

**Аналітичне обґрунтування створення зворотної вертикальної
інтеграції підприємств АПК**

Волкова Н. А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Одеський національний економічний університет

Коляда А. Л.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економічного аналізу,
Одеський національний економічний університет

Стаття присвячена аналітичному обґрунтуванню створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК. Проаналізовано та доведено за допомогою відповідних розрахунків переваги як для м'ясопереробних, так й для сільськогосподарських підприємств учать у зворотній вертикальній інтеграції. Визначені резерви підвищення ефективності функціонування підприємств АПК, мобілізація яких можлива саме беручи учать у подібних інтеграційних зв'язках.

Ключові слова: аналітичне обґрунтування, зворотна вертикальна інтеграція, м'ясопереробна галузь, сільськогосподарські підприємства, сировинна зона.

**Волкова Н. А., Коляда А. Л. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ
СОЗДАНИЕ ОБРАТНОЙ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

Статья посвящена аналитическом обоснованию создания обратной вертикальной интеграции предприятий АПК. Проанализированы и доказано с помощью соответствующих расчетов преимущества как для

мясоперерабатывающих, так и для сельскохозяйственных предприятий участие в обратной вертикальной интеграции. Определены резервы повышения эффективности функционирования предприятий АПК, мобилизация которых возможна именно принимая участие в подобных интеграционных связях.

Ключевые слова: аналитическое обоснование, обратная вертикальная интеграция, мясоперерабатывающая отрасль, сельскохозяйственные предприятия, сырьевая зона.

Volkova N. A, Koliada A. L. ANALYTICAL JUSTIFICATION CREATING BACK VERTICAL INTEGRATION OF AGRIBUSINESS

The article is devoted feasibility study creation inverse vertical integration of agricultural enterprises. Analyzed and proved through appropriate settlement benefits both for meat, and so for farms participate in reverse vertical integration. Identified potential for raising efficiency of agricultural enterprises, where possible mobilization is taking part in the integration of these relations.

Keywords: analytical reasoning backward vertical integration, meat processing industry, farms, raw zone.

Постановка проблеми. Однією з найголовніших галузей вітчизняної харчової промисловості є м'ясопереробна, оскільки ступінь її розвитку не тільки визначає рівень продовольчої безпеки країни, впливає на здоров'я та працездатність населення, але й розглядається як потенційне джерело зміцнення позицій України на зовнішніх ринках. В умовах міжнародної інтеграції України на світові ринки особливо актуальним є стабільне виробництво якісної, безпечної, екологічно чистої продукції та сировини для неї.

Пріоритетним напрямком, спрямованим на зниження виробничих витрат та нарощування чистого доходу від реалізації продукції м'ясопереробними підприємствами є формування сировинної зони за допомогою побудови вертикальних зв'язків між сільськогосподарськими виробниками та

переробними підприємствами. У зв'язку з цим виникає необхідність у виборі та практичному використанні м'ясопереробними підприємствами відповідної стратегії, яка буде спрямована на створення подібних вертикалей з метою підвищення ефективності функціонування всіх її учасників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним проблемам створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема Гамми Т. М. [1, с. 10], Голозубової Н. В. [2, с. 186], Олійник О. О. [3, с. 88], Соломчук Л. М. [4, с. 120] та ін. Разом з тим, дискусійними, недостатньо вивченими та актуальними залишаються питання аналітичного обґрунтування створення зворотної вертикальної інтеграції підприємств АПК.

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування створення зворотної вертикальної інтеграції між сільськогосподарським та м'ясопереробним підприємством для підвищення ефективності їх діяльності.

Основний матеріал дослідження. Найпоширенішими в науковій літературі та перевіреними на практиці є стратегії концентрованого, диверсифікованого, інтегрованого зростання та стратегія скорочення [5, с. 156]. На нашу думку, найбільш оптимальною для впровадження в практичну діяльність підприємств м'ясопереробної галузі є стратегія інтегрованого зростання, тобто формування перспективного напрямку розвитку підприємства за допомогою застосування різних форм інтеграції зі своїми контрагентами (постачальниками сировини, посередниками, торговими організаціями та ін.).

Виділяють два основних типи стратегії інтегрованого зростання: стратегія зворотної вертикальної інтеграції (переробне підприємство об'єднується із постачальниками сировини) та стратегія вертикальної інтеграції «вперед» (переробне підприємство об'єднується із підприємствами збутової мережі). З метою побудови сировинної зони м'ясопереробним підприємствам доцільно використовувати саме стратегію зворотної вертикальної інтеграції, оскільки саме вона має цілу низку переваг як для переробного підприємства, так і для постачальника сировини. Для того щоб зацікавити підприємства

м'ясопереробної галузі та сільськогосподарських виробників вступати у вертикальні об'єднання, необхідно створити умови, завдяки яким досягається задоволення економічних інтересів кожного з них.

Посилення економічних зв'язків м'ясопереробних підприємств із сільськогосподарськими виробниками дає змогу забезпечити стабільне постачання сировини в необхідному обсязі та якості, підвищити рівень завантаження виробничих потужностей та обсяги випуску конкурентоспроможної продукції, що дозволить отримати зростання прибутку та підвищення рівня рентабельності. Інтегруючись із постачальниками сировини, м'ясопереробне підприємство за рахунок поступового зростання доходів від реалізації отримує можливість направляти частину виручки на розвиток сировинних зон, тим самим забезпечуючи собі все більш міцне та стабільне джерело постачань сировини для власного подальшого стратегічного розвитку.

Ураховуючи проблеми, які присутні в діяльності як сільськогосподарських виробників, так і підприємств м'ясопереробної галузі, нами у процесі дослідження була зроблена спроба розглянути реалізацію стратегії зворотної вертикальної інтеграції на прикладі м'ясопереробного підприємства ПП «Південь-М'ясо», яке є характерним представником м'ясопереробних підприємств середнього розміру в Одеському регіоні, та сільськогосподарського підприємства СТОВ «Миколаївська птахофабрика» яке знаходиться найближчим за розташуванням.

Сьогодні інтеграція сільськогосподарських та переробних підприємств відбувається в різноманітних формах. Вважаємо, що одним із найпоширеніших та найоптимальнішим напрямком розвитку інтеграції в м'ясопереробній галузі є створення інтеграційних структур за договірною формою. Перевагами даної форми, по-перше, є те, що підприємства зберігають свою юридичну та господарчу незалежність, тобто відбувається поглиблення спеціалізації та зосередження конкретно на тих функціях, які кожен з учасників інтегрованої структури виконує найбільш ефективно. По-друге, застосування договірної

форми економічних відносин дозволяє встановлювати взаємовигідні розрахунки з максимальним урахуванням інтересів кожного з членів інтегрованого формування.

Вирівнювання матеріальної зацікавленості всіх партнерів стосовно збільшення обсягів виробництва та зростання економічної ефективності їхньої спільної діяльності є важливою умовою успішного функціонування інтегрованих структур. Економічні зв'язки між учасниками інтегрованих формувань реалізується за допомогою встановлення взаємовигідного ціноутворення, яке використовується між ними.

Відновлювати паритетність відносин між виробниками сировини та переробними підприємствами необхідно самостійно на договірній основі, повністю розуміючи залежність їхнього ефективного розвитку один від одного та орієнтуючись на стратегічні перспективи функціонування.

На наш погляд, відновити паритетність відносин між переробними підприємствами та виробниками сировини можливо в межах інтегрованих формувань, використовуючи трансфертні (договірні) ціни, застосування яких дасть змогу розподілити доходи від реалізації та забезпечити рентабельність діяльності для всіх учасників виробничого процесу.

На практиці існує багато методів розрахунку та застосування трансфертних цін. Вважаємо, що з метою зацікавлення сільськогосподарських підприємств у стабільній реалізації сировини в необхідному обсязі, якості та термінах необхідно формувати трансфертну ціну на неї, виходячи з ринкової ціни та з додаванням до цієї ціни певного відсотка надбавки, тобто гарантовану величину прибутку на кожну одиницю сировини. У зв'язку з цим розрахована таким чином трансфертна ціна зможе відшкодувати не лише витрати, понесені на виробництво й збут сільськогосподарської сировини, а й забезпечить прибуток, достатній для нормального функціонування підприємства. Отже, якщо сільськогосподарським підприємством реалізація його продукції буде здійснюватися за трансфертною ціною, то вона набуває функції гарантованої.

Проблемою є те, що основна частина прибутку від кінцевої реалізації продукції залишається в переробного підприємства, тобто виробнича сфера втрачає потенційні ресурси, які необхідні для інвестування в подальший стабільний розвиток галузі. За умови пропорційного розподілу прибутку від реалізації кінцевої продукції м'ясопереробної галузі сільськогосподарські підприємства отримують додаткові інвестиції для розширеного відтворення, а переробні підприємства таким чином зміцнюють свою сировинну зону, що в подальшому зумовить підвищення ефективності функціонування всіх учасників інтеграційного об'єднання.

Ефективна взаємодія в межах інтеграційного об'єднання м'ясопереробних підприємств та сільськогосподарських виробників залежить від своєчасності, повноти та достовірності інформаційних потоків. Оскільки зараз усі суб'єкти господарювання працюють в умовах комерційної таємниці, то найоптимальнішим варіантом для формування достовірних інформаційних потоків є покладання на бухгалтерські служби даних підприємств відповідних аналітичних функцій з метою забезпечення кругообігу інформації від переробних підприємств до сировинних господарств та навпаки, що дозволить задовольнити інформаційні потреби всіх учасників інтеграційного процесу.

СТОВ «Миколаївська птахофабрика» займається рівномірним та ритмічним протягом року розведенням свійської птиці, а саме – бройлерів породи (кросу) КОББ 500, яка має цілу низку переваг, порівняно з іншими кросами: високий показник приросту живої маси; невисока, порівняно з іншими породами бройлерів, собівартість птиці; наявність великих та сильних ніг; відмінні конверсійні показники за кормами; вражаючі розміри та відмінно білий колір грудки; дуже високий показник виживання.

У табл. 1 подана фактична калькуляція 1 ц живої маси птиці (бройлерів) за березень 2016 року. Основними статтями витрат даної калькуляції є корми (92,95%). Інші витрати займають 7%. Повна собівартість 1 центнера живої маси птиці становить 2677,03 грн, який СТОВ «Миколаївська птахофабрика»

реалізувало за ціною, яка знаходилася в межах ринкової – 3308,82 грн, а рівень рентабельності склав 3%.

Таблиця 1 – Фактична калькуляція 1 ц живої маси птиці (бройлерів) СТОВ «Миколаївська птахофабрика» за березень 2016 року

№ з/п	Показники	На весь випуск	На 1 ц живої маси
	01	02	03
1	Незавершене виробництво на початок місяця (вартість поголів'я на початок місяця у 14-денному віці), тис.грн	420	-
2	Залишок поголів'я на початок місяця (у віці 14 днів), голів	20000	-
3	Жива маса поголів'я на початок місяця, ц	90	-
4	Надійшло від цеху інкубації, голів	1000	-
5	Жива маса голів, які надійшли з цеху інкубації, ц	4	-
6	Вартість голів, які надійшли з цеху інкубації, тис.грн	50	-
7	Витрати на вирощування птиці (за вирахуванням вартості побічної продукції), тис.грн, усього	1120	-
7.1	Заробітна плата виробничих робітників, тис.грн	16,32	0,0257
7.2	Відрахування на соціальні заходи, тис.грн	6,04	0,0095
7.3	Ветеринарні препарати та дезінфікуючі засоби, тис. грн	18,25	0,0288
7.4	Корми, тис. грн	1041,80	1,6432
7.5	Роботи та послуги, тис.грн	25,05	0,0395
7.6	Витрати на утримання та експлуатацію основних засобів, тис.грн	8	0,0126
7.7	Загальновиробничі витрати, тис.грн	4,54	0,0072
8	Поголів'я, що загинуло (падіж), голів	-	-
9	Жива маса поголів'я, що загинуло, ц	-	-
10	Вартість поголів'я, що загинуло, тис.грн	-	-
11	Залишок на кінець місяця, голів	30000	-
12	Жива маса поголів'я на кінець місяця, ц	634	-
13	Приріст живої маси, ц	540	-
14	Незавершене виробництво на кінець місяця, (вартість поголів'я на кінець місяця у 30-денному віці), тис.грн	418	-
15	Виробнича собівартість всього поголів'я (сума витрат, віднесених на одержану продукцію), тис.грн	1122	-
16	Собівартість 1 ц приросту живої маси, грн/ц	-	2074,07
17	Собівартість 1 ц живої маси, грн/ц	1590000	2507,88
18	Адміністративні витрати, грн	42896,44	67,66
19	Витрати на збут, грн	64344,66	101,49
20	Повна собівартість, грн.	1697241,10	2677,03
21	Прибуток на 1 ц живої маси, грн.	50922,88	80,32
22	ПДВ на 1 ц живої маси, грн.	349631,98	551,47
23	Відпускна ціна 1 ц живої маси, грн	-	3308,82
24	Рентабельність 1 ц живої маси, %	-	3

Джерело: розраховано та складено авторами

ПП «Південь-М'ясо» спеціалізується на виробництві м'яса птиці. Виробничий процес на даному підприємстві починається із закупівлі бройлерів певних кросів (порід).

При переробці птиці калькулюється собівартість лише основної продукції, тобто м'яса птиці. Усі витрати по перед забійному утриманню та переробці птиці включаються в собівартість м'яса. Вартість відходів виробництва віднімається від вартості сировини, витраченої на виробництво м'яса, а вартість попутної продукції виключається з виробничої собівартості м'яса за розрахунковими цінами.

На ПП «Південь-М'ясо» калькуляції складаються окремо на м'ясо за видами птиці (кури, курчата та ін.) та способами їх переробки (патрані або напівпатрані). Калькуляційною одиницею є 1 т м'яса птиці.

Ураховуючи проблеми, із якими стикаються в процесі виробничо-фінансової діяльності СТОВ «Миколаївська птахофабрика» (диспаритет цін та падіння обсягів виробництва й реалізації продукції, зниження рівнів рентабельності, відсутність фінансових ресурсів для здійснення розширеного відтворення) та ПП «Південь-М'ясо» (відсутність стабільної сировинної зони, недозавантаження виробничих потужностей, порушення ритмічності роботи, підвищення собівартості одиниці продукції, зменшення обсягу виробництва та реалізації кінцевої продукції, недоотримання прибутку, падіння рівнів рентабельності), пропонуємо даним підприємствам схему побудови зворотної вертикальної інтеграції, практична реалізація якої дозволить не лише ліквідувати вище перераховані негативні фактори, а й підвищити прибутковість та конкурентоспроможність кожного із них.

З метою ефективного функціонування інтегрованого об'єднання необхідно, щоб підприємством-інтегратором виступало ПП «Південь-М'ясо», оскільки саме воно виробляє й доводить до кінцевого споживача м'ясну продукцію та займає більш стійку, порівняно із сільськогосподарськими підприємствами, ринкову позицію. Вважаємо, що найоптимальнішою формою створення інтеграції в м'ясопереробній галузі є договірні форма, оскільки вона забезпечує

збереження юридичної та господарської незалежності кожного учасника, поглиблення їх спеціалізації, зосередження на тих функціях, які кожен з учасників інтегрованої структури повинен виконувати.

Для того щоб зацікавити сільськогосподарське підприємство вступати в інтеграційне об'єднання, необхідно запропонувати такі умови, за яких йому було вигідно співпрацювати із переробним підприємством на довгостроковій основі. У зв'язку з цим вважаємо, що найбільш ефективним стимулом для СТОВ «Миколаївська птахофабрика» є закупівля ПП «Південь-М'ясо» сировини за ціною, яка буде містити певний рівень рентабельності. Наприклад, фактична собівартість 1 ц живої маси птиці становить 2677,03 грн, якщо ПП «Південь-М'ясо» буде закуповувати у СТОВ «Миколаївська птахофабрика» сировину не за ринковою ціною (3308,82 грн за 1 ц), а за так звану трансферну ціною $3533,68 \text{ грн} (2677,03 + \text{Прибуток } 10\% (267,70) + \text{ПДВ} (588,95) = 3533,68 \text{ грн})$, тобто за ціною, яка буде містити гарантований рівень рентабельності (10%). В такому випадку СТОВ «Миколаївська птахофабрика» буде мати не лише на 7% вищий рівень рентабельності ($10\% - 3\% = 7\%$), а й гарантовані обсяги реалізації своєї продукції, тобто буде мати впевненість, що в певні терміни вона зможе реалізувати свою продукцію в необхідному для переробного підприємства обсягах та за вигідною для себе ціною (табл. 2).

Участь у зворотній вертикальній інтеграції дозволить ПП «Південь-М'ясо» створити власну сировинну зону, наявність якої забезпечить йому повну завантаженість виробничих потужностей (50 т сировини – 500 ц птиці в живій масі) (середня завантаженість виробничих потужностей на даному підприємстві знаходиться на рівні 65-70%), відновити ритмічність роботи, зменшити собівартість одиниці продукції, підвищити обсяг виробництва та реалізації кінцевої продукції, що в кінцевому результаті призведе до отримання більшого прибутку та вищих рівнів рентабельності. Дані висновки підтверджені в табл. 2. Так, за рахунок збільшення завантаженості виробничих потужностей зросла виробнича собівартість як усього випуску, так і на 1 т м'яса птиці відповідно на 42% та 2%. Проте за рахунок ефекту масштабу зменшилася

питома вага постійних та умовно-постійних витрат у структурі повної собівартості одиниці продукції. Так, якщо до інтеграції дані статті витрат займали понад 28%, то вступ до зворотної вертикальної інтеграції дозволив знизити питому вагу їх до 16%, що, у свою чергу, зумовило зниження повної собівартості 1 т м'яса птиці на 12,5% $((28883,90 + 5660,51) / (28145,90 + 11336,11) \times 100 - 100\%)$.

Таблиця 2 – Фактична калькуляція 1 т м'яса птиці ПП «Південь-М'ясо» за березень 2016 року до і після інтеграції

№ з/п	Найменування статей калькуляції	На весь випуск, тис.грн		На 1 т продукції, грн	
		до	після	до	після
01		02	03	04	05
1	Основне виробництво				
1.1	Сировина та основні матеріали	992,65	1472,37	27573,61	29447,40
1.2	Транспортно-заготівельні витрати	8,40	11,60	233,33	232
1.3	Зворотні відходи (вираховуються)	100,11	148,40	2780,83	2968,0
1.4	Допоміжні матеріали	25,14	29,58	698,42	591,6
1.5	Витрати електроенергії на технологічні цілі	19,10	22,47	530,54	449,4
1.6	Витрати води на технологічні цілі	16,98	19,98	471,75	399,6
1.7	Заробітна плата виробничих робітників	22,50	26,47	624,99	529,4
1.8	Відрахування на соціальні заходи	8,31	9,78	230,92	195,6
1.9	Амортизація виробничого обладнання	5,62	6,61	156,07	132,2
1.10	Утримання виробничого обладнання	2,19	2,58	60,92	51,6
1.11	Загальновиробничі витрати	5,25	6,18	145,92	123,6
1.12	Усього витрат основного виробництва	1006,04	1459,22	27945,63	29184,40
2	Допоміжні виробництва				
2.1	Цех передзабійного утримання	7,55	9,97	209,72	199,40
2.2	Лабораторія	5,89	7,96	163,61	159,20
2.3	Холодильний відділ	9,78	13,92	271,67	278,40
2.4	Усього витрат допоміжних виробництв	23,22	31,85	645,00	637,00
3	Супутня продукція (вираховується)	16,01	56,25	444,72	937,50
4	Виробнича собівартість (1.12+2.4-3)	1013,25	1434,82	28145,90	28883,90
5	Постійні та умовно-постійні витрати				
5.1	Адміністративні витрати	189,04	189,04	5251,11	2739,71
5.2	Витрати на збут	219,06	219,06	6085,00	2920,80
5.3	Усього постійних та умовно-постійних витрат	408,10	408,10	11336,11	5660,51
6	Прибуток	99,49	368,58	2763,74	6908,88
7	Оптова ціна (4+5.3+6)	1520,85	2211,50	42245,75	41453,29
8	ПДВ	304,17	442,30	8449,15	8290,66
9	Відпускна ціна (7+8)	1825,02	2653,80	50694,91	49743,95
10	Рівень рентабельності, %	7	20	7	20

Джерело: розраховано та складено авторами

Зниження повної собівартості 1 т м'яса птиці дозволить ПП «Південь-М'ясо» реалізовувати свою продукцію за нижчою ціною, порівняно з ринковою (49,74

тис.грн проти 50,69 тис.грн), що дозволить йому підвищити попит на м'ясо свого виробництва та збільшити коло лояльних покупців. При цьому рівень рентабельності підвищиться на 4%, тобто складе 20%.

Розмір мобілізованих таким чином резервів для даного підприємства на 1 т м'яса птиці становить: у частині зменшення повної собівартості – 4937,59 грн (39482,01 – 34544,41); у частині збільшення прибутку – 4145,14 грн (6908,88 – 2763,74).

Для того щоб ще більше матеріально зацікавити СТОВ «Миколаївська птахофабрика» вступати у вертикальну інтеграцію та для забезпечення подальшого стабільного розвитку власної сировинної зони, пропонуємо ПП «Південь-М'ясо» вдатися до пропорційного розподілу прибутку від реалізації кінцевої продукції. Наприклад, якщо після реалізації своєї продукції ПП «Південь-М'ясо» отримає рівень рентабельності 20% та вище, то воно 20% від кінцевого прибутку перерахує СТОВ «Миколаївська птахофабрика», якщо від 15% до 20%, то перерахує 15%, а якщо переробне підприємство отримає менше 15% рентабельності, то до перерахування будуть підлягати лише 10% від кінцевого прибутку.

Зауважимо, що така система пропорційного розподілу кінцевого прибутку зацікавить сільськогосподарське підприємство не лише співпрацювати на довгостроковій основі, а й постійно намагатися зменшувати власну собівартість, оскільки від рівня собівартості сировини прямо залежить собівартість продукції переробного підприємства й відповідно рівень його рентабельності.

За таких умов сільськогосподарське підприємство буде реалізовувати свою продукцію не лише в гарантованих обсягах, термінах, ціні, яка буде й так містити фіксований рівень рентабельності, а й ще отримає так звану надбавку, яку буде також гарантувати за умовами договору переробне підприємство. У такому випадку рівень рентабельності СТОВ «Миколаївська птахофабрика» складе вже не 3%, а 15,3% ((133,85 тис.грн (прибуток від реалізації 500 ц птиці в живій масі) + 73,72 тис.грн (20% прибутку, який перерахувало переробне

підприємство))) / 1357,79 тис.грн (повна собівартість 500 ц птиці в живій масі) x 100%). Розмір мобілізованих таким чином резервів для даного підприємства становить 156,65 тис.грн (207,57 тис.грн – 50,92 тис.грн).

За умови використання запропонованої схеми розподілу прибутку (рис. 1) сільськогосподарські підприємства отримують додаткові інвестиції для розширеного відтворення, а переробні підприємства таким чином зміцнюють свою сировинну зону, що в подальшому зумовить підвищення ефективності функціонування всіх учасників інтеграційного об'єднання.



Рис. 1 – Схема зворотної вертикальної інтеграції за участю ПП «Південь-М'ясо» та СТОВ «Миколаївська птахофабрика»

Висновки та перспективи подальших розвідок. Розглянутий механізм побудови зворотної вертикальної інтеграції дає можливість задовольнити інтереси всіх учасників інтеграційного процесу, оскільки передбачає присутність зацікавленості та відповідальності учасників об'єднання за кінцевий результат їхньої співпраці.

У межах інтегрованої структури для виробників сировини зникає проблема пошуку каналів збуту, зменшуються до мінімуму або виключаються повністю витрати на пошук покупців готової продукції, з'являється можливість реалізації продукції за вигідними трансфертними цінами та брати участь у розподілі кінцевого прибутку від реалізації м'ясної продукції переробним підприємством.

Беручи участь у зворотній вертикальній інтеграції, переробне підприємство отримує надійних партнерів, що забезпечують відповідні обсяги, якість, терміни поставки продукції, обов'язковість дотримання договірних умов та взаємовигідні розрахунки, тобто будуть мати змогу створити власну сировинну зону, що зумовить повне завантаження виробничих потужностей та прибуткове функціонування. Орієнтуючись на стабільне довгострокове функціонування, переробні підприємства будуть мати змогу збільшувати обсяги виробництва готової продукції, нарощувати її асортимент, оновлювати основні виробничі засоби, запроваджувати інноваційні та передові технології, що дозволять утримувати лідируючі та конкурентоспроможні позиції на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гамма Т. М. Вертикальна інтеграція підприємств АПК як ключовий фактор продовольчої безпеки України / Т. М. Гамма // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник наукових праць ХНАДУ. – 2015. – №1(8). – Т.2. – С. 5-12.
2. Голозубова Н. В. Інтеграція як форма економічного партнерства між постачальниками сировини та виноробними підприємствами: дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / Голозубова Н. В. – Одеса, 2011. – 226 с.

3. Олійник О. О. Формування інтеграційних структур в агробізнесі / О. О. Олійник, Т. І. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1 (29). – С. 87-90.

4. Соломчук Л. М. Інтегровані корпоративні формування за участю м'ясопереробних підприємств: дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / Л. М. Соломчук. – Київ, 2015. – 220 с.

5. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – Москва: Гардарика, 1998. – 296 с.