

УДК 338.3

С. В. Василенко

к.е.н.

Житомирський національний агроекологічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМВІДНОСИН МІЖ СІЛЬСЬКОГОСПОДРСЬКИМИ ТОВАРОВИРОБНИКАМИ ТА ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМТВАМИ

Розглянуто основні можливості та напрями покращення взаємовідносин між сільськогосподарськими товаровиробниками і переробними підприємствами Житомирської області, що є ключовим чинником для формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства. Здійснено аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ досліджуваних підприємств та визначено дві групи факторів, які включають технологічні та організаційно-економічні аспекти, що є пріоритетними у сфері виробництва продукції скотарства. Обґрунтовано питання формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства з врахуванням стратегічних напрямів розвитку, реалізація яких сприятиме удосконаленню технічних, технологічних та економічних взаємозв'язків між виробниками м'яса і молока та переробними підприємствами. Запропоновано часові горизонти реалізації заходів стратегії.

Ключові слова: скотарство, сільськогосподарські товаровиробники, переробні підприємства, стратегічні напрями, стратегія розвитку підприємств.

Постановка проблеми

Підприємства галузі скотарства протягом останніх років, знаходяться в кризовому стані, подолання якого зумовлено налагодженням взаємовідносин між виробниками та сферою переробки. Протириччя між суб'єктами господарювання за останні роки поглиблюються, оскільки розрив раніше існуючих зв'язків між підприємствами виробниками і підприємствами промислового підкомплексу призвело до усунення держави від регулювання цінових та інших пропорцій, диспаритету цін між сільськогосподарською продукцією і засобами виробництва для неї та інше. Наявність технологічних і функціональних зв'язків в усіх сферах галузі скотарства можливі лише при поєднанні їх економічних інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Вивченням проблем, пов'язаних із дослідженням розвитку діяльності аграрних підприємств і галузі тваринництва знайшли відображення у працях відомих вітчизняних вчених: В. Андрійчука, В. Бойка, П. Березівського, А. Гримак, К. Давиденка, М. Дацюк-Томчук, М. Ільчука, В. Микитюка, Р. Мініва, О. Островар, М. Пархомця, Г. Черевка та ін. Водночас, актуальним залишається питання удосконалення взаємовідносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами.

Мета, об'єкт та методика дослідження

Метою дослідження є наукове обґрунтування основних напрямів удосконалення взаємовідносин аграрних підприємств як одного із ключових чинників формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства. Об'єктом дослідження є процес удосконалення взаємовідносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами.

Теоретико-методологічною основою дослідження є наукові надбання відомих вітчизняних економістів-аграрників із проблем взаємовідносин аграрних підприємств. Для досягнення поставленої мети використано такі методи дослідження: *абстрактно-логічний* – з метою обґрунтування необхідності удосконалення взаємовідносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами та формулювання висновків; *економіко-статистичний* – при вивченні явищ і процесів, і відбуваються в галузі скотарства, виявленні тенденцій та закономірностей їхнього розвитку; *розрахунково-конструктивний* – при плануванні виробництва й економічних процесів розвитку та прогнозуванні.

Результати дослідження

Для підприємств галузі скотарства необхідність тісних технічних, технологічних та економічних взаємозв'язків між виробниками м'яса і молока та переробними підприємствами зумовлено безперервністю процесу виробництва і реалізації м'ясо-молочної продукції, оскільки сировина не витримує тривалого зберігання і вимагає негайної переробки, має низьку транспортабельність. Від виробників вона повинна швидко переходити на переробку.

Основною причиною незначного обсягу продажу продукції сільськогосподарськими підприємствами безпосередньо переробним підприємствам є те, що останні не мають достатніх обігових коштів для збільшення обсягів закупівлі сировини. З цієї причини вони не роблять запасів готової продукції і часто працюють за давальницькою схемою. Заборгованість переробних підприємств за розрахунками, за поставлену сировину порушує нормальний процес функціонування всього вертикального ланцюжка агропромислового виробництва [5, с. 63].

Взаємовідносини між сільськогосподарськими виробниками і переробними підприємствами базуються на договорах. Партнери укладають між собою контракти, в яких зазначаються взаємні обов'язки сторін, такі як терміни та якість сировини, що постачається, та умови щодо відповідальності сторін. За порушення обов'язків або невиконання умов контракту винна сторона повинна сплатити штраф. Проте договірні відносини між суб'єктами галузі скотарства мають формальний характер, оскільки правила встановлюють переробні підприємства, а сільські товаровиробники під них підлаштовуються.

Цей факт призводить до того, що переробні підприємства, залишаючись регіональними монополістами, занижуючи якість молока, що надходить від виробників, маніпулюючи закупівельними цінами, жодним чином не враховують зусилля держави, спрямовані на стабілізацію ринку молока та молокопродуктів [12].

Аналізуючи відносини сільськогосподарських товаровиробників із переробними підприємствами, слід зауважити, що спостерігається певна втрата заінтересованості аграрних підприємств. Оскільки чинна система цін не відшкодовує витрати, які зазнали товаровиробники, то незацікавленість товаровиробників (саме сільськогосподарських підприємств) у розвитку галузі скотарства через збитковість спричинили скорочення кількості поголів'я ВРХ та виробництва м'ясної і молочної продукції. Це призвело до неповного завантаження виробничих потужностей переробних підприємств.

Так, Дацюк-Томчук М. Б. зазначає, що перед кожним молокопереробним підприємством постає проблема формування сировинної зони. Для цього не тільки необхідно визначити коло виробників молочної сировини, але й сформувані відповідну стратегію співпраці з ними, що сприятиме зміцненню цієї зони. З сторони молокопереробних підприємств повинні бути певні інтервенції в діяльність виробників сировини з метою забезпечення сталого стабільного нарощування виробництва сировини. Дана стратегія повинна бути спрямована на: розвиток кормової бази, з метою забезпечення повноцінної годівлі продуктивного стада; поліпшення селекційно-плеємної роботи; використання горизонтальної та вертикальної інтеграції у виробництві молока; впровадження інноваційних технологій та новітнього обладнання на всіх етапах від виробництва до зберігання молока. Вище згаданий можливий стратегічний підхід – це підхід що може гарантувати забезпечення молокопереробних підприємств сировиною, та гарантувати співпрацю у якісному та кількісному вимірі [6].

Практика діяльності низки сільськогосподарських і м'ясо-переробних підприємств доводить, що співпраця між ними є мобілізуючим чинником у досягненні стабільності виробництва, можливості випустити якісну, конкурентоспроможну продукцію і забезпечувати прибутковість. Такі взаємовідносини можуть ефективно розвиватися з підприємствами різної форми власності. Економічна співпраця із сільськогосподарськими товаровиробниками відкрила можливості м'ясопереробним підприємствам збалансовано вести виробництво продукції, мати певні гарантії ритмічності придбання сировини. Взаємна довіра сільських товаровиробників і переробників сприяє співпраці з банківськими структурами та інвесторами. Завдяки цьому відкриваються можливості отримання кредитів, інвестицій. Приєднуючись до думки Гримак А. В., удосконалення взаємовідносин аграрних підприємств будуть дієвими за умови подолання монополізму переробних, харчових і торгових структур, гармонізації їх діяльності з інтересами товаровиробників сировини [4, с. 67].

На основі проведеного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовищ сільськогосподарських підприємств обґрунтовано основні напрями формування стратегії розвитку підприємств галузі скотарства (рис. 1).



Рис. 1. Стратегічні напрями розвитку підприємств галузі скотарства

Джерело: власні дослідження.

Пріоритетними у сфері виробництва продукції скотарства є дві групи факторів, які включають технологічні та організаційно-економічні аспекти. Ефективність їх використання полягає у підвищенні продуктивності, яка, у поєднанні з організацією заготівлі і збуту продукції, сприятиме збільшенню доходів та отриманню прибутків. Встановлено, що рівень пріоритетності реалізації вказаних напрямків розвитку буде диференційованим для підприємств із різним виробничим потенціалом, що продиктовано дією ефекту масштабу, технологічною специфікою процесу виробництва та ринків збуту продукції.

Ефективність виробництва молока та м'яса збільшується прямопропорційно зі збільшенням розмірів землекористування та фондооснащеності ферм. Найбільш висока прибутковість господарств забезпечується при використанні 1500 і більше га угідь, наявності 200 і більше дійних корів. Оптимальною щільністю поголів'я слід вважати наявність не менше 20 корів у розрахунку на 100 га сільськогосподарських

угідь (одержання від корови 15 т гною за рік забезпечує мінімальну потребу в органічних добривах для підтримання родючості ґрунтів) [10, с. 271].

Із загальної кількості досліджуваних сільськогосподарських підприємств виділено три основні групи, які характеризуються унікальними умовами для генерування розвитку. Для них, враховуючи мінливі умови економічного та інституціонального середовища, поточний рівень розвитку скотарства, визначено часові горизонти реалізації заходів стратегії (табл. 1).

Таблиця 1. Часові матриці реалізації стратегії розвитку виробниками продукції скотарства

Заходи	Рік												
	2017				2018				2019				
	Квартал												
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<i>Для підприємств з поголів'ям великої рогатої худоби до 50 гол.</i>													
Корекція раціону		+	+			+	+			+	+		
Ремонт стада				+	+			+	+			+	
Зміна способів утримання худоби		+		+		+		+		+		+	
Організація пунктів первинної обробки молока та забою тварин		+	+		+	+						+	
Вертикальна, горизонтальна координація та інтеграція підприємств	+			+		+		+	+			+	
Удосконалення системи логістики				+				+				+	
<i>Для підприємств з поголів'ям великої рогатої худоби 51–400 гол.</i>													
Корекція раціону		+	+			+							
Ремонт стада				+	+			+	+				+
Зміна способів утримання худоби		+		+		+		+		+		+	
Організація пунктів первинної обробки молока та забою тварин		+	+		+	+						+	
Створення переробних виробничих підрозділів на підприємстві	+		+		+		+		+		+		
Вертикальна, горизонтальна координація та інтеграція підприємств	+			+		+		+	+			+	
Удосконалення системи логістики				+				+				+	
<i>Для підприємств з поголів'ям великої рогатої худоби понад 400 гол.</i>													
Корекція раціону													
Ремонт стада				+	+			+	+				+
Зміна способів утримання худоби		+		+		+		+		+		+	
Організація пунктів первинної обробки молока та забою тварин	+				+				+				
Створення переробних виробничих підрозділів на підприємстві	+		+			+				+			
Вертикальна, горизонтальна координація та інтеграція підприємств		+			+				+				
Удосконалення системи логістики			+					+				+	

Джерело: власні дослідження.

Реалізація стратегії у різних групах сільськогосподарських підприємств для кожного часового поля потребує певної суми грошових коштів. Більшість підприємств галузі скотарства, маючи незначні власні кошти, потребують залучення інвестицій. Плануючи свою діяльність на перспективу для підприємств з поголів'ям великої рогатої худоби до 50 гол., у 2017 р. потрібно 862,7 млн грн, 2018 р. – 903,6 млн грн, 2019 р. – 946,6 млн грн (табл. 2).

Таблиця 2. Потреба грошових коштів в реалізації стратегії розвитку основних товаровиробників галузі скотарства (для підприємств з поголів'ям великої рогатої худоби до 50 голів)

Заходи	Рік											
	2017				2018				2019			
	Квартал											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Корекція раціону	0	113,1	113,1	0	0	119,2	119,2	0	0	123,4	123,4	0
Ремонт стада	0	0	0	59,8	29,9	0	0	29,9	0	29,9	0	29,9
Зміна способів утримання худоби	0	97,3	0	97,3	0	99,0	0	99,0	0	108,2	0	108,2
Організація пунктів первинної обробки молока та забою тварин	0	115,9	115,9	0	0	119,4	119,4	0	0	0	241,1	0
Вертикальна, горизонтальна координація та інтеграція підприємств	41,5	0	0	20,1	0	37,2	0	37,2	39,6	0	0	40,9
Удосконалення системи логістики	0	0	0	88,7	0	0	0	94,2	0	0	0	102,0

Джерело: власні дослідження.

Враховуючи співвідношення потреб в інвестиціях та розмірів підприємства, за формування стратегії розвитку найменшими господарствами (до 50 гол.), першочерговою є організація збуту продукції. З використанням мережевого підходу, а саме теорії графів та врахуванням технологічного і логістичного взаємозв'язків всіх майбутніх операцій визначено місцезнаходження логістичних центрів концентрації продукції скотарства залежно від територіального розміщення суб'єкта попиту на неї. Для груп середніх (від 50 до 400 гол.) та найбільших (понад 400 гол.)

скотарських підприємств одним з першочергових завдань, що забезпечує збалансований стратегічний розвиток, є приведення кількості продуктивного поголів'я до оптимальних значень завдяки якісному ремонту стада, створенню переробних підрозділів, пунктів первинної обробки молока та забою тварин, координації діяльності з переробними підприємствами.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Ефективність виробництва м'ясо-молочної продукції, рівень забезпеченості нею населення залежать від взаємодії виробників продукції скотарства і галузей, що забезпечують її подальшу переробку та доведення до споживача. Налагодження взаємовигідних економічних відносин усіх учасників технологічного ланцюга забезпечить рентабельне виробництво продукції на всіх етапах: від вирощування поголів'я ВРХ до отримання готової продукції. Поєднання економічних інтересів між виробниками м'ясо-молочної сировини, базою переробки, зберігання та збуту вже готової продукції скотарства сприятиме стабілізації розвитку АПК, нарощування обсягів виробництва та забезпечення населення якісними та поживними м'ясо-молочними продуктами, що стане перспективою подальших досліджень.

Література

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Березівський П. С. Відродження галузі скотарства в сільськогосподарських підприємствах Львівської області: оцінка, проблеми, прогнози // Економіка АПК. – 2010. – №2. – С. 15–20.
3. Бойко В. І. Ринок м'яса: світові тенденції регіонального розвитку виробництва / В. І. Бойко, Л. В. Мамчур // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 145–148.
4. Гримак А. В. Ефективність становлення ринкових взаємовідносин товарних і переробних підприємств різної форми власності у м'ясопродуктовому підкомплексі АПК / А. В. Гримак // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – № 1. – С. 63–71.
5. Давиденко К. В. Розвиток підприємництва в агропромисловому виробництві / К. В. Давиденко // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 61–67.
6. Дацюк-Томчук М. Б. Удосконалення взаємовідносин учасників ринку молочних товарів [Електронний ресурс] / М. Б. Дацюк-Томчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2771>
7. Ільчук М. М. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств аграрної сфери / М. М. Ільчук, І. А. Коновал // Біоресурси і природокористування. – 2012. – Т. 4, № 1–2. – С. 133–143.

8. Микитюк В. М. Відродження галузі скотарства в умовах ринкових трансформацій: монографія / В. М. Микитюк. – Житомир: Вид-во «Житомирський національний агроекологічний університет», 2012. – 508 с.

9. Минів Р. М. Ефективний розвиток окремих галузей тваринництва / К. М. Гірняк, Б. Б. Батюк, О. І. Степаненко, М. П. Матвеева, Р. М. Минів. – Львів: Сполом, – 2012. – 276 с.

10. Островар О. В. Проблеми розвитку м'ясо-молочного виробництва в Україні / О. В. Островар // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – випуск 1 (44). – С. 266–272

11. Пархомиць М. Стан та перспективи економічного розвитку регіонального молокопродуктового підкомплексу [Електронний ресурс] / М. Пархомиць, Л. Уніят // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 1. – Режим доступу: <http://library.tneu.edu.ua/>.

12. Черевко Г. В. Маркетингові групи в агробізнесі / Г. В. Черевко, П. М. Гарасим, С. М. Касьяненко // Економіка АПК. – 1997. – № 8. – С. 55–60.
