

СУЧАСНІ ФОРМИ СПІВПРАЦІ ВЕЛИКИХ І МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

*Д. В. Борисовський, здобувач**

*Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка*

Розкрито напрями і форми взаємовигідної співпраці малих і великих підприємств аграрної сфери на комерційній основі, які забезпечать дохідність і конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників.

Малі форми господарювання, агрофранчайзинг, венчурний бізнес, аутсорсинг, комерційний розрахунок.

Перспективи розвитку суб'єктів малого підприємництва у сільському господарстві напряму залежать від організації стійкої взаємодії різних за розмірами підприємницьких структур. Тому актуалізується питання форм співпраці великих і малих підприємств аграрного профілю на комерційній взаємовигідній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення проблем розвитку підприємництва в сільському господарстві внесли економісти-аграрники В. Г. Андрійчук, М. Я. Дем'яненко, М. Й. Малік, В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, О. М. Шпичак, В. В. Юрчишин та ін. Водночас, питання напрямів та форм співпраці малих і великих підприємств поки що не знайшли широкого висвітлення у вітчизняних публікаціях, а зарубіжний досвід потребує ґрунтовної адаптації до сучасних умов господарювання в Україні.

Мета дослідження – наукове обґрунтування напрямів і форм взаємовигідної співпраці різних за обсягами землекористування сільськогосподарських товаровиробників на комерційній основі.

Виклад основного матеріалу. Трансформаційні зміни в аграрній сфері призвели до виникнення нових форм господарювання на селі. На сьогодні у сільському господарстві функціонують понад 15,1 тис. підприємств різних організаційно-правових форм, 40,7 тис. фермерських та 4,3 млн господарств населення. Ці форми є різними за розмірами земельних ділянок і спеціалізацією, способами організації виробництва і праці, пріоритетами розвитку та ефективністю сільськогосподарського виробництва. Усі вони виконують свою роль у формуванні продовольчої безпеки держави. Проте спостерігається чітка тенденція збільшення частки виробництва валової продукції у господарствах населення. Якщо частка господарств населення у 1990 році становила 29,6%, то у 2011 році цей показник у цілому по Україні дорівнював 48,2%, або в 1,6 раза

*Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Т.Г. Маренич.

більше, а в галузі рослинництва він перевищив рівень 1990 року в 2,3 рази. На фермерські господарства припадає, відповідно, 13,4% і 16,3% [8, с. 166, 221].

Хоча частка господарств населення у виробництві продукції сільськогосподарства, починаючи з 2000 року, постійно зменшується, протягом тривалого періоду основними виробниками сільськогосподарської продукції залишаються малі форми господарювання. Щоб зберегти провідні позиції на ринку сільськогосподарської продукції, необхідно фермерським господарствам і господарствам населення налагодити дієвий механізм взаємовигідної співпраці, коопераційних зв'язків з іншими категоріями суб'єктів господарювання, які забезпечать матеріально-технічне обслуговування, заготівлю, зберігання та збут виробленої продукції.

Як свідчить практика, між колективними сільськогосподарськими підприємствами і малими формами господарювання існують тісні зв'язки. Як фермерам, так і власникам господарств населення сільськогосподарські підприємства продають насіння, розсаду, саджанці, добрива, молодняк худоби і птиці, виконують механізовані роботи. Власникам особистих підсобних господарств за необтяжливими розцінками оброблюють городи, заготовляють сіно, надають транспорт, пальне та інші послуги. Звичайно, поганий фінансовий стан, постійне зростання цін на всі фактори виробництва, низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію не дають змоги колективним формуванням надавати в необхідному розмірі допомогу господарствам населення і фермерам. При цьому, практично вся інфраструктура сільськогосподарських підприємств використовується власниками особистих господарств.

Деякі керівники великих підприємств вважають, що утримання худоби в господарствах населення створює ветеринарний ризик для їх виробництва і забороняють своїм працівникам утримувати тварин. А у фермерах вбачають конкурентів. Тобто, населення віддає перевагу неформальним формам взаємодії з великими сільськогосподарськими підприємствами. У свою чергу, активної взаємодії фермерських господарств з іншими формами господарювання на сьогодні теж не відбувається. Здебільшого, вони взаємодіють між собою і з іншими суб'єктами ринку. Така ситуація завдає не тільки економічного збитку і тим і іншим господарюючим суб'єктам, але й формує нездоровий соціально-психологічний клімат на селі, який знижує мотивацію до сільськогосподарської праці [3, с. 56].

Безумовно, рівень взаємодії малих форм господарювання з великими слід поліпшувати по всьому ланцюжку «виробництво – зберігання – переробка – реалізація сільськогосподарської продукції». Важливу роль у цих процесах відіграють кооперація й інтеграція як форми організаційно-економічного об'єднання суб'єктів малого, середнього і великого підприємництва. Проте вони призводять, як правило, до створення нової бізнес-структури і втрати незалежності суб'єктів, що входять до об'єднання.

Зарубіжною практикою доведено, що формування раціональної системи взаємодії всіх суб'єктів господарювання забезпечує саме кластерна

організація виробництва і територій. Кластерний підхід до розвитку АПК сприяє появі синергетичного ефекту від взаємодії географічно сконцентрованих, взаємопов'язаних галузей і багатопрофільних підприємств [9, с. 64]. Хоча даний напрям для економіки у цілому не є інноваційним, багато теоретичних і методологічних проблем формування кластерів в АПК не знайшли наукового вирішення. Публікації по створенню і функціонуванню кластерів мають загальнотеоретичну спрямованість. Офіційних відомостей про функціонування кластерів в Україні немає. Учасники кластерних дискусій роблять спроби пристосувати кластер, запропонований М. Портером для умов США, до наших реалій суспільного розвитку. Все відбувається на рівні висновків, пропозицій без супроводження перевіркою, без вивчення, узагальнення й оцінки досвіду роботи реально діючих (якщо такі є) кластерів [4, с. 65]. Слід зазначити, що у цілому в АПК України є ознаки, які характерні для регіональних аграрних кластерів, і в перспективі відповідні структури можуть бути сформовані.

Активізації взаємодії фермерських господарств і господарств населення із сільськогосподарськими підприємствами сприятимуть: операції на договірній основі з дорощування й відгодівлі тварин, із відтворення продуктивного стада, реалізації сільськогосподарської продукції, зберігання та переробки продукції, спільного виконання певних заходів (створення сумісних виробничих потужностей, будівництво та ін.); розвиток орендних відносин (оренда виробничих будівель, приміщень, продуктивної худоби та інших основних засобів); надання напрокат необхідної техніки за плату тощо.

Звичайно, дрібні товаровиробники можуть самостійно напяму вступати у договірні відносини з кожним із учасників ринкової інфраструктури: заготівельними, переробними й торговими організаціями, збутовими кооперативами та ін. У такому випадку, вони матимуть додаткові витрати на зберігання, транспортування, підготовку продукції до реалізації.

У розвинених країнах формами співпраці та взаємовідносин на комерційній основі між великими й малими підприємствами є франчайзинг, венчурний бізнес, аутсорсинг, аутстафінг, субконтрактація та ін.

Франчайзинг – система угод, за якими власник торгової марки, торгового імені чи авторських прав (франчайзер) дозволяє іншій фірмі (франчазі) використовувати їх за певних умов. У діловому світі його ще називають королем малого бізнесу [5, с. 126]. Організації, що надають такі привілеї, можуть одержувати за них разову плату або певну частку одержаного прибутку.

Агрофранчайзинг передбачає розповсюдження типізованих і перевірених технологій дрібнотоварного виробництва у галузях, що мають дефіцитні ринки збуту. До таких технологій можна віднести розведення і виробництво м'яса кролів, виробництво перепелиних яєць, овець романівської породи, з відгодівлі індичок, гусей, страусів, з вирощування форелі та ін. По кожній з них можуть бути затверджені базові господарства (власники), які, маючи великий досвід роботи з пропонованого до тиражування виробництва, організовують і

забезпечують супроводження його впровадження учасниками проекту, які придбали технологію (користувачі) [2, с. 56].

Особливою формою взаємовідносин між великим і малим бізнесом є венчурний (ризиковий) бізнес. З самого початку свого існування він розрахований на підприємницькі проекти, які через вищий ступінь ризику і ймовірності невдачі не можуть отримати необхідної фінансової підтримки з традиційних джерел. Важливою є роль венчурного бізнесу в процесі здійснення науково-технічних нововведень. За даними Національного дослідницького бюро США, малі підприємства створили у чотири рази більше науково-технічних нововведень на один долар, витрачений на НДДКР, ніж великі підприємства. Це такі напрями НТП: біотехнологія, програмне забезпечення, наукове приладобудування [5, с. 129]. Великий бізнес відстежує й відбирає найперспективніші ідеї та розробки малого бізнесу для оновлення і диверсифікації власного виробництва.

На думку Б. А. Райзберга, під аутсорсингом розуміють передачу традиційних неключових функцій організації зовнішнім виконавцям – аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим спеціалістам сторонньої фірми [7]. Напрями застосування аутсорсингу в сільськогосподарському виробництві такі: організаційно-економічна діяльність (створення автоматизованих робочих місць, створення локальних комп'ютерних мереж, впровадження інтернет-технологій та ін.); виробнича діяльність (будівництво, транспорт, тимчасові й сезонні працівники); маркетингова діяльність (дослідження ринків сільськогосподарської продукції, реклама, зв'язки з громадськістю, організація виставок, ярмарок); кадрова діяльність (розробка стратегії управління персоналом, проведення стажування, навчання); інноваційна діяльність (розробка стратегії інноваційної діяльності, реалізація різноманітних проектів тощо) [10, с. 40]. Зокрема, фермерські господарства мають потребу у кваліфікованій допомозі для вирішення проблем вивчення ринку, збуту готової продукції, ведення бухгалтерського обліку та ін.

Аутстафінг – залучення компанією зовнішнього спеціаліста (фрілансера), який має відповідні знання, професійні навички і досвід на час виконання певного проекту [10, с. 40]. Сільськогосподарські товаровиробники використовують дану форму ведення бізнесу для вирішення конкретних проблем, наприклад, перехід на нову технологію.

Субконтрактація – це форма коопераційної співпраці між малими, середніми і великими підприємствами, яка ґрунтується на спеціалізації, раціональному використанні наявних виробничо-технологічних потужностей, оптимізації використання ресурсів [10, с. 41].

У розвиненій ринковій економіці останнім часом спостерігається становлення внутріфірмового підприємництва, сутність якого полягає в організації у великих компаніях (корпораціях) внутріфірмових ризикових малих підприємств на основі прояву творчої ініціативи з метою ефективного використання ресурсів та досягнення внутрішніми підприємцями (інтрепренерами) високих кінцевих результатів. Такий вид взаємодії великих і малих підприємств може розвиватися за умов, якщо окремі підрозділи мають: свободу у розпорядженні фінансовими та матеріально-технічними ресурсами,

які необхідні для здійснення підприємницького проекту; самостійний вихід на ринок з продуктами праці; можливість проведення власної кадрової політики і особливої мотивації працівників; право розпоряджатися частиною прибутку, одержаного від реалізації власного проекту; прийняти на себе частину ризику при здійсненні проекту [6, с. 126].

Прообразом внутріфірмового підприємництва у вітчизняній практиці в дореформений період було запровадження на сільськогосподарських підприємствах орендного підряду, внутрішнього госпрозрахунку. В сучасних умовах господарювання, коли агроформування представлені колективами власників, які спільно використовують земельні ділянки і майнові паї, на перший план виходить організація внутрішньогосподарських відносин на основі комерційного розрахунку. Перебудова внутрішньогосподарських відносин повинна надати кожному структурному підрозділу більшу економічну самостійність у вирішенні питань організації і технології виробництва, оплати праці, розподілу продукції, доходів і прибутку. Перехід до комерційного розрахунку відповідає вимогам закону вартості й ринку, принципам самофінансування. Питання господарювання на принципах комерційного розрахунку і досі недостатньо досліджені. Практика його застосування також обмежена [1, с. 11].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Взаємодія дрібних товаровиробників із великими ґрунтується на подальшому розвитку договірних відносин між ними з приводу операцій по дорощуванню й відгодівлі худоби, постачанню виробничих ресурсів, зберіганню і реалізації сільськогосподарської продукції; ветеринарному, зоотехнічному, транспортному обслуговуванню; сумісному створенні цехів переробки агросировини; використанні різних форм оренди й наданні напрокат необхідної техніки тощо.

Формування дієвої системи взаємодії структур великого і малого підприємництва в АПК забезпечує кластерний підхід. Проте у наукових публікаціях створення і функціонування кластерів розглядається, здебільшого, в теоретичному аспекті, не розкривається вплив власне кластерної організації на ефективність сільськогосподарського виробництва.

У сучасних умовах комерційна взаємовигідна співпраця великих і малих підприємств аграрного профілю можлива на основі використання франчайзингу, аутсорсингу, аутстафінгу, субконтрактації та венчурного бізнесу, комерційного розрахунку.

Слід розвивати всі напрями й форми взаємовигідної співпраці малих і великих підприємств на комерційній основі. Стійка взаємодія різних за розмірами суб'єктів господарювання у сільському господарстві забезпечить їх дохідність, конкурентоспроможність, запровадження інновацій, що призведе до збільшення обсягів виробництва сільгосппродукції, стійкого розвитку сільських територій, гарантування продовольчої безпеки держави.

Список літератури

1. Амбросов В. Я. Організація комерційного розрахунку в агроформуваннях: навч. посіб. / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич. – Х. : ХНТУСГ, 2006. – 172 с.

2. Буторин С. Н. Эволюция малых форм хозяйствования в системе агропромышленного комплекса / С. Н. Буторин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 5. – С. 54–57.
3. Кудряшов В. И. О взаимодействии крестьянских (фермерских) хозяйств с сельскохозяйственными предприятиями (поиск возможных направлений и механизмов) / В. И. Кудряшов // Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование. – М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2010. – С. 56–58.
4. Панкова К. И. Еще о кластерах // К. И. Панкова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 1. – С. 63–66.
5. Підприємницька діяльність та агробізнес : підруч. / за ред. М. М. Ільчука, Т. Д. Іщенко. – К. : Вища освіта, 2006. – 543 с.
6. Предпринимательство : учебник / под. ред. М. Г. Лапусты. – М. : ИНФРА – М., 2000. – 448 с.
7. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг [и др.]. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА – М., 2004. – 480 с.
8. Сільське господарство України – 2011 : стат. зб. / за ред. Н. С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 387 с.
9. Соломонко Д. О. Розвиток аграрного сектору регіону на основі кластерного підходу / Д. О. Соломонко // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 60–66.
10. Тетерин Ю. Н. Современные модели ведения агробизнеса / Ю. Н. Тетерин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 12. – С. 39–42.

Раскрыты направления и формы взаимовыгодного сотрудничества малых и крупных предприятий аграрной сферы на коммерческой основе, которые обеспечат доходность и конкурентоспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Малые формы хозяйствования, агрофранчайзинг, венчурный бизнес, аутсорсинг, коммерческий расчет.

An article are exposed the directions and forms of mutual collaboration of small and large enterprises of agrarian sphere are exposed on commercial basis, which will provide a profitability and competitiveness of agricultural commodity producers.

Small forms of itinetity management, agrofranchayzing, venture business, autsorsing, commercial calculation.