

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В УМОВАХ ООНОВЛЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

О.М.Вишневська, кандидат економічних наук, доцент

М.Д.Бабенко, кандидат економічних наук

Т.Г.Олійник, асистент

Миколаївський державний аграрний університет

У статті розглянуто питання інтеграційних перспектив розвитку сільськогосподарських товаровиробників в умовах недостатності фінансового забезпечення виробництва. Обґрунтовано актуальність об'єднання товаровиробників з метою нарощування виробничих потужностей та розширення асортименту продукції на продаж. Представлено основні аспекти подальшого розвитку та можливостей сільськогосподарських товаровиробників в умовах зовнішньої торгівлі на прикладі інтегрованого підприємства Миколаївської області.

Ключові слова: розвиток, інтеграція, ресурсний потенціал, фінансове забезпечення, експортний потенціал, сільськогосподарські товаровиробники.

Постановка проблеми. Недостатність фінансового забезпечення в умовах негативного впливу кризових явищ на економіку України та світової економіки в цілому вимагає вирішення питань подальшого соціально-економічного розвитку суспільства. Особливо гостро постає питання продовольчої безпеки, яка, в свою чергу, має пряму залежність від темпів економічного розвитку сільського господарства та інших обслуговуючих та споріднених галузей народного господарства.

За останні десять років в галузі переробки сільськогосподарської продукції було здійснено значні інвестиції, що надає можливості більшості переробних підприємств виробляти конкурентоспроможну продукцію та реалізовувати її на внутрішньому та зовнішньому ринках. В той час як сільськогосподарські товаровиробники не мали і не мають достатнього фінансового забезпечення та рівня інвестиційної привабливості для забезпечення подальшого розвитку. Переважна більшість сільськогосподарських товаровиробників трималися та тримаються

ся одноосібно, не маючи при цьому бажання об'єднуватися з метою максимізації фінансового результату діяльності.

Досвід попередніх років показує, що сільськогосподарські підприємства, які вступили до різного роду інтеграційних формувань, мають значно вищі темпи економічного розвитку та абсолютного розміру чистого прибутку. Це пояснюється тим, що товаровиробник гарантовано реалізує вироблену продукцію і вплив рівня ділової активності партнерів мінімізується, що, особливо в умовах загострення кризових явищ, є основою партнерських відносин. Приклади таких успішних інтегрованих підприємств різного спрямування існують по всій території країни та представлені в усіх регіонах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток та вдосконалення практичного втілення інтеграції є сучасною ознакою прогресивних змін в аграрному секторі економіки, тому що успішний розвиток сільськогосподарських товаровиробників є основою продовольчої безпеки країни та соціально-економічного зростання сільських територій різних регіонів. Дослідженню сутності та напрямів інтеграції аграрного сектора економіки в умовах структурної перебудови присвячено роботи вітчизняних економістів-аграріїв, у тому числі Амбросова В.Я., Андрійчука В.Г., Єрмакова О.Ю., Зіновчука В.В., Лукінова І.І., Маліка М.Й., Саблука П.Т., Топіхи І.Н., Червена І.І., Шпичака О.М., Юрчишина В.В. та інших. Але складність розроблення механізму соціально-економічного розвитку сільських територій та досягнення ефективності сільськогосподарського виробництва за умови реалізації заходів щодо зміни підходів до об'єднання товаровиробників полягає не тільки в певних діях, а і зміні сприйняття власниками, керівниками, спеціалістами, робітниками, населенням відношення до спільної діяльності за умови загальних вигід.

Ціль роботи. Враховуючи актуальність питання, метою нашого дослідження є обґрунтування основних складових сучасного та подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств у напрямку максимізації фінансових результатів ді-

яльності та мінімізації ризиків на основі об'єднання товаровиробників та зміні сприйняття та пізнання загальних вигід через отримання конкурентоспроможної готової продукції для забезпечення потреб внутрішнього ринку та можливостей нарощування експортного потенціалу вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Більшість сільськогосподарських товаровиробників відчувають значний дефіцит грошових коштів, що не надає можливості відновити ресурсний потенціал та наростити виробничі потужності. Відповідно, перехід на інвестиційно-інноваційний розвиток залишається проблематичним, хоча в умовах співпраці з партнерами у Світовій організації торгівлі головною вимогою є підвищення конкурентоспроможності продукції, що експортується з України. Досягти підвищення якісних характеристик без залучення інвестицій та впровадження нових технологій неможливо, що розуміють і науковці, і практики.

Саме тому, однією із найважливіших складових подальшого розвитку аграрного сектора є об'єднання товаровиробників різних рівнів з метою максимального фінансового забезпечення розвитку соціальної та виробничої інфраструктури та орієнтації на підвищення іміджу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції та продукції її переробки.

Враховуючи той факт, що вітчизняні товаровиробники мають потенційно всі можливості для нарощування виробничих потужностей та виробництва широкого асортименту сільськогосподарської продукції та продукції її переробки, євроінтеграційна перспектива аграрного сектора вимагає орієнтації на створення інтегрованих підприємств з урахуванням регіональних особливостей. Південний регіон України може забезпечувати насиченість внутрішнього та зовнішнього ринків не тільки сировинною базою - зерновими культурами, соняшником та ріпаком, а і широким асортиментом плодівих, овочевих культур, виноградом.

У сучасних умовах основу овоче-плодового ринку України складає імпорт з Туреччини та Польщі, що не дає можливос-

ті вітчизняним товаровиробникам збільшувати обсяги виробництва, розширити асортимент продукції на продаж, охопити ринку та фінансово міцніти. При цьому більшість імпортованої продукції не відповідає якісним характеристикам Європейських та міжнародних стандартів, що входить у протиріччя із загальними умовами співробітництва в умовах відкритої торгівлі. За умови інтеграції можна вирішувати питання щодо підвищення якісних характеристик основи експорту, починаючи з кожної технологічної операції виробництва зернових культур, соняшнику, ріпаку та завершуючи доробкою і реалізацією.

Прикладом ефективного розвитку вітчизняного товаровиробника в умовах структурної перебудови економіки та євроінтеграційних процесів є фермерське господарство «Владам» Жовтневого району Миколаївської області, яке створено на основі вертикальної інтеграції через поєднання виробництва овочів та консервування з метою реалізації готової продукції та мінімізації ризику невиконання договірних зобов'язань поставальників сировини.

Існуюча на підприємстві стратегія розвитку дозволила забезпечити не тільки достатність ресурсного потенціалу для можливостей нарощування виробничих потужностей та експортного потенціалу, а і забезпечити високий імідж товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Для забезпечення протягом цілого року безперебійної поставки свіжих овочів на ринок у складі фермерського господарства «Владам» є два цілісних майнових комплекси: овочева база в місті Миколаєві й фруктосховище, розташоване в селі Новопетрівка Миколаївської області. До комплексу овочевої бази входять: основне овочесховище потужністю закладки 3,5 тисяч тонн овочів, допоміжне на 2 тисячі тонн. Фруктосховище складається з холодильника потужністю закладки 3 тисячі тонн фруктів або овочів. Там створюються усі умови для збереження харчової та товарної цінності свіжих овочів до нового врожаю.

Вивчивши потреби ринку продуктів харчування, керівництвом фермерського господарства «Владам» було ухвалено рішення про організацію консервного цеху з переробки овочів на основі наявної власної сировинної бази. Як результат, улітку **2004** року розпочав роботу консервний цех фермерського господарства «Владам». Працює він на власній сировинній базі господарства та на давальницькій сировині, переробляючи овочі, вирощувані на його полях, використовуючи новітні прогресивні методи переробки, випускаючи натуральну продукцію без консервантів. Влітку **2005** року введено в дію нову маринадну лінію. Імпортне устаткування, новітні закаточні та пакувальні машини надають можливість пропонувати споживчому ринку натуральні соки й овочеві консерви високої якості за реальними, доступними цінами для населення. Під торговельною маркою «Владам» споживачам пропонуються різноманітні асортименти соків, а також консервовані овочі. Вся продукція випускається під зареєстрованою торговельною маркою «Владам», сертифікована в системі УКРСЕ-ПРО, відрізняється високою якістю. На сьогодні соки й овочеву консервацію ТМ «Владам» відзначено різними престижними нагородами за високу якість і конкурентоспроможність.

Продукція торговельної марки «Владам» на споживчому ринку з **2004** року. За цей порівняно короткий період часу вона встигла завоювати довіру та прихильність покупців. Найбільш широко та у повному асортименті представлена ця продукція в Миколаєві. Жителі міста віддають перевагу продукції місцевого виробника за високу якість, чудовий домашній смак. Тому частка реалізації продукції торговельної марки «Владам» у Миколаєві та Миколаївській області в **2007** році склала близько $1/4$ частини від загального обсягу реалізації продукції торговельної марки «Владам».

На українському ринку ТМ «Владам» представлена в багатьох областях. Найбільш активно споживається ця продукція в Харкові, Дніпропетровську, Сумах, Луганську, Донецьку, Чернігові.

З метою забезпечення доступності та подальшого нарощування обсягів реалізації продукції ТМ «Владам» маркетингова політика спрямована на входження торговельної марки до великих торговельних мереж, які поступово витісняють дрібну торгівлю і забирають основну масу покупців. На сьогодні продукція ТМ «Владам» представлена у великих мережах супермаркетів: «Велика Кишеня», «Сільпо», «Велика ложка», «Фуршет», «Таргет» та інші.

У 2006 році компанія «Владам» почала освоювати зовнішній ринок, найбільшу питому вагу за вартісним виразом має експортування консервної продукції до Російської Федерації та Ізраїлю, найменшу – до Молдови та Казахстану. Найбільшу питому вагу за кількісним виразом має також експортування до Російської Федерації, Ізраїлю та Латвії, найменшу – до Молдови (рисунок).

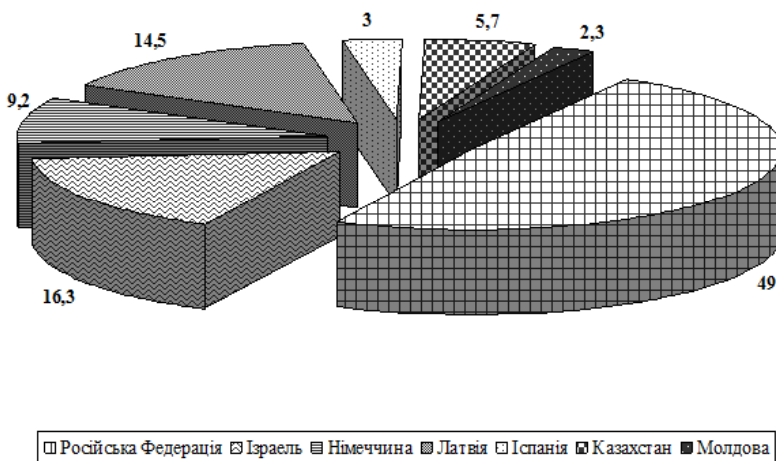


Рис. Питома вага експорту консервної продукції торгової марки «Владам» у вартісному виразі, 2008 рік

Середні експортні ціни на консервну продукцію торгової марки «Владам» зростають у звітному періоді, що є, з одного боку, позитивною тенденцією. З другого - це може бути ре-

зультатом загострення кризових явищ та їх негативного впливу на реальні сектори економіки, знецінення грошової маси в обігу окремих країн. Саме у другому півріччі **2008** року кризові явища продовжують негативно впливати на світову економіку.

Зростання середніх експортних цін у **2008** році на **1144,46** грн, або у **1,3** раза, є позитивним для підприємства у напрямку зростання рівня доходу (виручки), так як за зростання собівартості одиниці продукції прибуток може навіть скоротитися. Найвищою є ціна експорту одиниці консервної продукції до Німеччини – **5470,31** грн, найменшою – до Казахстану на рівні **3801,06** грн. Отже, відхилення максимальної та мінімальної експортної ціни консервної продукції ТМ «Владам» складає **1669,25** грн, що за курсом НБУ станом на **20** травня **2009** року складає **221** дол США. Продумана стратегія розвитку та орієнтація на розширення експортного потенціалу підприємства надають можливості отримати значні фінансові результати по сільськогосподарському виробництву, а саме – до **7,8** млн грн прибутку від реалізації та **3,0** млн гривень чистого прибутку у поточному році. Рівень отриманого чистого прибутку в **3,5** рази перевищує середній розмір фінансового результату діяльності у розрахунку на одне сільськогосподарське підприємство Миколаївської області.

Висновки. В жорстких умовах конкурентної боротьби якість продукції виступає одним з пріоритетних факторів конкурентоспроможності підприємства. Поряд з раціональним господарюванням, орієнтованим на вдосконалення виробничого процесу і досягнення ефективного рівня собівартості виробленої продукції, цільовим орієнтиром діяльності будь-якого виробництва мусить бути висока якість готового продукту. Проаналізувавши існуючий стан ринку сільськогосподарської продукції, можна помітити, що саме ті підприємства, які скоринували роботу на достатність ресурсного потенціалу з метою забезпечення широкого асортименту та високої якості

продукції нині займають стійке положення на ринку навіть в умовах такої жорсткої конкуренції.

Враховуючи проведені розрахунки, слід відмітити, що ТМ «Владам» має реальні можливості для підвищення конкурентоспроможності консервної продукції за рахунок розширення асортименту продукції на продаж, зниження ціни для споживачів, інших складових, так як свого споживача на зовнішньому ринку вона вже має. Враховуючи зміну показників в динаміці, можна стверджувати, що продукція ТМ «Владам» є конкурентоспроможною і може бути представлена на зовнішньому ринку у значно ширшому асортименті та у значно більшій кількості країн Східної та Західної Європи, США. В перспективі ТМ «Владам» може орієнтуватися на розширення експортного потенціалу не тільки консервної продукції, а і овочевої, в тому числі на ринки Білорусі, Угорщини та ін. Через те, що вітчизняні товаровиробники не займають позиції лідерів на даному сегменті ринку, необхідно нарощувати експортний потенціал на основі інвестиційно-інноваційного розвитку.

Отже, подальший розвиток сільськогосподарських підприємств у напрямку нарощування фінансових результатів діяльності та мінімізації ризиків повинен бути направлений на вдосконалення євроінтеграційних зв'язків, а реалізація стратегії подальшого розвитку враховувати функціонування у багатосторонній торгівельній системі СОТ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вишнеvsька О.М. Потенціал сільськогосподарських товаровиробників в умовах Світової організації торгівлі / О.М. Вишнеvsька // Економіст. - 2007 — № 11. — С. 37—39.
2. Про соціально-економічне становище України — //Економіст. — 2008. — №12.— С. 14—32