

УДК 631.151.61.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН В ІНТЕГРОВАНИХ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Л.А.Сахно

В сучасних умовах виникає гостра необхідність в реформуванні взаємовідносин між сільськогосподарськими і промисловими підприємствами, які повинні будуватись на економічній вигоді обох сторін. Тільки при цьому можливо забезпечити ефективність виробництва продукції.

Удосконалення виробничо-економічних відносин між сільськогосподарськими і промисловими підприємствами в умовах багатокладної економіки АПК сприяє організаційному об'єднанню підприємств сільського господарства з м'ясо- та молокопереробними підприємствами. В їх склад входять господарські одиниці, які технологічно пов'язані між собою з ціллю виготовлення кінцевої продукції і її реалізації.

Важливе місце в регулюванні економічних відносин між сільськогосподарськими і промисловими підприємствами займає ціна. В умовах ринкової економіки фактори ціноутворення відіграють важливу роль, як у галузі виробництва так і в сфері ринку. До перших належать витрати виробництва і якість виготовленої продукції та сировини, до інших — попит і пропозиція, концентрація ринку, ринкова конкуренція, взаємодія внутрішньої і міжнародної торгівлі, інфляція.

Відносини між партнерами — переробними та аграрними підприємствами регламентуються в основному договорами та контрактами. Договірний тип регламентації відносин забезпечує високу якість операцій тільки в випадку ринкових засобів регулювання взаємовідносин. До таких інструментів в першу чергу слід віднести велику кількість переробних і заготівельних підприємств на сировинних ринках, розвиток інформаційних інфраструктур, наявність у підприємства спеціалізованих служб і підрозділів по реалізації продукції і придбанню сировини. Їх дії приводять до високої конку-

ренції ринку сільськогосподарської продукції, а при її нерозвиненості якісна взаємодія може досягатись за рахунок організаційних факторів, шляхом реалізації визначених моделей агропромислової інтеграції.

Контрактний тип відносин забезпечує можливість використання господарюючими суб'єктами економічних переваг міжгалузевої спеціалізації в сфері ресурсного забезпечення, переробки та реалізації кінцевого продукту споживання.

Але в цілому існуюча форма взаємовідносин між виробниками сільськогосподарської продукції і переробними підприємствами поки що не забезпечує справедливого розподілу отриманої готової продукції, як кінцевого результату діяльності. У зв'язку з цим система взаємовідносин товаровиробників, так як і регламентація таких відносин, вимагають деяких доопрацювань, перш за все в напрямку більш точного і справедливого обліку інтересів сільських власників. Ось чому в основі партнерської діяльності повинна бути забезпечена взаємна зацікавленість товаровиробника сільськогосподарської продукції, переробника, оптовика, продавця, інших учасників спільної діяльності.

Так, як і на внутрішньому рівні головним важелем на спільну зацікавлену діяльність є ціни. В відносинах з переробними підприємствами районів і галузі рівень цін необхідно встановлювати з таким розрахунком, щоб вони мали змогу повернути витрати на виробництво продукції і забезпечували прибуток необхідний для ведення розширеного відтворення.

В якості орієнтира можуть прийматись фактичні середні по регіону витрати або їх нормативне значення, розраховане на виробництво продукції або виконання послуг по прийнятим технологіям при нормативних витратах матеріально — технічних засобів, обґрунтованих витратах робочого часу і засобів на оплату праці.

Рівень рентабельності повинен забезпечити стабільно працюючим підприємствам отримання доходу для організації ефективного виробничого процесу і до матеріального стимулювання його робітників.

Далі, в таблиці нами наведено можливий рівень закупівельних цін при передачі сільськогосподарської продукції переробним підприємствам. Рівень рентабельності прийнято фактичний по кращим господарствах району в середньому за 3 роки (1998 – 2000 рр.).

Таблиця 1

Розрахунок закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію підприємств Мелітопольського району Запорізької області

Продукція	Фактична собівартість в середньому за 1998-2000 рр., грн./ц	Рентабельність при нормальних умовах відтворення, %	Ціна реалізації, грн./ц
Зернові культури	25,8	44,0	37,2
Соняшник	32,6	64,0	53,5
Овочі	37,7	24,1	46,8
Фрукти	85,3	17,6	100,3
Ягоди	74,8	12,5	84,2
М'ясо врх	631,8	4,8	662,1
М'ясо свиней	710,1	6,2	754,1
М'ясо птиці	652,3	7,4	700,5
Молоко	63,5	5,7	67,1
Яйця, тис. шт.	164,7	2,3	168,5
Шерсть	1600,0	1,4	1622,4

При таких цінах реалізації в середньому по господарствах району рентабельність від реалізації продукції могла б підвищитись до 17,2 %, в порівнянні з -2,8 % в 2000 році.

При таких підходах до формування стартової ціни по мірі проходження продукції, сировини і продовольства від виробника до споживачів (заготівельників, переробників, продавців кінцевої продукції) ціна об'єктивно зростає в відповідності з витратами на кожному з етапів її проходження до споживача.

Проходження продукції і динаміка цін повинні встановлюватись радою представників господарств і директорів підприємств, які

функціонують на різних етапах руху продукції від виробника до наступного споживача, прийнявши за основу розрахункову стартову ціну. Послідуючі зміни можуть привести до певних відхилень від стартової ціни, як в бік підвищення, так і зниження.

Між суб'єктами аграрного ринку, пов'язаних єдиним технологічним процесом, можуть бути використані два напрямки розподілу доходу.

Перший — через ціни, коли суб'єкти ринку, пов'язані єдиним технологічним процесом, але не договірними зобов'язаннями по спільному виробництву продукції.

Як показує багаторічна практика, цей спосіб взаєморозрахунків не задовольняє інтереси товаровиробників.

Друге рішення може бути в тому випадку, коли всі суб'єкти єдиного технологічного процесу виробництва, заготівлі, переробки, зберігання, реалізації на договірній основі розподіляють між собою прибуток, отриманий на різних етапах виробничого циклу. Для того щоб забезпечити такі напрямки взаємовідносин всі учасники повинні знаходитись в складі інтегрованої організаційно-правової форми — об'єднання, союз, асоціація, холдинг, кооператив. Основою для використання такого методу розподілу прибутку може бути дольова участь в єдиному виробничому циклі або обґрунтовані витрати по кожному з етапів єдиного процесу виробництва. Розподіл загального прибутку між всіма суб'єктами виробничого циклу пропорційно цим показникам створює умови для партнерства.

Між суб'єктами інтеграційного формування регіонального ринку може також застосовуватись комбінований спосіб розподілу доходу, коли збігаються перший і другий способи. В цьому випадку ціни можуть використовуватись переважно для авансування постачальників сільськогосподарської продукції, сировини, за послуги.