

ЕКОНОМІКА

УДК 338.436/.439.4:636.4

JEL E15, Q13, P13

Розвиток кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарстваСамойлик Ю.В.¹ , Лаврук В.В.² , Покотильська Н.В.² , Лаврук О.С.³ ¹ Полтавська державна аграрна академія² Подільський державний аграрно-технічний університет³ Кам'янець-Подільський національний університет ім. І. Огієнка

✉ E-mail: Самойлик Ю.В. iuliia.samoilyk@gmail.com; Лаврук В.В. vvlavruk@gmail.com; Покотильська Н.В. tilya777@ukr.net; Лаврук О.С. lavrukoksana73@gmail.com



Самойлик Ю.В., Лаврук В.В., Покотильська Н.В., Лаврук О.С. Розвиток кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарства. Економіка та управління АПК. 2021. № 1. С. 95–110.

Samojlyk Ju.V., Lavruk V.V., Pokotyl'ska N.V., Lavruk O.S. Rozvytok kooperatyvnyh ta integracijnyh zv'jazkiv za vyrobnyctva produkci' svynarstva. Ekonomika ta upravlinnja APK. 2021. № 1. S. 95–110.

Рукопис отримано: 01.03.2021 р.

Прийнято: 09.03.2021 р.

Затверджено до друку: 22.04.2021 р.

doi: 10.33245/2310-9262-2021-162-1-95-110

Стаття присвячена дослідженню проблеми розвитку кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарства. Доведено, що інтеграція, як і кооперація, за своєю сутністю відображають один процес – виробничо-економічну співпрацю суб'єктів господарювання, які здійснюють різний вид виробничо-господарської діяльності, але вони є складовою технологічного процесу з метою підвищення ефективності виробництва кінцевої продукції або виконання робіт і надання послуг.

Встановлено, що створення умов для ефективного розвитку свинарства у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах потребує посилення розвитку інтеграційних та кооперативних зв'язків на основі довгострокового партнерства для малих, середніх і великих сільськогосподарських підприємств – виробників продукції свинарства.

Очевидно, що для малих господарств із поголів'ям свиней до 50 голів з метою підвищення ефективності виробництва продукції свинарства та забезпечення конкурентоспроможності продукції, переважно на внутрішньому ринку, важливо активізувати процес створення кооперативних об'єднань зі збуту продукції й удосконалення функціонування сформованих кооперативних структур. Ці господарства потребують залучення їх у конкурентоспроможні ланцюги поставок свинини на основі організації забійних пунктів, процесу транспортування, підготовки продукції до продажу, використання локальних товарних марок, здійснення переробки м'яса свинини з урахуванням традицій регіону, організації сучасних форм оптової та роздрібною торгівлі.

Аналіз тенденцій та особливостей розвитку кооперування в сільському господарстві на основі опитування керівників і провідних фахівців сільськогосподарських підприємств з виробництва м'яса свиней, а також узагальнень результатів досліджень українських науковців дають підстави рекомендувати певні моделі виробничої кооперації у свинарстві: створення сільськогосподарських виробничих кооперативів (СВК) на базі високотоварних особистих селянських господарств, які утримуватимуть три голови свиней і більше площею землекористування більше 1 га в межах одного населеного пункту. Через кооперування передбачається об'єднання земельних ділянок у власності ОСГ у єдиний масив з метою їх механізованого обробітку та вирощування сільськогосподарських культур на корм свиням; створення висококонцентрованих сільськогосподарських виробничих кооперативів на базі збиткових господарств корпоративного сектору інших організаційно-правових форм господарювання із чітким виділенням спеціалізованих структурних підрозділів, які ведуть свою діяльність на засадах внутрішньогосподарського розрахунку.

Отже, розвиток інтеграційних процесів набув стратегічного значення, що обумовлено, насамперед, необхідністю стабілізації виробничого процесу продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах, відновлення порушених виробничо-господарських зв'язків, дотримання паритету інтересів всіх галузей і господарюючих суб'єктів. Виробники продукції свинарства є учасниками інтеграційних процесів, маючи на меті зниження ризику, пов'язаного з виробництвом, його залежністю від природно-кліматичних умов, стихійністю ринку продукції свинарства та кормів, необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва. Переробні підприємства також прагнуть до одержання стабільних доходів, для чого слід створити надійну сировинну базу та бути учасником ринків збуту продукції.

Доведено, що спільною ознакою сільськогосподарських виробничих кооперативів та вертикально інтегрованих структур є те, що вони мають у своєму складі велику кількість структурних підрозділів, між якими функціонують товарні взаємовідносини. Проте слід вказати, що між цими організаційно-правовими формами існує одна відмінність: в агрохолдингах структурні підрозділи здебільшого є юридичними особами, а СВК не мають такого статусу. Проте обидві згадані вище організаційно-правові форми для проведення розрахунків використовують вартісну складову – трансфертні ціни, які за своєю економічною природою подібні до внутрішньогосподарських. Тому запропоновані підходи до запровадження трансфертних цін можна використовувати як у сільськогосподарських виробничих кооперативах, так і вертикально інтегрованих структурах.

Ключові слова: інтеграція, кооперація, сільськогосподарські кооперативи, агрохолдинги, свинарство, виробництво, збут.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень. Зарубіжний досвід та вітчизняна практика переконують, що одним із напрямів забезпечення ефективного розвитку свинарства в сільськогосподарських підприємствах, особливо малих, є формування досконалих кооперативних та інтеграційних зв'язків із контрагентами. Очевидно, що позитивний ефект від цього процесу виявляється в наступному: створюються можливості щодо диверсифікації виробництва; покращується стан у певному сегменті ринку суб'єктів господарювання – учасників кооперативних відносин завдяки консолідації пропозиції продукції свинарства й попиту на матеріально-технічні та фінансові ресурси; створюються передумови для посилення спеціалізації виробництва й відповідного зниження собівартості; раціональне використання наявних ресурсів, що дає змогу забезпечити організаційне поєднання технологічного циклу вирощування та реалізації свиней і продуктів їх забою; зниження трансакційних витрат.

Мета дослідження. На основі узагальнення досліджень науковців та практичної діяльності суб'єктів господарювання в сфері агробізнесу розробити напрями розвитку кооперативних зв'язків за виробництва продукції свинарства, що передбачає залучення малих господарств у конкурентоспроможні ланцюги поставок продукції свинарства на основі утво-

рення кооперативів через створення переробних потужностей або введення до їх складу м'ясопереробного підприємства, створення сільськогосподарських виробничих кооперативів на базі високотоварних особистих селянських господарств і збиткових господарств та посилення інтеграції великих господарств із племінними заводами й репродукторами; запровадження системи трансфертного ціноутворення, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва свинини та задоволенню інтересів усіх учасників.

Матеріал і методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення фундаментальних положень аграрної науки щодо розвитку сільськогосподарської кооперації.

У процесі дослідження застосовували такі методи: монографічний – для вивчення можливостей розвитку кооперативних та інтеграційних взаємозв'язків сільськогосподарських підприємств в процесі виробництва та збуту продукції свинарства; діалектичний та абстрактно-логічний слугували для здійснення теоретичних і методологічних узагальнень та формулювання висновків, що впливають з результатів дослідження; статистико-економічні прийоми – з метою порівняння динаміки функціонування сільськогосподарських виробничих кооперативів з виробництва продукції

свинарства із сільськогосподарськими підприємствами інших організаційно-правових форм господарювання.

Результати дослідження та обговорення.

Інтеграція, як і кооперація, за своєю сутністю відображають один процес – виробничо-економічну співпрацю суб'єктів господарювання, які здійснюють різний вид виробничо-господарської діяльності, але вони є складовою технологічного процесу з метою підвищення ефективності виробництва кінцевої продукції або виконання робіт і надання послуг. Як зазначають науковці, значимість інтеграції й кооперації обумовлена тим, що виробництво і доведення до споживача продуктів харчування передбачає в організаційному значенні формування складного ланцюга поставок, на кожному рівні якого залучають різні галузі, який включає матеріально-технічне постачання сільгоспвиробництва, сільськогосподарське виробництво продукції, заготівлю, транспортування, зберігання, переробку і реалізацію [1]. Водночас поділяємо думку про те, що саме сільськогосподарська кооперація дає змогу дрібним товаровиробникам ставати учасниками агроланцюгів поставок із високою доданою вартістю, що сприяє їх ефективному розвитку [2].

Вирощування свиней у провідних країнах світу здебільшого здійснюється у фермерських та особистих господарствах, які ведуть виробничу діяльність як у межах інтегрованих підрозділів, так в індивідуальному порядку. В останні роки через посилення процесів внутрішньогалузевої концентрації та спеціалізації свинарства, однією з основних причин яких є розмір використовуваних сільськогосподарських угідь, у всіх країнах спостерігаються процеси укрупнення господарств з вирощування свиней [3].

У цьому аспекті становить інтерес досвід розвитку інтеграційних зв'язків між учасниками ланцюга поставок продукції свинарства у провідних країнах світу. У США відбувається інтеграція фермерських господарств із спеціалізованими фірмами, у сферу діяльності яких входить не тільки селекційно-племінна робота у фермерських господарствах, а й забезпечення їх спеціальними комбікормами, матеріально-технічне постачання, ветеринарне обслуговування, реалізація племінного молодняка. Ще у 90-х роках минулого століття свині товарних кондицій надходили переважно від незалежних фермерів, діяльність яких передбачала замкнутий цикл виробництва і реалізації свиней через ринок живих тварин [4]. На сьогодні в США у свинарстві поширена вертикальна інтеграція між усіма учасниками циклу вироб-

ництва продукції свинарства. Більшу частину виробництва продукції сільськогосподарської сфери організують і координують інтегратори через контракти із фермерами, що є учасниками однієї зі стадій такого циклу. Деякі інтегратори працюють за бройлерним типом, коли фірма-інтегратор, що має власні переробні підприємства, заводи з виробництва кормів, координує через виробничі контракти роботу фермерів, що спеціалізуються на окремих стадіях. Інші акцентують увагу в контрактах на організаційних питаннях, водночас закуповують і поставляють корми фермерам та реалізують свиней на основі ринкових цін. Найбільша частина свиней товарних кондицій надходить від фермерів, які займаються відгодівлею, а інтегратори постачають їм молодняк тварин, корми, забезпечують надання ветеринарних та інших послуг. Фермер виділяє приміщення для тварин, забезпечує їх повне обслуговування при вирощуванні тощо. За такого підходу він отримує оплату за свою працю, яка включає певну плату за кожен тварину або свиномісце, а також додаткові виплати за раціональне використання кормів, створення комфортних умов для утримання поголів'я та ін.

Розглянемо один із важливих етапів у ланцюзі поставок свинини, а саме транспортування свиней переважно автомобільним транспортом, який є найбільш швидким і доступним за ціною засобом пересування. У таких країнах як Данія, Нідерланди, США тварин перевозять спеціалізовані транспортні компанії, які укладають довгострокові договори із товаровиробниками. В інших країнах здебільшого перевезення тварин оплачують переробні підприємства, які мають власний транспортний парк або ж транспортування здійснюється невеликими приватними компаніями. Транспортування свиней, на відміну від інших видів сільськогосподарської продукції, у провідних країнах світу практично не регулюється державою, при цьому тарифи досить високі через необхідність здійснення спеціальних заходів під час тривалих перевезень тварин. Зазначене вище дає підстави для висновку про необхідність створення цивілізованої інфраструктури логістичних операторів у вітчизняній практиці, які сприяли б якісному виконанню спеціалізованих функцій згідно з чинними європейськими стандартами та нарощували б додану вартість у ланцюзі поставок свинини.

У більшості економічно розвинених країнах значна роль у виробництві свинини належить фермерським господарствам. У Китаї понад 90 % її обсягу забезпечують невеликі господарства, які утримують не більше трьох

свиноматок на сім'ю. У Польщі на частку фермерських господарств припадає 70 % поголів'я, в Угорщині – майже 50 % [5]. Ефективність виробництва продукції свинарства у малих фермерських господарствах забезпечується залученням їх на основі кооперацій та інтеграції у конкурентоспроможні ланцюги поставок свинини, що є одним із першочергових завдань для вітчизняних умов господарювання.

Узагальнюючи зазначене вище, обґрунтованим є висновок, що створення умов для ефективного розвитку свинарства у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах потребує посилення розвитку інтеграційних та коопераційних зв'язків на основі довгострокового партнерства для малих, середніх і великих сільськогосподарських підприємств – виробників продукції свинарства.

Із цією метою здійснено типологізацію господарств корпоративного сектору аграрної економіки з виробництва продукції свинарства на основі використання методики Державної служби статистики України. До малих сільськогосподарських підприємств віднесено суб'єкти господарювання із поголів'ям свиней до 50 голів, середніх і великих – 51–5000 голів. Із урахуванням реальних умов розвитку свинарства та посилення ролі в забезпеченні населення країни продукцією цієї галузі вважаємо за необхідне офіційно передбачити нову категорію сільськогосподарських товаровиробників – суб'єкти підприємницького типу, які ведуть промислове виробництво – понад 5000 голів. Результати проведеного аналізу свідчать, що частка продукції цієї категорії господарств у структурі реалізованої продукції свинарства перевищує 50 %. Подібні тенденції у посиленні концентрації поголів'я у високоспеціалізованих господарствах також мають прояв у молочному скотарстві та птахівництві.

Очевидно, що для малих господарств із поголів'ям свиней до 50 голів з метою підвищення ефективності виробництва продукції свинарства та забезпечення конкурентоспроможності продукції, переважно на внутрішньому ринку, важливо активізувати процес створення кооперативних об'єднань зі збуту продукції й удосконалення функціонування сформованих кооперативних структур. Ці господарства потребують залучення їх у конкурентоспроможні ланцюги поставок свинини на основі організації забійних пунктів, процесу транспортування, підготовки продукції до продажу, використання локальних товарних марок, здійснення переробки м'яса свинини з урахуванням традицій регіону, організації сучасних форм оптової та роздрібною торгівлі.

Вважаємо, що малі господарства потребують кваліфікованого наукового супроводу в умовах підвищеного епізоотологічного ризику, а також важливу роль у забезпеченні їх ефективності відіграють постачальники кормів у разі відсутності власної кормової бази. Обґрунтовано, що кооператив з вирощування свиней може об'єднувати малі сільськогосподарські підприємства, індивідуальних підприємців у сфері агробізнесу, власників особистих селянських господарств, переробних підприємств та складів оптової і роздрібною торгівлі.

Важливим етапом логістичного ланцюга поставки свинини кооперативним об'єднанням є організація кооперативного забою, сортування та підготовки свинини до збуту, забезпечити який можливо за двома варіантами: придбання переробних потужностей завдяки фінансовим ресурсам пайовиків кооперативу – товаровиробників продукції свинарства чи введення до складу кооперативу на умовах рівноправного члена-пайовика м'ясопереробного підприємства. Очевидно, якщо кооператив з виробництва свинини функціонує нетривалий час і відповідно у нього недостатньо власних фінансових ресурсів для організації забою та переробки м'яса, то для нього економічно вигідним є другий варіант. З метою ефективного використання потужностей забійних цехів, транспортування, потужностей логістики та торгівлі, сільськогосподарському обслуговуючому кооперативу доцільно створити відповідні служби (відділи) з наданням їм таких функцій: відділ маркетингу та консалтингу – дослідження ринку, створення раціональної системи каналів збуту продукції з укладенням довгострокових контрактів поставок, матеріально-технічного забезпечення (пошук постачальників ресурсів), надання консультаційних послуг та супроводу окремих виробничих підрозділів кооперативу тощо; цех або підприємство забою й переробки продукції свинарства членів обслуговуючого кооперативу; логістичний відділ – потужності для зберігання м'ясної продукції та підготовки до продажу; відділ збуту продукції – продаж продукції в оптовій та роздрібній мережі, організація фірмової торгівлі; транспортний підрозділ – спеціальний транспорт для перевезення живих тварин, транспорт із холодильним устаткуванням; фінансовий відділ – планування потреби фінансових ресурсів та їх залучення із доступних джерел фінансування, ведення бухгалтерського обліку операцій, акумулювання тимчасово вільних фінансових ресурсів членів-пайовиків кооперативу і сільського населення об'єднаної територіальної громади, забезпечення отримання бюджетних дотацій і

кредитів господарствами-членами кооперативу та контроль за цільовим призначенням їх використання, здійснення грошових розрахунків з контрагентами, в тому числі взаєморозрахунки між членами кооперативу; видача позик членам кооперативу; створення резервного та інших фондів кооперативу, забезпечення фінансових взаємовідносин між державними установами та місцевою територіальною громадою, а також позабюджетними фондами. З метою забезпечення високоякісними кормами для кожної статево-вікової групи свиней малих сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств пропонується створити такий структурний підрозділ як комбікормовий завод. Він виготовлятиме на основі розроблених збалансованих раціонів для членів кооперативу концентровані корми, в тому числі на давальницьких умовах.

За організації кооперативного об'єднання у галузі свинарства важливим заходом є розробка моделі взаємовідносин суб'єктів кооперації. При цьому основний принцип має полягати в тому, щоб механізм взаємовідносин забезпечував рівні можливості отримання вигоди від спільної діяльності всіх суб'єктів кооперативу. Економічний механізм взаємовідносин має забезпечувати взаємозв'язок у кооперованому формуванні на основі еквівалентності взаєморозрахунків, який гарантує відшкодування витрат і отримання прибутку всіма учасниками. Внутрішні розрахункові ціни мають відшкодувати учасникам кооперативного об'єднання витрати і забезпечувати необхідні накопичення з урахуванням специфіки виробництва.

Механізм ціноутворення має передбачати визначення нормативної собівартості на основі нормативів виробничих витрат і з урахуванням конкретних умов роботи кооперативу.

Важливим чинником створення обслуговуючого кооперативу є потреба в інвестиційному капіталі для будівництва приміщення та придбання обладнання для забою й виготовлення м'ясопродуктів. На думку експертів, оптимальний обсяг виробництва для досягнення прибутковості має становити від 1 т м'ясних виробів. Для організації такої виробничої діяльності потрібно мати приміщення 100–200 м², на що в середньому треба витратити близько 189 тис. грн та відповідне обладнання вартістю 675 тис. грн. Крім того, вартість мінікомбікормового заводу з продуктивністю 1500 кг/год становить 420 тис. грн. За нашими розрахунками, термін окупності обладнання дорівнюватиме близько 3,5 років [6].

Згідно із Законом України «Про кооперацію» сільськогосподарський обслуговуючий

кооператив є неприбутковою організацією, що створюється в інтересах пайовиків, а одержаний прибуток розподіляється між його членами відповідно до частки їх участі в діяльності кооперативу [7]. Організація подібного кооперативного об'єднання дає змогу сільгоспвиробникам отримувати в одному місці кілька видів послуг (кредитування, раціональне формування вхідних матеріальних ресурсів і кормів, збут продукції та ін.), а також ефективно використовувати раніше створену матеріально-технічну базу переробних і обслуговуючих підприємств.

Надання кооперативу права розпоряджатися продукцією під час товароруку в ланцюзі виробник–споживач дасть змогу реалізовувати її на вигідних для сільгоспвиробника умовах, адже без належного наукового, інформаційного та технічного забезпечення сільськогосподарський товаровиробник втрачає на ринку як покупець ресурсів та продавець продукції. За економічною сутністю сільськогосподарський кооператив є координатором постачальницько-збутової діяльності членів кооперативу, що дасть змогу сільгоспвиробникові істотно знизити трансакційні витрати.

Підтримуємо думку вчених, що сільськогосподарський виробничий кооператив є найбільш прийнятною й ефективною формою господарювання на селі з позицій соціального захисту населення [8]. По-перше, член кооперативу зобов'язаний працювати в ньому і внести до статутного капіталу обов'язковий пай у натуральній або грошовій формі, що гарантує йому працевлаштування в кооперативі; менеджмент кооперативу обирають демократично і за необхідності його можна змінювати; за виходу з кооперативу член має право на повернення пайового внеску; прибуток в кооперативі розподіляють за результатами фінансового-господарської діяльності; чисельність членів кооперативу не обмежена.

Аналіз тенденцій та особливостей розвитку кооперування в сільському господарстві на основі опитування керівників і провідних фахівців сільськогосподарських підприємств з виробництва м'яса свиней, а також узагальнень результатів досліджень українських науковців дають підстави рекомендувати певні моделі виробничої кооперації у свинарстві:

- створення сільськогосподарських виробничих кооперативів (СВК) на базі високотоварних особистих селянських господарств, які утримуватимуть три голови свиней і більше площею землекористування більше 1 га в межах одного населеного пункту. Через кооперування передбачається об'єднання земельних

ділянок у власності ОСГ у єдиний масив з метою їх механізованого обробітку та вирощування сільськогосподарських культур на корм свиням;

- створення висококонцентрованих сільськогосподарських виробничих кооперативів на базі збиткових господарств корпоративного сектору інших організаційно-правових форм господарювання із чітким виділенням спеціалізованих структурних підрозділів, які ведуть свою діяльність на засадах внутрішньогосподарського розрахунку.

Зазначимо, що викладені пропозиції щодо створення СВК не мають спільних ознак з існуючими суб'єктами вказаної вище організаційно-правової форми господарювання. Як свідчать результати дослідження, для них характерний «радянський» тип організації виробництва, коли селяни – члени СВК де-факто перебувають у статусі найманого працівника. Через цю обставину вони втрачають мотивацію до ефективного виробництва продукції свинарства. Свідченням цього є низькі показники ефективності вирощування продукції свинарства (табл. 1).

виробничих кооперативів, які мають на меті зберегти й відродити свинарство, доцільно забезпечити вкладення інвестицій у технічне переоснащення та формування високопродуктивного стада. В іншому випадку свинарство є допоміжною галуззю, яка орієнтується лише на задоволення внутрішніх потреб у свинині. У результаті собівартість перевищує середнє значення по Україні, а закупівельні ціни нижчі, що стало причиною збитковості виробництва, яка у 2019 р. становила 11,23 %.

Низький рівень ефективності виробництва продукції свинарства в сільськогосподарських виробничих кооперативах, на думку вчених, є наслідком наявності певних суперечностей. Джерелом їх є двоїсте становище членів виробничого кооперативу. Використовуючи для організації спільного виробництва землю і майно та беручи безпосередню участь у процесі виробництва, вони одночасно виступають у двох взаємовиключних якостях. З одного боку – це власники капіталу, з іншого – наймані працівники. Як власники вони зацікавлені в отриманні найбільшого відсотка (або дивіденду) на цей капітал, а як наймані працівники

Таблиця 1 – Динаміка показників ефективності виробництва та реалізації продукції свинарства в сільськогосподарських виробничих кооперативах

Показник	Рік					2019 р. у % до	
	2015	2016	2017	2018	2019	2015 р.	2018 р.
Середньодобові прирости, г	279	295	291	303	299,74	107,4	98,9
Відхилення від середнього значення	-164	-165	-169	-179	-177,07		
Собівартість реалізованої продукції, грн/ц	1935,2	2244,12	2531	2621,64	3359,86	173,6	128,2
Відхилення від середнього значення	385,47	496,44	341,46	102,28	131,08		
Закупівельна ціна, грн/ц	1468,26	1676,71	2255,6	2146,41	2982,46	203,1	139,0
Відхилення від середнього значення	-84,31	-169,16	-212,5	-258,6	-359,33		
Рентабельність, %	-12,3	-2,8	-6,1	-18,5	-11,23	1,07 в.п.	7,27 в.п.
Відхилення від середнього значення	-12,5	-8,4	-18,8	-14	-14,73		

Джерело: складено та розраховано за даними Державної служби статистики України.

Дані таблиці 1 переконують, що ведення свинарства в сільськогосподарських виробничих кооперативах є неефективним. Зокрема, надзвичайно низькі показники середньодобових приростів свиней – у 2019 р. 299,74 грн, або на 177,07 грн менше, ніж у середньому по Україні. Очевидно, що така ситуація свідчить про екстенсивний тип розвитку свинарства, а також про наявність невикористаних можливостей щодо підвищення продуктивності тварин на основі інноваційного забезпечення. Саме тому для тих сільськогосподарських

хочуть мати якомога вищу оплату своєї праці. Ця суперечність доповнюється повною протилежністю інтересів тих, хто вже не працює в кооперативі, але має значні накопичення, і тих, хто продовжує працювати. Перші не впливають на діяльність кооперативу і зацікавлені в отриманні більшого доходу на свої паї, а інші прагнуть до подальшого розвитку виробництва (і одночасно до високої зарплати). Члени кооперативу істотно різняться за рівнем кваліфікації, виконують різні за значенням функції і мають неоднакові уявлення про те, як слід

використовувати ресурсний потенціал і отриманий прибуток. До того ж, чим більший кооператив, тим значніша роль менеджменту, тим менше для рядових членів можливість участі в прийнятті рішень з найважливіших питань життєдіяльності колективного виробництва.

З метою ідентифікації способів щодо підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських виробничих кооперативів-виробників розглянемо підходи до удосконалення системи менеджменту.

Так, контролюючим органом за результативністю прийнятих управлінських рішень є наглядова рада, результати діяльності якої доповідаються на загальних зборах. На основі договорів правління кооперативу приймає зобов'язання щодо реалізації продукції за договорами-контрактами з переробними та торговельними суб'єктами господарювання.

Необхідно зазначити, що в нинішніх умовах відбуваються трансформації в методах освоєння внутрішньогосподарського розрахунку структурними підрозділами виробничих кооперативів. Замість доведення госпрозрахункових завдань трудовим колективам запропоновано розробляти бізнес-плани, в яких мають бути відображені: основні засоби, закріплені за госпрозрахунковими підрозділами; чисельність і професійний склад працівників; обсяги виробництва, структура і канали розподілу продукції; ціни, виручка від реалізації, прибуток; формування і розподіл доходів.

Особливу роль відіграють майнові відносини. Структурному підрозділу сільськогосподарського виробничого кооперативу необхідно мати на внутрішньому балансі основні виробничі і невикористані фонди, оборотні кошти. Це майно передається підрозділу за встановлення організаційно-виробничої структури СВК з метою збалансованого забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами. Майнові відносини значною мірою визначають відносини з приводу виробництва і реалізації продукції, ціннові та фінансові взаємовідносини між структурними підрозділами і кооперативом в цілому.

Нині проблемою для багатьох господарств є доведення до підрозділів обґрунтованих лімітів витрат, оскільки така робота потребує напружених і обґрунтованих норм, постійного контролю за їх дотриманням, продуманої системи матеріального стимулювання й обов'язкових заходів відповідальності, а також копіткої роботи із сільгоспвиробниками щодо роз'яснення складених планів. Проблема посилюється тим, що на багатьох підприємствах практично припинено розроблення норматив-

но-прогнозних прогресивних технологічних карт, а це позбавляє їх можливості складати і користуватися обґрунтованими нормативами.

Проте формування нормативів витрат ресурсів як живої, так і уречевленої праці через прямі вимірювання потребує значних коштів і часу та не відповідає сьогоденній стадії розвитку науково-технічного прогресу. Тому в сучасних умовах важливого значення набувають непрямі методи вимірювань через моделювання умов виробництва, визначення чинників, які впливають на розміри виробничих витрат, та напрями цього впливу, що дає змогу оперативно формувати функціональні зв'язки й ефективні залежності між обсягами ресурсів і кінцевою продукцією, на виготовлення якої вони витрачаються в конкретних умовах.

Реалізація даних теоретичних напрямів дасть змогу автоматизувати процес формування нормативних систем, надасть їм динамічності й оперативності.

Основою для виконання досліджень слугували матеріали паспортизації умов виробництва на конкретній тваринницькій фермі. Паспортизація умов виробництва забезпечує необхідне вивчення технології й економічних показників діяльності ферми, з'ясовує об'єктивні параметри та умови виробництва для подальших розробок.

Головна мета паспортизації умов виробництва на тваринницьких фермах полягає у підвищенні ефективності виробництва на основі підвищення продуктивності праці, застосування науково обґрунтованих економічних норм, кращого використання матеріальних і трудових ресурсів [9].

Свого часу впровадження методології паспортизації умов виробництва на економічних засадах відіграло надзвичайно позитивну роль у питаннях оптимізації виробничих витрат та підвищенні ефективності виробництва. Однак час диктує нові вимоги у цьому напрямку. В умовах ринкового ведення виробництва нормативи потреб матеріальних ресурсів у вартісному виразі зазнають постійних змін через коливання цін на ринку. Зазнають періодичних змін і витрати на оплату праці разом із ростом мінімального рівня заробітної плати. Внаслідок цього виникає потреба кількарізного перегляду матеріалів паспортизації впродовж року, що неможливо, оскільки останні фігурують як документ нормативної бази підприємства, а їх перегляд і перезатвердження здійснюються згідно з відповідними правилами та планом. Якщо зміну рівня мінімальної заробітної плати можна було б передбачити у плані перегляду, то коливання цін на ринку мало прогнозовані.

Запропоновано створення поопераційних електронних технологічних карт виробництва різних видів продукції тваринництва на базі оновлених галузевих нормативних систем, що суттєво спрощує процес планування витрат і прогнозування результатів виробництва, аналіз, економічне обґрунтування якісних та кількісних засобів виробництва, пошуку найвигідніших організаційно-технологічних варіантів.

В умовах ринкової економіки підвищення ефективності виробництва є основним завданням функціонування будь-якого підприємства. Суть поняття ефективність виробництва можна визначити як відношення одержаних результатів до затрат праці та витрат ресурсів і засобів у матеріальному виробництві. Для цього у тваринництві використовують систему показників, які відображають ефективність виробництва, зокрема: продуктивність праці, собівартість продукції, рівень рентабельності виробництва та ін. [10].

Якщо за даними паспортизації умов виробництва можна проводити комплексний аналіз діяльності тваринницької ферми за певний період, а найчастіше за рік, то інструментарій електронних технологічних карт дозволяє використовувати його щоденно, на рівні оперативного управління, з метою коригування поточних витрат, своєчасного вжиття заходів у разі відхилення від планових параметрів. Порівняння нормативних і фактичних витрат дає змогу об'єктивно оцінити досягнення й виявити недоліки в роботі ферми.

Дослідження науковців НДІ «Укрпромагро-продуктивність» підтверджують можливість вирішення цієї проблеми залученням зазначених видів інструментарію у ведення управлінської та планово-економічної роботи на місцях, у кінцевому підсумку це визначає можливість новим формуванням на селі працювати з відповідним рівнем ефективності [11].

У ході досліджень здійснено ретельний аналіз технологічного процесу за кількісними та якісними показниками, а також чинників, що впливають на величину затрат живої й уречевленої праці [12].

Формування нормативних систем передбачає виявлення всіх чинників, які впливають на ефективність виробництва, залежності продуктивності від витрат матеріальних і трудових ресурсів та часу на виконання виробничого процесу.

Отже, розвиток сільськогосподарської кооперації та ефективне функціонування її організаційних структур безпосередньо залежать від результативності менеджменту та рівня додержання у виробничих умовах базових її

принципів. Це надто важливо для сільськогосподарських виробничих кооперативів на початковому етапі, які в умовах подальшого поділу й кооперації праці, формування багатокладної економіки та розвитку ринкових відносин стають найбільш перспективною формою організації виробництва, що більшою мірою відповідає особливостям ведення сільськогосподарської діяльності та інтересам селян. Поділяємо думку, що управління сільськогосподарським виробничим кооперативом та його структурними ланками має створювати максимально сприятливі організаційно-економічні передумови для захисту інтересів товаровиробників завдяки найкращому використанню наявних у них земельних, матеріально-технічних і фінансових ресурсів, сприяти досягненню найвищої продуктивності й ефективності праці. В умовах розвитку ринкових відносин і формування багатокладної економіки система виробничо-економічних зв'язків людини і мотивація її поведінки дедалі більш ускладнюється [13].

Ефективний розвиток галузі свинарства на сьогодні забезпечується у всіх розвинених країнах на основі концентрації, спеціалізації й агропромислової інтеграції та впровадженням промислових технологій. Світовий досвід ведення свинарства переконує, що максимальна економічна ефективність досягається за виробництва свинини у великих спеціалізованих підприємствах промислового типу на основі найважливіших принципів інтенсифікації: раціональної організації плеїнної справи із застосуванням 2-4-породного схрещування; удосконалення системи відтворення і структури стада, раціональної організації вибракування тварин; правильної організації утримання тварин і проведення ветеринарно-профілактичних заходів у виробничих приміщеннях; раціональної організації кормовиробництва та його інтенсифікації; поліпшення системи годівлі з урахуванням особливостей статевовікових груп тварин; формування оптимальної матеріально-технічної бази; удосконалення кооперації та інтеграції виробництва; механізму організаційно-економічних відносин між структурними підрозділами суб'єкта господарювання та контрагентами у процесі виробництва і реалізації продукції свинарства [14].

Однією з умов створення й успішного функціонування інтегрованого об'єднання холдингового типу у вітчизняній практиці є: інтеграція у межах великих адміністративних районів, яка є тривалим процесом, що пояснюється відсутністю досвіду й нестачею у промислових і сільськогосподарських підприємств вільних

фінансових ресурсів; потреба наявності у регіонах необхідної інфраструктури ринку, що змушує учасників формування займатися всіма видами комерційних операцій [15].

Економічна доцільність участі сільськогосподарських підприємств у агрохолдингу пояснюється наступним. По-перше, покращується фінансово-економічний стан підприємства завдяки зменшенню трансакційних витрат; зниження постійних витрат на одиницю продукції, а отже і собівартості сільськогосподарської продукції; зростання обсягу продажів за умови нарощування обсягів виробництва під час розширення (за допомогою торгово-збутових можливостей агрохолдингу) існуючих ринків збуту і використання бренду; покращення ділового іміджу учасників формування.

По-друге, участь в об'єднанні стабілізує роботу підприємств, що дасть змогу зберегти, а в деяких випадках збільшити кількість робочих місць, що позитивно позначиться на вирішенні соціальних проблем регіону. Отже, найважливіше завдання ефективного розвитку свинарства полягає в об'єднанні капіталів партнерів, вкладення у галузь свинарства фінансових ресурсів високоприбуткових підприємств, а також у зниженні витрат на спільне виробництво продукції. Для цього необхідно створити гнучкі виробничо-економічні зв'язки сільськогосподарських товаровиробників із переробними, обслуговуючими, торговими й іншими структурами на основі господарського механізму, який задовольняє економічні інтереси всіх учасників кооперації та агропромислової інтеграції [16].

Вважаємо, що зважаючи на ускладнений розвиток вітчизняного племінного свинарства та низькоефективне ведення свинарства в сільськогосподарських підприємствах у цілому, необхідно стимулювати концентрацію виробництва у великих інтегрованих формуваннях, які мають власні комбікормові й переробні підприємства, забезпечення племінними тваринами, племінною продукцією і кормами на основі залучення середніх і малих спеціалізованих господарств, а також активно фінансувати із державного, регіонального бюджетів та об'єднаних територіальних громад наукові дослідження, що стосуються сучасних проблем розвитку досліджуваної галузі.

За системою організації виробництва інтегровані об'єднання доцільно розділити на підприємства двох основних типів: кластерне виробництво в межах чітко визначеного територіального формування (об'єднаної територіальної громади, району, області) та формування міжрегіональних виробничо-господарських

структур із виробництва та переробки сільськогосподарської продукції [17]. Суб'єкт підприємницької діяльності організовує вертикально інтегроване виробництво, переробку і продаж готової продукції в регіоні через створення агрохолдингу. Прикладом такої діяльності є Агротехспілка «Україна» Київської області, складовою частиною якої є об'єднання ТОВ «Агросвіт». Маючи розвинену галузь тваринництва, підприємство здійснює переробку тваринницької продукції. Карапишівське приватне підприємство Агротехспілка «Україна» переробляє велику рогату худобу і свиней та пропонує населенню м'ясопродукти і ковбасні вироби у широкому асортименті під торговою маркою «Карапишівські ковбаси». Асортимент налічує понад 100 найменувань якісних ковбас і м'ясопродуктів із використанням власної сировинної бази повного циклу виробництва – «Від лану до столу». Із 2013 р. ПП Агротехспілка «Україна» працює за системою управління безпечністю харчових продуктів, що відповідає вимогам національного стандарту ДСТУ ISO 22000:2007.

Високоефективне виробництво свинини в інтегрованих об'єднаннях забезпечується на основі інноваційних технологій, які здебільшого розроблені за кордоном. Зазначимо, що за основними технологічними підсистемами рівень запозичення інновацій становить від 50 до 100 %: техніка і обладнання на 100 % імпортна. Найбільш поширене обладнання фірми Big Dutchman (Німеччина), Roxell (Бельгія); племінна справа ґрунтується на основі зарубіжних систем селекції і закупівлі племінного поголів'я, зокрема таких фірм: PIC (Великобританія), Hermitage (Ірландія), Dan Bred (Данія). Поступово відбувається процес переміщення ферм по розведенню свиноматок із країн-виробників селекційних програм у нашу країну [18]. Агрохолдинги активно створюють в Україні селекційні центри; підприємства з виробництва кормів, устаткування яких і рецептура комбікормів імпортовані, зерно – вітчизняне. Впроваджують «зелені» технології утилізації гною, що дає змогу використовувати ці відходи за виробництва зерна. Навіть у регіонах, де свинарство неможливо забезпечити кормами власного виробництва, застосування таких технологій дає значний економічний ефект.

Основне завдання племінної роботи в сучасному свинарстві – це отримання тварин, придатних для промислової технології з високою плодючістю (25–30 порослят на свиноматку в рік), скоростиглістю (160–170 діб відгодівлі до живої маси 100 кг) і низькою витратою корму (2, 9–3,5 корм. од. на 1 кг приросту).

Генетичний потенціал вітчизняних порід свиней високий, але він залишається незатребуваним через відсутність сформованої системи взаємодії промислових комплексів і племінних підприємств. Усі великі комплекси використовують селекційні програми іноземних фірм, отримують племінний молодняк з інших країн. У деяких агрохолдингах функціонують племінні заводи і репродуктори, але здебільшого на території України знаходяться тільки товарні репродуктори та відгодівельні комплекси.

Вважаємо, що єдина інформаційна система дасть змогу забезпечити: організацію моніторингу продуктивності племінних стад на основі систематично поповнюваної інформації з усіх племінних підприємств; накопичення й обробку даних у режимі он-лайн, можливість отримання інформації користувачами будь-якого рівня; вдосконалення оцінки племінних тварин. Фінансова підтримка створення єдиної інформаційної системи має здійснюватися на загальнодержавному рівні.

Розвиток свинарства корпоративного сектору в більшості областей України має обнадійливі перспективи, зважаючи на наявність кормової бази (зернове виробництво і комбікормова промисловість); потребу м'ясопереробної промисловості в якісній свинині; зацікавленість інвесторів у розвитку даної підгалузі [19]. Однак вітчизняне свинарство нині відчуває дефіцит племінних ресурсів, без яких неможливий і конкурентоспроможний розвиток галузі. Тому як відповідь на зростаючий попит виробництва зберігається позитивна динаміка імпорту племінного поголів'я, що є економічно недоцільним. З метою забезпечення формування на базі кращих вітчизняних і світових генотипів власного маточного поголів'я свиней необхідно створити селекційно-генетичний центр, де будуть забезпечені умови для ведення поглибленої селекційної роботи з удосконалення племінних якостей тварин.

Вважаємо, що селекційно-генетичний центр (СГЦ) має бути комплексом будівель (споруд), призначених для розведення високопродуктивних чистопородних племінних свиней, організації обліку, оцінювання рівня тварин, продуктивності та якості тваринницької продукції, в тому числі за допомогою використання автоматизованих систем управління селекційно-племінною роботою. Створення такого селекційно-генетичного центру можливе на базі колишніх обласних племінних станцій або інших суб'єктів підприємницької діяльності, які мають племінне свідоцтво та занесені до Державного племінного реєстру.

Фінансування має здійснюватися через такі джерела: державного, обласних, об'єднаних територіальних громад бюджетів, а також відрахувань приватних інвесторів. З державного бюджету має виділятися 30 % компенсації вартості модернізованих, зведених будівель і споруд, придбаного обладнання та племінних тварин.

За рахунок обласного бюджету мають частково відшкодовуватися поточні витрати на ведення виробничого процесу на основі відповідного кошторису та в межах фінансування регіональної програми розвитку агропромислового комплексу. Органи об'єднаних територіальних громад передають безоплатно, як внесок до статутного капіталу, майно та земельні ділянки колишніх обласних племінних станцій. Кошти приватних інвесторів є також внеском до статутного капіталу СГЦ. На нашу думку, найбільш прийнятною організаційно-правовою формою слід вважати акціонерну. Основними акціонерами можуть бути суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу, підприємства харчової промисловості та інші організаційні структури.

Витрати на проведення наукових досліджень мають фінансуватися за рахунок коштів державного бюджету (за результатами проведеного конкурсу проектів науково-дослідних робіт), НААН (у межах затвердженої програми наукових досліджень), а також на основі укладених угод суб'єктів підприємницької діяльності з науково-дослідними й освітніми закладами країни.

Вважаємо, що надання державної підтримки щодо створення додаткових і модернізації існуючих селекційно-генетичних центрів по тваринництву дасть змогу забезпечити часткове, а в подальшому й повне імпортозаміщення племінної продукції (матеріалів), належні умови для отримання й розведення вихідних порід і ліній тварин, удосконалення їх племінних і продуктивних якостей, що стане потужною основою успішного розвитку племінного тваринництва, а також підвищення конкурентоспроможності галузі на вітчизняному та світовому ринках.

На нашу думку, основними функціями СГЦ (селекційно-генетичного центру) є: бонітування (комплексне оцінювання) сільськогосподарських тварин на замовлення їх власників; аналіз результатів бонітування худоби по області; формування і ведення обласної бази сільськогосподарських тварин; облік племінних тварин в області; підготовка матеріалів щодо внесення в Державний реєстр суб'єктів племінної справи з відповідною видачею пле-

мінних свідоцтв; допомога з ведення зоотехнічного обліку; науковий супровід в оновленні стада у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення; проведення заходів щодо підготовки та перепідготовки фахівців з племінної справи.

Важливою складовою ефективного функціонування кооперативних чи інтеграційних утворень є ведення виваженої внутрішньої цінової політики, що передбачає взаємовідносини між підприємствами агрохолдингу або структурними підрозділами сільськогосподарського кооперативу.

Практика діяльності вертикально інтегрованих структур свідчить, що всі структурні підрозділи працюють за принципами внутрішнього господарського розрахунку. У даному випадку провідну роль відіграють трансфертні ціни. Водночас економічна теорія виділяє п'ять основних типів трансфертних цін, які компанії можуть використовувати для передавання сировини і надання послуг між підрозділами: трансфертні ціни на основі ринкових цін; трансфертні ціни на основі маржинальних витрат; трансфертні ціни на основі повних витрат; трансфертні ціни типу «витрати-плюс»; трансфертні ціни на основі переговорів [20].

Так, за існуючою методикою розрахунку трансфертних цін на основі органічної будови капіталу підсумкова сума прибутку розподіляється по підрозділах на основі частки капіталу, що припадає на них. Щодо трансфертних цін на основі ринкових, то вони встановлюються, виходячи з цін на аналогічні товари на конкурентному ринку. Відповідно до даного методу трансфертна ціна є фактичною ціною, за якою структурний підрозділ може продати проміжну продукцію зовнішнім замовникам, або ціною, запропонованою конкурентом. Прийнято вважати, що досконалий конкурентний ринок діє, якщо продукт є однорідним і якщо жоден з покупців або продавців не може істотно вплинути на зміну ринкових цін.

У сільськогосподарському виробництві часто трапляється ситуація, коли ринок проміжної продукції відсутній або несумісний у частині порівняння цін різних господарств. У такому разі застосування методик трансфертного ціноутворення на основі ринкових цін недоцільне через високий ступінь ймовірності суттєвих розбіжностей у трансфертних цінах. Тому економічно прийнятним буде застосування трансфертних цін на основі маржинальних витрат. Такий методичний підхід сприяє взаємодії між структурними підрозділами, як контрагентами на необхідному рівні випуску продукції для максимізації прибутку

в умовах недосконалого ринку. Трансфертна ціна на основі маржинальних витрат на виробництво проміжної продукції, за оптимального рівня виробництва на підприємстві в цілому, є найбільш органічним варіантом трансфертних цін, зважаючи на економічну суть суб'єктів господарювання.

Ще одним поширеним видом трансфертних цін є ціни на основі повних витрат. Суть даного методу трансфертного ціноутворення полягає в тому, що проміжна продукція передається між підрозділами за ціною, яка включає в себе повну суму витрат, понесених на даному етапі виробництва. Керівники деяких підприємств формують цей вид трансфертних цін на основі додавання до змінних витрат умовних надбавок, у результаті отримана сума відповідає повним витратам. Привабливість цього методу полягає в тому, що керівники вивчають рішення, пов'язані з випуском продукції, як довгострокові, тому їм потрібні показники повних довгострокових витрат. Незважаючи на те, що за використання даного виду трансфертних цін підрозділ не закладає прибуток за свої послуги в трансфертні ціни у цілому для підприємства, цей метод корисний для планування й оцінювання довгострокових перспектив і резервів для цінового маневрування.

Трансфертні ціни, визначені на основі собівартості, передаються іншим структурним підрозділам. Тому ці трансфертні ціни не прийнятні для визначення ефективності функціонування окремих виробничих структур. Вважаємо, що з метою формування раціональної системи управлінського обліку й об'єктивного визначення ефективності діяльності та внеску кожного центру відповідальності в загальні фінансові результати підприємства даний метод трансфертного ціноутворення не слід застосовувати.

Підходом до удосконалення методики попереднього виду трансфертного ціноутворення можуть бути трансфертні ціни на основі «витрати плюс надбавка». Цей підхід відповідає потребам трансфертного ціноутворення, який передбачає, що підрозділи, здійснюючи поставки продукції, отримуватимуть прибуток від товарів і послуг, що передаються по трансферту.

Відповідно як базу використовують змінні витрати, і надбавка має покрити постійні витрати, та передбачити певний внесок у формування прибутку. Якщо застосовувати такий підхід, то оцінювання повних витрат виявиться навіть більш неточним, ніж за використання традиційних систем калькуляції собівартості. Незважаючи на те, що на практиці трансферт-

не ціноутворення використовують великі холдинги і групи компаній, пропонуємо скористатися системою трансфертного ціноутворення «повна собівартість плюс частина нормативного прибутку, що спрямовується на розвиток суб'єкта господарювання». Ці показники розраховують на основі нормативів витрат і відповідно очікуваного рівня цін, передбачених у прогнозованому бюджеті доходів і витрат, який щороку розробляє економічна служба агрохолдингу спільно з аналітичним відділом.

Сутність даного підходу полягає в тому, що кожний центр відповідальності вертикально інтегрованої структури буде розраховувати повну собівартість власних послуг, що надаються ним іншим підрозділам господарства. Так, у межах окремого центру відповідальності має розроблятися бюджет розвитку на наступний рік, де будуть враховані суми збільшення фонду оплати праці для центру відповідальності, вартість здійснення необхідних заходів щодо покращення матеріально-технічної бази підрозділу й інші необхідні підрозділу витрати. Після цього до собівартості послуг підрозділу додається сума бюджету розвитку на наступний рік і на підставі отриманої суми визначається трансфертна ціна послуг даного підрозділу, за якою воно буде передавати роботи або сировину в інші підрозділи. Якщо трансфертні ціни виявляться об'єктивно неприйнятними для інших підрозділів, то можливе коригування бюджету розвитку в бік його зменшення до прийнятної величини.

Отже, трансфертні ціни одержали широке поширення в господарському обороті холдингових структур, у тому числі за обміну товарами і послугами в межах інтеграційних об'єднань. Розвиток виробничої вертикальної кооперації та інтеграції в аграрному секторі став об'єктивною основою розширення сфери застосування трансфертних цін, за допомогою яких вирішується проблема вирівнювання економічних умов і паритетності відносин.

Незважаючи на наявність кількох типів трансфертного ціноутворення, вибір оптимального є для менеджменту суб'єкта господарювання складним завданням, зважаючи на певні їх особливості, що обмежують застосування трансфертних цін залежно від організаційної структури підприємства і сформованих методів господарювання. Нині трансфертне ціноутворення в сільськогосподарських підприємствах застосовується нечасто або в окремих вузькоспеціалізованих напрямках. Поширення взаємодії центрів відповідальності через трансфертні ціни має бути в колі завдань керівництва щодо становлення ефективної системи

управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах – виробниках продукції свинарства.

Висновки. Отже, розвиток інтеграційних процесів набув стратегічного значення, що обумовлено, насамперед, необхідністю стабілізації виробничого процесу продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах, відновлення порушених виробничо-господарських зв'язків, дотримання паритету інтересів всіх галузей і господарюючих суб'єктів. Виробники продукції свинарства є учасниками інтеграційних процесів, маючи на меті зниження ризику, пов'язаного з виробництвом, його залежністю від природно-кліматичних умов, стихійністю ринку продукції свинарства та кормів, необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва. Переробні підприємства також прагнуть орієнтувати на одержання стабільних доходів, для чого слід створити надійну сировинну базу та бути учасником ринків збуту продукції.

Сільськогосподарський кооператив визначає метою своєї діяльності не отримання прибутку, а забезпечення умов для більш ефективної трудової та господарської діяльності його членів. У зв'язку з цим структура органів управління кооперативом, їх склад і порядок функціонування мають забезпечувати дотримання демократичних принципів, захист інтересів членів кооперативу, водночас створювати для виконавчих органів можливість своєчасно приймати управлінські рішення, керуючись інтересами кооперативу. Вважаємо, що посилення інтеграції дрібних виробників продукції свинарства і великих компаній дозволить посилити їх взаємні переваги. Так, великі товаровиробники продукції свинарства привносять в інтегровану систему стабільність, керованість, а малий бізнес, який формує конкурентне середовище, забезпечує гнучкість та індивідуалізацію діяльності.

Варто наголосити, що специфіка грошових відносин, здійснюваних за допомогою використання трансфертних цін, полягає в тому, що вони реалізуються у межах однієї компанії, тоді як комерційний розрахунок передбачає розрахунки, грошові відносини між декількома суб'єктами підприємницької діяльності. За внутрішньогосподарського розрахунку ціни встановлюються, спираючись на принципи єдиної політики і стратегії суб'єкта господарської діяльності у сфері агробізнесу і характеризуються низкою чинників, що відображають загальні цілі інтеграційного або кооперативного формування в межах комерційного розрахунку. Трансфертні ціни сприяють доягненню

планових показників по прибутку, зниженню витрат виробництва на всіх етапах виробничого циклу, слугують інструментом контролю за виконанням фінансового плану, використовуються для розподілу ресурсів і прибутків у межах суб'єкта господарювання.

Необхідно зазначити, що спільною ознакою сільськогосподарських виробничих кооперативів та вертикально інтегрованих структур є те, що вони мають у своєму складі велику кількість структурних підрозділів, між якими функціонують товарні взаємовідносини. Проте слід вказати, що між цими організаційно-правовими формами існує одна відмінність: в агрохолдингах структурні підрозділи здебільшого є юридичними особами, а СВК не мають такого статусу. Проте обидві згадані вище організаційно-правові форми для проведення розрахунків використовують вартісну складову – трансфертні ціни, які за своєю економічною природою подібні до внутрішньогосподарських. Тому запропоновані підходи до запровадження трансфертних цін можна використовувати як у сільськогосподарських виробничих кооперативах, так і вертикально інтегрованих структурах.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Онегіна В.М. Державна аграрна політика та підтримка тваринництва в Україні. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка, 2018. Вип. 191. С. 77–91.
2. Даниленко А.С., Варченко О.М., Рудич О.О. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику: колективна монографія. Біла Церква, 2011. 259 с.
3. The strategy of developing agricultural supply chain in terms of food security in Ukraine / O.Varchenko et al. International Journal of Supply Chain Management, 2018. Vol. 7, no 5. P. 657–666. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/2358-8100-2-PB.pdf
4. Ленінова Г.В. Моделювання потенційного впливу ЗВТ між Україною та ЄС на структуру імпорту продукції тваринництва. Економіка і прогнозування. 2014. № 1. С. 139–144.
5. Михайлова О.А. Тенденції розвитку мирового свиноводства. Вестник аграрной науки. 2018. Вып. 1(70). С. 36–45. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-mirovogo-svinovodstva/viewer>
6. Animal and management factors influencing grower and finisher pig performance and efficiency in European systems: A meta-analysis / Douglas S.L. et al. Animal. 2015. Vol. 9. Iss. 7. P. 1210–1220. DOI: 10.1017/S1751731115000269.
7. Мазур А.Г. Інституціональне забезпечення розвитку господарств сімейного типу в сільських територіях. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2019. № 3. С. 86–99.
8. Мазур В.А. Особливості кадрової політики аграрних підприємств у сучасних умовах. Економіка. Фінанси.

Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 1. С. 7–20.

9. Піменова О. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як чинник конкурентного господарювання малих і середніх господарств в Україні. Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Економіка, 2013. Вип. 148. С. 58–61.

10. Сачук Р.М., Демчук М.В. Бізнес-план проекту будівництва та експлуатації племінної ферми згідно з вимогами ветеринарної технології вирощування кролів потужністю на 100 міні-ферм. Рівне, 2012. 43 с.

11. Демчук І.М., Бісюк І.Ю., Микитюк Д.М., Нечипорук А.А. Методика розроблення нормативних систем продуктивності на утримання та вирощування великої рогатої худоби. Київ, 2013. 106 с.

12. Демчук І.М., Завалевська В.О., Гагрень Ф.О. Методика формування нормативних систем продуктивності у скотарстві. Київ: НДІ "Укragропромпродуктивність", 2014. 71 с.

13. Дудич Л. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як перспективний напрям розвитку аграрної економіки. Вісник Львівського нац. аграрн. ун-ту. Архітектура і сільськогосподарське будівництво, 2019. № 20. С. 161–164.

14. Мазуренко О.В. Промислове свинарство в умовах сучасного ринку. Економіка АПК, 2016. № 8. С. 27–32.

15. Хірівський Р. Інтегровані холдингові структури у посткризовий період функціонування АПК України. Вісник Львівського нац. аграрн. ун-ту. Серія: Економіка АПК, 2014. № 21(1). С. 194–199.

16. Дідух С.М. Агропромислові холдинги в контексті інклюзивного розвитку. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2020. № 2. С. 113–116.

17. Зінчук Т.О. Особливості функціонування вертикально інтегрованих бізнес-структур холдингового типу в аграрному секторі. Економіка АПК, 2019. № 9. С. 19–30.

18. Мазуренко О.В. Впровадження інноваційних технологій у свинарство – основа його інтенсивного розвитку. Наук. вісн. Львівського нац. ун-ту вет. медицини та біотехнологій ім. Гжицького. 2012. Т. 14, № 1(1). С. 435–439.

19. Ібатуллін М.І. Племінне свинарство в Україні: сучасний стан та проблеми вирішення. Зб. наук. праць Таврійського держ. агротехн. ун-ту, 2016. № 3. С. 70–76.

20. Дударенко В.В. Організаційно-правові форми та спеціалізація аграрних холдингів закордоном. Наук. вісн. Академії муніципального управління. Серія: Право. 2015. Вип. 1(2). С. 110–116.

REFERENCES

1. Onegina V.M. (2018). Derzhavna agrarna polityka ta pidtrymka tvarynnyctva v Ukraini. [State agricultural policy and support of animal husbandry in Ukraine]. Visnyk Harkivsk'ogo nacional'nogo tehničnogo universytetu sil's'kogo gospodarstva im. P. Vasylenka. Iss. 191, pp. 77–91.
2. Danylenko A.S., Varchenko O.M., Rudych O.O. (2011). Sil's'kogospodars'ka kooperacija: zarubizhnyj dosvid ta perspektyvy vprovadzhenja u vitchyznjanu praktyku: kolektyvna monografija [Agricultural cooperation: foreign experience and prospects for implementation in domestic practice: a collective monograph]. Bila Cerkva. 259 p.

3. Varchenko O., Svyynous I., Grynchuk Y., Tkachenko K., Shust O. (2018). The strategy of developing agricultural supply chain in terms of food security in Ukraine. *International Journal of Supply Chain Management*, Vol. 7. No 5, pp. 657–666. Available at: file:///C:/Users/user/Downloads/2358-8100-2-PB.pdf
4. Ljenivova G.V. (2014). Modeljuvannja potencijnogo vplyvu ZVT mizh Ukraїnoju ta JeS na strukturu importu produkcii' tvarynnyctva [Modeling the potential impact of the FTA between Ukraine and the EU on the structure of imports of livestock products]. *Ekonomika i prognuzovannja*. No 1, pp. 139–144.
5. Myhajlova O.A. (2018). Tendencyy rozvytyja myrovogo svynovodstva [Trends in the development of world pig breeding]. *Vesnyk agrarnoj nauky*. Vol. 1b. No 70, pp. 36–45. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-mirovogo-svynovodstva/viewer>
6. Douglas S.L., Szyszka O., Stoddart K., Edwards S.A., Kyriazakis I. (2015). Animal and management factors influencing grower and finisher pig performance and efficiency in European systems: A meta-analysis. *Animal*. Vol. 9. Iss. 7, pp. 1210–1220. DOI: 10.1017/S1751731115000269.
7. Mazur A.G. (2019). Instytucional'ne zabezpechennja rozvytku gospodarstv simejnogo typu v sil'skyh terytorijah Ekonomika [Institutional support for the development of family-type farms in rural areas Economy]. *Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannja nauky i praktyky*. No 3, pp. 86–99.
8. Mazur V.A. (2018). Osoblyvosti kadrovoi' polityky agrarnyh pidpryjemstv u suchasnyh umovah Ekonomika [Features of personnel policy of agricultural enterprises in modern conditions Economy]. *Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannja nauky i praktyky*. No 1, pp. 7–20.
9. Pimenova O. (2013). Sil'skogospodars'ka obslughovujucha kooperacija jak chynnyk konkurentnogo gospodarjuvannja malyh i serezhnyh gospodarstv v Ukraїni [Agricultural service cooperation as a factor of competitive management of small and medium farms in Ukraine]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo universytetu im. T. Shevchenka. Ekonomika*. Iss. 148, pp. 58–61.
10. Sachuk R.M., Demchuk M.V. (2012). Biznes-plan proektu budivnyctva ta ekspluatacii' plemynnoi' fermy zgidno z vymogamy veterynarnoi' tehnologii' vyroshhuvannja kroliv potuzhnistju na 100 mini-ferm [Business plan of the project of construction and operation of a breeding farm in accordance with the requirements of veterinary technology of rabbit breeding with a capacity of 100 mini-farms]. *Rivne*. 43 p.
11. Demchak I.M., Bisjuk I.Ju., Mykytjuk D.M., Nechporuk A.A. (2013). Metodyka rozroblennja normatyvnyh system produktyvnosti na utrymannja ta vyroshhuvannja velykoi' rogatoi' hudoby [Methods of development of normative systems of productivity for keeping and raising cattle]. *Kyi'v*. 106 p.
12. Demchak I.M., Zavalevs'ka V.O., Gagren' F.O. (2014). Metodyka formuvannja normatyvnyh system produktyvnosti u skotarstvi [Methods of formation of normative systems of productivity in cattle breeding]. *Kyi'v: NDI "Ukragropromproduktivnist' "*. 71 p.
13. Dudych L. (2019). Sil'skogospodars'ka obslughovujucha kooperacija jak perspektyvnyj naprjam rozvytku agrarnoi' ekonomiky [Agricultural service cooperation as a promising area of agricultural economy]. *Visnyk L'vivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu. Arhitektura i sil'skogospodars'ke budivnyctvo*. No 20, pp. 161–164.
14. Mazurenko O.V. (2016). Promyslove svynarstvo v umovah suchasnoho rynku [Industrial pig breeding in the modern market]. *Ekonomika APK*. No 8, pp. 27–32.
15. Hirivs'kyj R. (2014). Integrovani holdyngovi struktury u postkryzovij period funkcionuvannja APK Ukraїny [Integrated holding structures in the post-crisis period of functioning of the agro-industrial complex of Ukraine]. *Visnyk L'vivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universytetu. Serija: Ekonomika APK*. No 21(1), pp. 194–199.
16. Diduh S.M. (2020). Agropromyslovi holdyngy v konteksti inkljuzyvnoho rozvytku [Agro-industrial holdings in the context of inclusive development]. *Derzhava ta regiony. Serija: Ekonomika ta pidpryjemnyctvo*. No 2, pp. 113–116.
17. Zinchuk T.O. (2019). Osoblyvosti funkcionuvannja vertykal'no integrovanyh biznes-struktur holdyngovogo typu v agrarnomu sektori [Features of functioning of vertically integrated business structures of holding type in the agricultural sector]. *Ekonomika APK*. No 9, pp. 19–30.
18. Mazurenko O.V. (2012). Vprovadzhennja innovacijnyh tehnologij u svynarstvo – osnova joho intensyvnoho rozvytku [Introduction of innovative technologies in pig breeding is the basis of its intensive development]. *Nauk. visn. L'vivs'kogo nacional'nogo universytetu veterynarnoi' medycyny ta biotehnologij im. G'zhyc'kogo*. Vol. 14. No 1(1), pp. 435–439.
19. Ibatullin M.I. (2016). Pleminne svynarstvo v Ukraїni: suchasnyj stan ta problemy vyrishennja [Breeding pig breeding in Ukraine: current state and problems of solution]. *Zb. nauk. prac' Tavrijs'kogo derzhavnogo agrotehnologichnoho universytetu*. No 3, pp. 70–76.
20. Dudarenko V.V. (2015). Organizacijno-pravovi formy ta specializacija agrarnyh holdyngiv zakordonom [Organizational and legal forms and specialization of agricultural holdings abroad]. *Nauk. visn. Akademii' muncypal'nogo upravlinnja. Serija: Pravo*. Iss. 1(2), pp. 110–116.

Развитие кооперативных и интеграционных связей при производстве продукции свиноводства

Самойлик Ю.В., Лаврук В.В., Покотильская Н.В., Лаврук О.С.

Статья посвящена исследованию проблемы развития кооперативных и интеграционных связей при производстве продукции свиноводства. Доказано, что интеграция, как и кооперация, по своей сути отражают один процесс – производственно-экономическое сотрудничество субъектов хозяйствования, которые осуществляют различный вид производственно-хозяйственной деятельности, но они являются составной технологического процесса с целью повышения эффективности производства конечной продукции или выполнения работ и оказания услуг.

Установлено, создание условий для эффективного развития свиноводства в отечественных сельскохозяйственных предприятиях требует усиления развития интеграционных и кооперативных связей на основе долгосрочного партнерства для малых, средних и крупных сельскохозяйственных предприятий – производителей продукции свиноводства.

Очевидно, что для малых хозяйств с поголовьем свиней до 50 голов с целью повышения эффективности производства продукции свиноводства и обеспечения конкурентоспособности продукции, главным образом на внутреннем рынке, важно активизировать процесс создания кооперативных объединений по сбыту продукции и совершенствования функционирования сложившихся кооперативных структур. Эти хозяйства требуют привлечения их в конкурентоспособные цепи поставок свинины на основе организации убойных пунктов, процесса транспортировки, подготовки продукции к продаже, использование локальных торговых марок, осуществление переработки мяса свинины с учетом традиций региона, организации современных форм оптовой и розничной торговли.

Анализ тенденций и особенностей развития кооперирования в сельском хозяйстве на основе опроса руководителей и ведущих специалистов сельскохозяйственных предприятий по производству мяса свиней, а также обобщений результатов исследований украинских ученых дают основания рекомендовать определенные модели производственной кооперации в свиноводстве: создание сельскохозяйственных производственных кооперативов (СПК) на базе высокотоварных личных крестьянских хозяйств, которые будут содержать три головы свиней и более площадью землепользования более 1 га в пределах одного населенного пункта. Путем кооперирования предусматривается объединение земельных участков в собственности ОСГ в единый массив с целью их механизированного возделывания и выращивания сельскохозяйственных культур на корм свиньям; создание высококонцентрированных сельскохозяйственных производственных кооперативов на базе убыточных хозяйств корпоративного сектора других организационно-правовых форм хозяйствования с четким выделением специализированных структурных подразделений, ведущих свою деятельность на принципах внутрихозяйственного расчета.

Итак, развитие интеграционных процессов приобретает стратегическое значение, что обусловлено, прежде всего, необходимостью стабилизации производственного процесса продукции свиноводства в сельскохозяйственных предприятиях, восстановление нарушенных производственно-хозяйственных связей, соблюдение паритета интересов всех отраслей и хозяйствующих субъектов. Производители свиноводства являются участниками интеграционных процессов, с целью снижения риска, связанного с производством, его зависимости от природно-климатических условий, стихийностью рынка продукции свиноводства и кормов, необходимостью повышения конкурентоспособности производства. Перерабатывающие предприятия также стремятся на получение стабильных доходов, для чего необходимо создать надежную сырьевую базу и быть участником рынков сбыта продукции.

Доказано, что общим признаком сельскохозяйственных производственных кооперативов и вертикально интегрированных структур является то, что они имеют в своем составе большое количество структурных подразделений, между которыми функционируют товарные взаимоотношения. Однако следует указать, что между этими организационно-правовыми формами существует одно

отличие: в агрохолдингах структурные подразделения в основном являются юридическими лицами, а СПК не имеют такого статуса. Однако обе упомянутые выше организационно-правовые формы для проведения расчетов используют стоимостную составляющую – трансфертные цены, которые по своей экономической природе подобные внутрихозяйственным. Поэтому предложенные подходы к внедрению трансфертных цен могут использоваться как в сельскохозяйственных производственных кооперативах, так и вертикально интегрированных структурах.

Ключевые слова: интеграция, кооперация, сельскохозяйственные кооперативы, агрохолдинги, свиноводство, производство, сбыт.

Development of cooperative and integration relations in pig production industry

Samoilyk Yu., Lavruk V., Pokotylska N., Lavruk O.

The article deals with the study of the issue of cooperative and integration relations development in pig production industry. It was proved that integration, as well as cooperation, reflect basically the same process - production and economic cooperation of economic entities engaged in different types of production and economic activities. However, they are parts of the technological process aimed to improve the efficiency of final production or work performance and services provision.

It was found out that setting the conditions for effective development of pig farming in domestic agricultural enterprises requires strengthening the development of integration and cooperation on the basis of long-term partnerships for small, medium and large agricultural enterprises - pig products manufacturers.

It is obvious that small farms with a pig population of up to 50 heads must intensify the process of cooperatives establishment and cooperatives functioning improvement in order to increase the efficiency of pig production and ensure product competitiveness, especially in the domestic market. These farms need to be involved in competitive pork supply chains based on the organization of slaughterhouses, transportation process, products preparation for sale, use of local brands, pork processing based on regional traditions, organization of modern forms of wholesale and retail trade.

The analysis of tendencies and features of development of cooperation in agriculture based on surveys involving heads and leading experts of the pig meat production as well as generalizations of research results of the Ukrainian scientists give the grounds to recommend certain models of production cooperation in pig breeding. These include establishing agricultural production cooperatives (APC) on the basis of highly marketable personal peasant farms rising three pigs and more and owning over 1 hectare of land area within one settlement. Cooperation can be used to unite land plots owned by APCs into a single array for the purpose of their mechanized cultivation and growing agricultural crops for pig feed. It also provides establishing highly concentrated agricultural production cooperatives on the basis of unprofitable farms of the corporate sector of other organizational and legal forms of management with a clear division of specialized structural units operating on the basis of internal settlement.

Thus, the development of integration processes has become of strategic importance, primarily due to the need

to stabilize the production process of pig products in agricultural enterprises, to restore broken industrial and economic relationships, parity of all industries and economic entities interests. Pig producers are participants in integration processes and they aim to reduce the production associated risk, its dependence on climatic conditions, the spontaneity of the pig and feed products market, the need to increase the production competitiveness. Processing companies also seek to focus on obtaining stable incomes, which requires creating a reliable raw material base and being the market participants.

It was proved that incorporation of a large number of structural units with commodity relations is the common feature of agricultural production cooperatives and vertically

integrated structures. However, the difference between these organizational and legal forms is worth pointing out - structural units of agricultural holdings are mostly legal entities while agricultural cooperatives do not have such a status. However, both of the above-mentioned organizational and legal forms of settlement use the cost component, i.e. transfer prices, which are similar to domestic ones in their economic nature. Therefore, the proposed approaches to the introduction of transfer pricing can be used both in agricultural production cooperatives and in vertically integrated structures.

Key words: integration, cooperation, agricultural cooperatives, agroholdings, pig breeding, production, sales.



Copyright: Самойлик Ю.В. та ін. © This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.



Самойлик Ю.В.

ID <https://orcid.org/0000-0003-1335-2331>

Лаврук В.В.

ID <https://orcid.org/0000-0002-0778-7227>

Покотильська Н.В.

ID <https://orcid.org/0000-0003-3163-2900>

Лаврук О.С.

ID <https://orcid.org/0000-0001-9089-237X>