперацію, відмітимо, що інтеграція є більш складною за своєю сутністю та процесом реалізації, ніж кооперація. Тому процес кооперації в аграрному секторі виступає як легший спосіб розвитку особистих селянських господарств та малих підприємств. Ця форма співпраці виникає між господарствами для того, щоб допомогти існувати та продовжувати діяльність, зробити перші кроки виходу на ринок, а в інших випадках, покращити та закріпити своє становище на ринку.

У процесі своєї діяльності малі підприємства, як відмічали вище, зазнають серйозного конкурентного впливу насамперед від більших формувань, тому для належного функціонування відповідно потребують підтримки з боку держави. Попри підтримку, їм необхідно самостійно прикладати зусилля та запроваджувати певні зміни для покращення ситуації.

Позитивний результат діяльності на ринку будь-якого підприємства можна вважати тоді, коли воно досягне щонайменше показників самоокупності та самофінансування. Для суб'єктів, що здійснюють діяльність в сільському господарстві, особливо для малих форм, досягти цих показників досить важко, насамперед через диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію та цін на матеріали й товари, необхідні для її вирощування.

У сучасних ринкових умовах перед кооперативом все актуальнішим постає питання прибутковості, яке проявляється між його діяльністю як способом виживання й полегшення функціонування членів кооперативу та як способом отримання максимального доходу (прибутку). При наявності техніки у власності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу та надання послуг тільки членам кооперативу, використання цієї техніки може відбуватись не на повну потужність, що робить її не ефективною в плані утримання. В такому випадку кооператив змушений надавати послуги стороннім суб'єктам, які не є учасниками кооперативу, що відповідно позбавляє його статусу неприбуткової організації. У разі надання послуг іншим особам більше двадцяти відсотків від його загального обороту – це вважається проявом дій в одержанні прибутку. Тому переважно сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи балансують посередині між неприбутковим статусом та метою отримання доходу. Така позиція не дозволяє чітко ідентифікувати поведінку та становище кооперативів на ринку.

Підприємницька поведінка членів кооперативу змушує шукати економічні та соціальні вигоди, які штовхають до реалізації можливостей через створення структури, що будуть ефективніше функціонувати й приносити дохід.

Багатьом малим підприємствам не під силу одноосібно впоратись із перерахованими проблемами. Для їх подолання дієвим та ефективним способом, на нашу думку, виступає концентрація зусиль у вигляді інтеграційних процесів (кооперації та інтеграції). Процес кооперації для малих сільськогосподарських підприємств може бути двох видів: обслуговуючий або виробничий. Відомо, що обслуговуючий кооператив покликаний надавати послуги членам кооперативу і за своїм статусом вважається неприбутковою організацією. Оскільки, малі підприємства є структурами, які мають забезпечувати потреби ринку й ставлять за мету отримання прибутку, то більш логічною формою взаємодії між ними виступає виробничий кооператив, який згідно законодавства вважається прибутковою структурою.

Утворення інтеграційної структури дозволить покращити фінансово-економічні показники діяльності новоутвореного господарства відносно інтегрованих підприємств при їх діяльності одноосібно. Одним із найважливіших показників для підприємства є обсяг товарної продукції, який в першу чергу залежить від рівня реалізаційної ціни за одиницю продукції.

Для кожного окремого малого сільськогосподарського виробника налагодження процесів реалізації продукції здійснювати важко, які ще посилюються в тому випадку, коли локальні ринки збуту знаходяться в значній відстані від них. Відмітимо, що завдяки спільним зусиллям певної кількості суб'єктів господарювання об'єднаних в кооператив це здійснити буде набагато легше. Розподіл функцій між членами кооперативу забезпечить налагодження механізму роботи при виконанні будь-яких операцій та дій, а також в загальному дозволить скоротити витрати на їх виконання, ніж це б здійснював один суб'єкт ринку окремо.

При реалізації продукції посередникам кооперативна форма діяльності зможе відстоювати свою цінову позицію, а не продавати її за заниженими цінами. Існують ситуації, коли посередники чи переробні організації не

захочуть купляти продукцію за тією ціною, яку встановлює кооператив, і трактуватимуть це тим, що зможуть здійснити закупівлю в інших районах чи областях. Виходом із такої ситуації є створення обласних і міжобласних кооперативних об'єднань, асоціацій чи альянсів на базі існуючих кооперативних формувань. Основними функціями цих об'єднань буде відстоювання прав кооперативів на ринку та накопичення інформаційної бази, а до додаткових функцій відноситиметься надання консультаційних послуг та ділення набутим досвідом й знаннями.

Виходячи із ринкової сутності економіки, виникатимуть думки, що деякі малі сільськогосподарські підприємства, щоб швидше продати свою продукцію, зможуть реалізовувати її за нижчою ціною, ніж певний кооператив. Різниця між реалізаційними цінами кількох господарств на певну сільськогосподарську продукцію на ринку є не значною, а продавати продукцію нижче собівартості є не логічно. Тому розглядати цінову пропозицію на рівні собівартості вирощеної продукції чи не значно вищої від неї, відповідно така реалізація для виробника не зможе тривати довго, і з часом може привести до банкрутства підприємства.

Чимало виникає питань, для чого об'єднуватись та створювати кооперативи, адже малі сільськогосподарські виробники існували, існують та будуть існувати, і не дивлячись на конкуренцію з боку інших виробників, все таки знаходять свою певну нішу на ринку. Якщо детально проаналізувати, то одні підприємства виникають, деякі функціонують покриваючи лише власні витрати, при цьому не маючи змоги розвиватись та розширювати виробництво, а інші банкрутують.

Виділимо позитивні сторони, які виникнуть при кооперації господарств та нададуть їм наступні можливості: застосовувати ефект масштабу виробництва, що значно посилить позиції на ринку; зменшити витрати на пошук каналів постачання сировини та реалізації продукції; зменшити ризикові ситуації; усунути конкуренцію між його членами та зменшити її між подібними господарствами.

Ще одним способом об'єднання та сконцентрування зусиль між малими підприємствами в сільській місцевості є процес інтеграції. Інтеграційна форма між суб'єктами господарювання може бути двох способів: тимчасової та довготривалої дії. Тимчасова дія характеризується контрактною формою співпраці без утворення юридичної особи, і виникає для досягнення поставлених спільних цілей. Після досягнення необхідних цілей співпраця між підприємствами розривається, і вони знову здійснюють діяльність самостійно. Довготривала інтеграція характеризується виникненням нової юридичної організаційної структури, або ж закріпленням інтегрованих підприємств на основі юридичного статусу одного з них.

Виділяють горизонтальний та вертикальний тип інтеграції. Горизонтальний полягає в об'єднанні суб'єктів економічної діяльності у єдину господарюючу структуру, в якій учасники функціонують на одному рівні виробництва. Йдеться про співпрацю, яка утворюється, наприклад, між підприємствами, що займаються виробництвом тієї чи іншої продукції рослинницького або тваринницького напрямку. Горизонтальна інтеграція між підприємствами дозволяє сконцентрувати основні фонди й відповідно

збільшити посівні площі чи поголів'я тварин. Використання ефекту масштабу надасть можливість скоротити витрати, що відповідно вплине на зниження собівартості продукції та дозволить сформувати нижчу реалізаційну ціну.

На нашу думку, найбільш необхідним та виправданим варіантом утворення горизонтальної інтеграції є тоді, коли одне чи кілька підприємств, що об'єднуються, мають від'ємні економічні показники в процесі своєї діяльності протягом тривалого часу, що ставить під загрозу їхнє функціонування в подальшому. При такій ситуації, якщо керівники не бажають ліквідувати господарство, а навпаки, хочуть здійснювати діяльність далі, кращим варіантом для них виступають інтеграційні процеси із іншими підприємствами. Якщо підприємство характеризується негативними показниками діяльності, його керівникові в інтегрованій структурі в більшості випадків не надаватимуться найвищі управлінські посади. Проте бажання керівних осіб бути потрібними та причетними до цієї справи, змушує їх вступати у інтеграційні структури. Саме тому неприбуткові господарства і тим більше малі, мають формувати базу для утворення інтеграційних горизонтальних структур із залученням відповідно прибуткових або зацікавлених в цьому підприємств.

Вертикальний тип інтеграції характеризується об'єднанням виробничих організацій різних рівнів технологічного ланцюга. Він може виникати як між малими і великими підприємствами, так й тільки між малими. В більшості випадків вертикальна інтеграція утворюється тоді, коли об'єднуються між собою, з однієї сторони мале підприємство, яке є виробником продукції, з другого боку більше підприємство, яке здійснює переробку цієї продукції. Більше за розміром господарство має вигоду до інтеграції з меншим для того, щоб знизити витрати на закупівлю потрібної сировини, і в кінцевому результаті зменшити реалізаційну ціну на виготовлену продукцію. Для меншого підприємства вертикальна інтеграція необхідна в тому випадку, коли в нього погана фінансова ситуація та реалізація продукції, що в цьому випадку дозволить йому залишитись на ринку, хоч і в складі іншої структури.

Утворення вертикальної інтеграційної структури між малим та великим господарствами може відбуватись двома способами: коли велике та мале підприємство об'єднуються на добровільній основі; коли здійснюється поглинання більшою структурою меншої шляхом покупки або ж незаконним чином, так званим рейдерським способом.

Вертикальну інтеграцію між собою можуть здійснювати й підприємства малих розмірів, які здійснюють діяльність на різних щаблях виробництва й при цьому функціонують в одній галузі. Вона виглядає таким чином, що виготовлена продукція підприємства нижчого рівня надходить до підприємства вищого рівня для її переробки. Основою такої інтеграції є поєднання виробничих потужностей підприємств для вибудовування та налагодження повноцінного виробничо-технологічного ланцюга. Ця інтеграція дозволить скоротити витрати та забезпечить налагодження шляхів реалізації продукції для одного підприємства та постачання сировини для іншого, які в той же час виступають як єдина організаційна структура. Відмітимо ще одну причину за якої можлива вертикальна інтеграція між малими підприємствами – більш рівні

права та функції, що дозволяє керівництву зберегти свою значимість та причетність до діяльності в новоутвореній структурі.

Для прикладу необхідності утворення вертикальної інтеграційної структури візьмемо підприємства, які займаються селекцією, вирощуванням, переробкою та продажем такої продукції як картопля. Побудову технологічного ланцюга починаємо із господарства, яке займається селекцією сортів картоплі. Наступною ланкою виступає підприємство, яке здійснює її вирощування.

Переважно реалізується продукція через посередницькі структури, які являються подальшою складовою в технологічному ланцюзі. Від посередників продукція може рухатись далі двома напрямками:

1) на оптові та локальні ринки, після чого попадає до кінцевого споживача;

2) до організацій, які здійснюють переробку цієї сировини. В подальшому перероблена продукція (товар), не виключено, що знову через посередників, надходить до торгових точок, з яких потрапляє до кінцевого споживача.

Із цього вертикально побудованого завершеного процесу виробництва та реалізації картоплі, виділяємо дві ланки (підприємства), які можуть утворити між собою вертикальну організаційну структуру – це господарство, яке здійснює вирощування цієї продукції та організація, яка здійснює її переробку.

Найкращим варіантом для господарства, яке вирощує картоплю, було б якнайдорожче продати продукцію, а для організації, яка займається переробкою, відповідно якнайдешевше її купити. Якщо ж брати вигоди для інтегруючих господарств індивідуально, то в цьому випадку, інтеграція є більш вигідною для переробної організації, тому що дозволяє зменшити витрати на придбання сировини, які дорівнюватимуть собівартості продукції. Господарству, що здійснює виробництво продукції, вертикальна інтеграція не завжди приносить бажаний результат. Тому взаємодія для нього можлива з двох причин, які ми вже згадували: - в разі негативних економічних показників у діяльності підприємства, що є логічно виправданою причиною; - бажання та усвідомлення керівника в необхідності інтеграції з іншими господарствами.

Для вертикально інтегрованої структури добрим варіантом співпраці вважаємо укладання договорів із торговими точками, здійснивши обхід посередницьких організацій. Такий договір буде ефективний також для торгових мереж, що дозволяє закупляти продукцію за нижчою ціною і відповідно це відобразиться на зниженні реалізаційної ціни для кінцевого споживача.

Щодо сприйняття та усвідомлення причин процесу кооперації та інтеграції, основну увагу потрібно зосередити на керівниках підприємств, бо вони визначають бути співпраці чи ні. В багатьох керівників існує думка, що «Я» - один власник і сам вирішую, що мені робити, тому відповідно постає питання для чого об'єднуватись. Ця думка виникає по праву кожного, тому не дарма існує поняття приватності, що говорить про одноосібну власність, а не всіх.

Повторимось, що кооперація та контрактна форма інтеграції між підприємствами є тими способами співпраці, які не посягають на власність підприємств, а лише взаємодіють та допомагають втриматись на ринку. Це

істина має прижитись у розумінні як керівників малих господарств, так й особистостей, які ведуть власні господарювання, і змінити їхнє ставлення до співпраці як такої. Завдяки взаємодії у формі кооперації та інтеграції, суб'єкти зможуть не тільки вижити на ринку, а й досягти розвитку та гідно протистояти іншим формуванням й бути впевненими в подальшій своїй діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Із проаналізованого вище, приходимо до висновку, що малого підприємництва найоптимальнішим варіантом при збереженні власності та амбіцій керівництва виступають виробнича кооперація та контрактна форма інтеграції, які є найбільш простішими для сприйняття та найлегшими способами співпраці. Горизонтальна інтеграція є варіантом для покращення економічного становлення малих господарств в тому випадку, коли вона здійснюватиметься на рівноправних основах. В разі усвідомленого вибору керівника або ж незадовільних економічних показників господарства, вважатимемо позитивним шляхом розвитку - перехід в склад організаційної структури великого підприємства.

На фоні світових інтеграційних процесів та укрупнення підприємницьких структур, що відбуваються і в Україні, вище описані форми взаємодії для малого підприємництва є можливістю для збільшення господарських розмірів та подальшого його успішного функціонування.

Література

1. Білоусова С. В. Особливості інституціонального розвитку АПК як бази для поглиблення інтеграційних процесів / С. В. Білоусова // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 124-130.

2. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / Зіновчук В. В. – [2-ге вид., доповн. і переробл.]. – К. : Логос, 2001. – 380 с.

3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. - Т.2/ редкол.: С.В. Мочерний (відпов. ред.) та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2000. – с.668.

4. Лапін А. В. Організація інформаційних потоків підприємства при контрактній формі вертикальної інтеграції / А. В. Лапін // Вісник Житомирського НАЕУ. – 2010. – № 1. – С. 107-115.

5. Малік М. Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М. Й. Малік, Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 3-8.

Summary

Korobka S. V.

INTEGRATION BETWEEN SMALL ENTERPRISES IN RURAL AREAS

Against the background of world integration processes and consolidation of businesses that are taking place in Ukraine, described a form of interaction for small business is an opportunity to increase economic size and its subsequent successful operation. The main types of cooperation and integration between small farms.

Рецензент – к.е.н., доцент Батюк Б.Б.