

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

С.О. Керімов, магістр

Миколаївський національний аграрний університет

Посередники чи переробники диктують сільськогосподарським виробникам умови закупівлі агропродукції і часто занижують закупівельні ціни на тлі загального суттєвого зростання цін на більшість продовольчих товарів.

***Ключові слова:** виходом із цієї ситуації задля забезпечення формування та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є реалізація механізму логістичної інтеграції.*

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин в Україні потребує від сільськогосподарських товаровиробників стабілізацію своїх позицій на ринках сільськогосподарської продукції, підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва.

На сьогодні процеси, які відбуваються на аграрному ринку України мають ознаки системної кризи, що зумовлено тривалим періодом адаптації економіки до ринкових умов, диспаритетом цін на продукцію сільського господарства та промисловості, недостатністю продовольчого забезпечення і низьким рівнем доходів населення; тривалою дією мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, інформаційною та інноваційною відсталістю, незабезпеченістю в повній мірі технічним обладнанням, що зумовлює низьку ефективність аграрного виробництва. На наш погляд, одна з проблем низьких доходів сільськогосподарських товаровиробників, полягає у тому, що вони займаються, в переважній більшості, не заготівлею і переробкою своєї продукції, поліпшуючи якість, а потім її реалізацією споживачам, а відразу збутом продукції суб'єктам господарювання переробної сфери АПК, або ж посередникам.

Посередники чи переробники диктують сільськогосподарським виробникам умови закупівлі агро продукції і часто занижують закупівельні ціни на тлі загального суттєвого зростання цін на більшість продовольчих товарів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багатоаспектність процесу інтеграції суб'єктів господарювання у процесі реалізації господарських завдань обумовила відбиття окремих його елементів у дослідженнях, що присвячені оптимізації плинку потокових процесів і логістичної взаємодії та широко висвітлюються у зарубіжній та вітчизняній економічній літературі, зокрема М. Денисенко, В. Кислим, Є. Крикавським, Л. Миротіним, та ін. Однак деякі питання розглянуті в науковій літературі недостатньо і потребують поглибленого вивчення та удосконалення інтеграційного процесу з урахуванням особливостей логістичного ланцюга.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходом із цієї ситуації задля забезпечення формування та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є об'єднання аграрних товаровиробників у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи.

Саме такий вид кооперування надасть можливість сільськогосподарським виробникам максимально ефективно зберігати, переробляти, самостійно просувати продукцію на ринки збуту, що дозволить створити потужні агропромислово-торговельні структури, які забезпечать повний цикл руху сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача. Позитивний вплив створення обслуговуючої кооперації на підвищення конкурентоспроможності

сільськогосподарських товаровиробників важко переоцінити – це загальновідомий факт.

Проте, останнім часом розвиток та діяльність обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів дещо стримується. Основними причинами такої негативної тенденції є:

- відсутність єдиного мотиваційного підходу до створення та діяльності обслуговуючого кооперативу, недотримання коопераційних принципів (недобросовісність окремих осіб, членство в кооперативі лише з мотиву власної вигоди);

- слабка інформованість як сільськогосподарських товаровиробників, так і представників державної влади про принципи діяльності обслуговуючих кооперативів та їх переваги;

- невідповідність, суперечливість нормативно-правових актів, регулюючих діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- нехтування принципу неприбутковості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як унікальних організацій самопомоги сільськогосподарським товаровиробникам через недосконалість правової бази, відсутність чітких норм відносно визначення їх статусу як неприбуткових (через це сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не можуть скористатися податковими пільгами);

- суперечки та недовіра між членами обслуговуючого кооперативу, сумний досвід колгоспів сформував стійку недовіру до ефективності спільної роботи (психологічний, соціальний фактор). Вищезазначені причини стримування розвитку та діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів можуть бути усунені шляхом поєднання зусиль та консолідованих дій між науковими кваліфікованими кадрами, владними державними структурами та сільськогосподарськими товаровиробниками, що забезпечить:

- підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва завдяки оптимізації витрат товаровиробників на придбання засобів виробництва, здійснення маркетингових досліджень, проведення окремих технологічних операцій, а також збільшення прибутку від реалізації продукції;

- розширення доступу сільськогосподарських товаровиробників до агросервісних послуг;

- адаптація сільськогосподарських товаровиробників до умов ринкової економіки;

- зменшення кількості посередників при реалізації сільськогосподарської продукції;

- створення додаткових робочих місць, підвищення рівня життя в сільській місцевості, поліпшення соціального захисту сільського населення.

Задля ефективного функціонування та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників необхідно усунути вплив вищезгаданих негативних факторів, що стримують кооперативний рух. Адже сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи дають змогу значно підвищити ефективність галузі, забезпечують конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Кооперативи є невід'ємною складовою ринкової економіки, вони – не лише тип підприємства чи форма господарювання, а й ідеологія виживання сільськогосподарського товаровиробника за умов ринкової економіки, бо саме кооперативний рух, кооперація дають змогу поєднувати приватну власність, конкурентну боротьбу, ринкове господарство, справжню демократію з можливістю

відчувати себе господарями. Таким чином, сільськогосподарська обслуговуюча кооперація виникла як засіб протистояння невеликих товаровиробників комерційним посередницьким структурам, які діють у споріднених сферах із сільським господарством.

Значення кооперації для сільськогосподарських товаровиробників і споживачів полягає в реалізації зовнішнього і внутрішнього конкурентних ефектів. Внутрішній конкурентний ефект кооперації передбачає реалізацію членам кооперативу економічних переваг від членства в ньому, дозволяючи їм уникати посередників, спільно використовувати об'єкти виробничої та соціальної інфраструктури і за рахунок цього знижувати собівартість продукції. Зовнішній конкурентний ефект передбачає, що споживачі також отримують економічні переваги від функціонування кооперативу, купуючи продукцію за нижчими цінами. Внутрішній і зовнішній ефекти кооперації формують її позитивний соціально-економічний потенціал [1]

Таблиця 1 Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні в 2010–2016 рр. *

Станом на						
01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
645	583	885	1017	1022	1026	1017

*[1]

За дослідженнями Т.О.Бабан, при реалізації в рамках кооперативу зерна на експорт були порівняні дві умови поставки – EXW «Франко завод» та FOB «Вільно на борту».

Таблиця 2 Ефективність експорту зернових через сільськогосподарський обслуговуючий кооператив*

Показник	Реалізація с.г. підприємствам и самостійно	Реалізація через кооператив	
		на умовах EXW	на умовах FOB
Кількість продукції, тон	2500	2500	2500
Виробнича собівартість, тис грн	3484,25	3484,25	3484,25
Витрати на зберігання, тис грн	-	375,0	62,5
Додаткові витрати, тис грн в т.ч.:	425,0	502,4	2549,7
відвантаження (62 грн/т), тис грн	-	-	155,0
доставка в порт (320 грн/т), тис грн	-	-	800,0
перевалка (20 дол. США/т)*, тис грн	-	-	1092,3
адміністративні витрати, тис грн	-	328,2	328,2
інші витрати, тис грн	-	174,2	174,2
Повна собівартість, тис грн	3909,25	4361,7	6096,45
Ціна реалізації*: грн. дол. США	2400 109,9	3222,1 147,5	4139,6 189,5
Виручка від реалізації, тис грн	6000	8055,3	10349,0
Прибуток, тис грн	2090,75	3693,6	4252,55
Прибуток на 1 т, грн	836,3	1477,44	1701,02
Рентабельність реалізації, %	53,5	84,7	69,8
Відхилення, + – в.п	-	+31,2	+16,3

*[1]

Результати проведеного аналізу засвідчили зростання рівня рентабельності реалізації зерна ячменю через кооператив на умові EXW в порівнянні з реалізацією підприємствами самостійно на 31,2 в.п., а при умові FOB – на 16,3 в.п. Розмір прибутку, отриманого на 1 тону продукції, найбільший отримано при експорті зерна на умовах FOB. Прибуток при реалізації за умовою EXW в порівнянні з традиційною системою зростає на 76,7 %, за умовою FOB – на 103,4 %.

Щодо умов поставки зерна на експорт, то необхідно зазначити, що на практиці найчастіше при експорті ячменю використовуються наступні умови: СРТ «Фрахт/перевезення сплачені до» – 47,7 % поставок, DAP «Поставка в пункті» – 16,6 % , FOB «Вільно на борту» – 13,7 %, FCA «Франко-перевізник» – 13,3 % поставок. За умовами DAT – 7,1 % FAS – 0,5 % поставок. Умова EXW майже не використовується.

Витрати на зберігання зерна, що експортується будуть залежати від строку зберігання, що в свою чергу може бути зумовлене очікуванням кращих експортних цін. Інша ситуація при експорті зерна за форвардними контрактами, умови та строки виконання яких фіксуються заздалегідь.

Однією з причин низького рівня конкурентоспроможності українського зерна ячменю на світовому ринку є його невисока якість. Експортується в основному фуражний ячмінь третього класу – 98,9 % сукупного експорту. На нашу думку саме кооперування сільськогосподарських товаровиробників може стати одним із шляхів вирішення питання стосовно покращення якості зерна. Адже ще на етапі підготовки до виробництва кооператив може закуповувати насіння ідентичної якості та сорту, однакові види добрив та засоби захисту рослин.

Використовуючи в подальшому єдину технологію виробництва, виконуючи операції в однакові строки виробники можуть отримати однорідну продукцію. Спільна обробка зерна та інші необхідні передпродажні операції дадуть можливість отримати однорідну продукцію однакової якості. Тобто кооперативна праця дасть можливість сформуванню товарної партії не лише необхідної кількості, але, що є дуже важливим, однакової якості. Це в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товарного зерна.

Важливим питанням, що стоїть перед сільськогосподарськими товаровиробниками, яке можна вирішити за допомогою організації заготівельно-збутового кооперативу, є організація збутової логістики. Спільне будівництво елеваторів дасть можливість зекономити кошти на зберіганні виготовленого зерна, сформуванню якісної партії зерна, реалізувати зерно в більш сприятливий з цінової точки зору час.

Для того, щоб мати найвигідніші ціни, необхідно завжди знати, кому продати продукцію. Це робота професійного менеджера і виробник не може її виконувати, оскільки не має ні достатньо часу, ні професійних комерційних навичок. Кооператив може найняти професійного менеджера, який добре обізнаний із ринком олійних культур, має навички ведення переговорів, знає, як отримати надійну інформацію про ринок, вміє передбачати зміни на ринку та добре пристосовуватись до ситуації на ньому.

Організація успішного збуту продукції залежить від умінь враховувати і використовувати складну кон'юнктуру ринку і вносити відповідні зміни у стратегію поведінки на ринку. На ринок продукції значно впливає світовий ринок та місцеві умови. Прогнозування ситуації на ринку потребує збору різноманітної інформації.

За даними таблиці 3 можна зробити висновок, що середня ціна за умов самостійної реалізації зернових культур сільськогосподарських культур в 2015 році коливалася від 2508 грн до 3218 грн за тону, яка значно поступається ціні реалізаційних

умовах FOB. Таким чином, сільськогосподарські товаровиробники втрачають майже вдвічі, розміру грошових надходжень від реалізації виробленої ними продукції.

Таблиця 3 Реалізація основних сільськогосподарських культур в сільськогосподарських підприємствах Вознесенського району*

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. у % до 2014 р
ПСП «Нова Зоря»				
Зернові та зернобобові				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	2529,3	3892,5	9705,1	в 3,8 разів
Продано зерна, ц	15395	14952	30658	в 2 рази
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	164,29	260,34	316,56	в 1,9 разів
Соняшник				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	5920,1	13635,2	23478,9	в 3,9 разів
Продано зерна, ц	17206	19326	27888	162,1
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	344,07	705,54	841,90	в 2,4 разів
ПСП «Новогригорівське»				
Зернові та зернобобові				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	3791,4	8269,6	12579,7	в 3,3 разів
Продано зерна, ц	21141	29323	36879	174,4
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	179,34	282,02	341,10	в 1,9 разів
Соняшник				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	8967,4	5539,1	4998,8	55,7
Продано зерна, ц	24922	7076	6520	26,1
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	359,82	782,80	766,69	в 2,1 разів
ПАТ «Облплемсервіс»				
Зернові та зернобобові				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	917,7	872,7	3418,2	в 3,7 разів
Продано зерна, ц	5171	3107	10916	в 2,1 разів
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	177,47	280,88	313,14	в 1,7 разів
Соняшник				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	1313,1	4711,	6369,5	в 4,8 разів
Продано зерна, ц	3049	6108	7284	в 2,4 разів
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	430,66	771,13	874,45	в 2 рази
СТОВ «Дмитрівське»				
Зернові та зернобобові				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	859,9	1450	2066,4	в 2,4 разів
Продано зерна, ц	5449	5781	6939	127,3
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	157,81	250,82	297,79	в 1.8 разів
Соняшник				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	550,7	804,5	1649,3	в 3 рази
Продано зерна, ц	1622	1202	1991	122,3
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	339,52	669,30	828,38	в 2,4 разів
ТОВ «Дружба»				
Зернові та зернобобові				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	31840,9	62659,4	53951,9	в 1,7 разів
Продано зерна, ц	172453	194686	161878	93,9
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	184,64	321,85	333,29	в 1,8 разів
Соняшник				

Продовження таблиці 3				
Грошова виручка від реалізації, тис. грн	44987,0	102762,3	91603,9	в 2 рази
Продано зерна, т	120172	137199	108593	90,4
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	374,36	749,00	843,55	в 2,3 разів

Збутовий кооператив забезпечує своїх членів послугами по собівартості. Це означає, що ціна, за якою кооператив оплатить продану за дорученням товаровиробників – його членів продукцію, буде зменшена порівняно з реалізаційною ціною лише на суму, що відшкодовує витрати кооперативу (заробітна плата, орендна плата, амортизація). Якщо б сільськогосподарські підприємства продавали продукцію олійних культур через комерційні канали, то ціна була б зменшена ще й на суму прибутку для суб'єктів цього каналу.

Сільськогосподарські підприємства, що організують кооператив, мають також можливість добиватися більш високої вигоди за рахунок того, що, у разі перевищення пропозиції над попитом і виникнення загроз падіння ціни, вони можуть тимчасово вилучити значний обсяг сконцентрованої в них продукції з торгів для вирівнювання цінової ситуації.

Висновки. Створення заготівельно-збутового кооперативу надає значні переваги для сільськогосподарських підприємств-членів, які формуються виходячи з його основних функцій:

- інформаційно-комунікаційної: збір інформації щодо виробничо-збутових технологій, збір інформації щодо кон'юнктури ринку, формування іміджу кооперативу, співпраця з іншими кооперативами та державними регулюючими органами;

- інвестиційної: спільне інвестування в нові технології виробничої та збутової логістики, фінансове забезпечення збутової служби, забезпечення доступу до зовнішніх джерел фінансування (державних та приватних);

- ціноутворюючої: формування принципів ціноутворення, планування та забезпечення максимальних цін реалізації;

- заготівельної: заготівля та доробка продукції, зберігання продукції до моменту її продажу;

- збутової: сертифікація продукції, аналіз та пошук ринків збуту, підготовка та доведення продукції до вимог споживача, формування товарних партій, організація прямих продажів (експорту), проведення переговорів та підписання контрактів, прогнозування майбутнього збуту

Створення заготівельно-збутового кооперативу підприємствами-виробниками зерна дасть можливість сформувати однорідні товарні партії якісного зерна, яке вони зможуть реалізувати на зовнішній ринок за більш вигідною ціною та отримати більший прибуток.

Інформаційні джерела

1.Бабан Т.О. Обґрунтування ефективності кооперації сільськогосподарських підприємств для експорту зерна ячменю / Т.О.Бабан // Економічні науки. - № 7(36). – 2017

2.Іваненко Т. Я. [Кластерна модель розвитку зернового господарства \[Електронний ресурс\]](#) / Т.Я. Іваненко // Економічні науки : збірник наукових праць / за ред. І. Т. Кіщак. — 2015. — № 2 (5). — С. 58-61 – Режим доступу <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2562>

3. Крикавський, Є. В. Логістика. Основи теорії: підруч. [Текст] / Крикавський Є. В. – Львів: ІнтеллектЗахід, 2006. – 456 с.

4. Кислий ,В. М. Логістика: теорія та практика [Текст]: навч. посіб. / В. М. Кислий., О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Смоляник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

5. Миротин, Л. Б. Логистика интегрированных цепочек поставок. Учебник[Текст] /Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов. –М.: Экзамен, 2003. – 256 с.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іваненко Т. Я.