

СУЧАСНА ВІЗІЯ ІНТЕГРОВаних ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

У статті подано сучасне розуміння сутності інтегрованої економічної системи, створеної шляхом взаємодії підприємств та організацій споживчої кооперації з іншими господарюючими суб'єктами АПК. Представлено можливі моделі такої інтеграції, їх переваги та недоліки. Сформульовано цілі діяльності інтегрованих систем споживчої кооперації на сільському ринку.

The article deals with the modern understanding of the integrated economic system essence, created by the interaction of consumer cooperative enterprises and organizations with other agricultural business entities. The possible models of such integration, their advantages and disadvantages are presented. Objectives of consumer cooperative integrated systems activity in the rural market are formulated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток господарської діяльності підприємств та організацій споживчої кооперації в сучасних умовах здійснюється під впливом негативної дії макроекономічних (глобалізація економіки, наслідки фінансово-економічної кризи, невизначеність орієнтирів економічного розвитку, посилення конкуренції на споживчому ринку, експансія імпорتنих товарів та торговельних мереж, зниження добробуту та платоспроможного попиту населення тощо) та мікроекономічних (переважання адміністративних методів управління, інертність кадрів, неналежна увага кооперативних підприємств та організацій до розвитку заготівель та виробництва, недостатня активність у пошуку та освоєнні нових ринків збуту продукції, нестача обігових коштів, відсутність гнучкої системи цін та виваженої асортиментної політики та ін.) чинників.

Нагальною потребою є підвищення конкурентоспроможності як системи взагалі, так і пропонованих товарів, посилення соціальної відповідальності споживчої кооперації перед пайовиками та обслуговуванням населенням, перехід на інноваційно-інвестиційні засади розвитку, суттєве зростання ефективності функціонування. На думку авторів, пріоритетним напрямком розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації повинно стати створення інтегрованих економічних систем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Особливості та проблеми діяльності споживчої кооперації в складі агропромислового комплексу України за різних економічних умов досліджували вітчизняні вчені М. Аліман, С. Бабенко, Г. Башнянин, О. Березін, П. Гайдучкий, В. Геєць, В. Гончаренко, Я. Гончарук, І. Лукінов, М. Малік, В. Матусевич, Л. Молдаван, П. Саблук, Г. Черевко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність певного наукового доробку, дослідження можливостей, передумов та доцільності створення і забезпечення ефективної діяльності інтегрованих економічних систем на базі підприємств та організацій споживчої кооперації по суті відсутні.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення сучасного розуміння сутності інтегрованої економічної системи, створеної шляхом взаємодії підприємств та організацій споживчої кооперації з іншими господарюючими суб'єктами АПК, ідентифікація можливих моделей їх інтеграції, формулювання цілей діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Природа галузей кооперативного господарства різко відрізняється, однак, всі вони породжені потребами сільського населення. Основна галузь діяльності – торгівля, визначає зміст цієї форми кооперації. Інші галузі діяльності також пов'язані з потребами сільських жителів та розвиваються відповідно до інтересів обслуговуваного населення: заготівля сільгосппродуктів

та сировини створює ресурсні передумови для розвитку промислового виробництва, торговельної діяльності, ресторанного господарства; у свою чергу, кооперативна промисловість постачає в роздрібну торгівлю та ресторанне господарство перероблену продукцію, а останні реалізують створені вартості та завершують виробничий цикл. Таким чином, споживча кооперація здійснює торговельну діяльність, забезпечуючи пайовиків і всіх селян товарами гарантованої якості за прийнятними цінами, скуповує у них продукцію особистих селянських господарств, займається переробкою сільгоспсировини та виробництвом товарів народного споживання, надає послуги, сприяє отриманню освіти та інформації [1, с.368]. Підприємства споживчої кооперації (заготівельні, переробні, торговельні) у своїй діяльності суттєво залежать від стану сировинної зони, тому нагальною потребою для їх життєдіяльності є внутрішні інтеграційні процеси – процеси посилення виробничої взаємодії, співробітництва кооперативних підприємств та галузей між собою та з іншими суб'єктами АПК з метою забезпечення конкурентних переваг, досягнення певного кінцевого результату. Автори статті поділяють думку В. К. Збарського та В. П. Канівського, що кооперування та вертикальна інтеграція сприяють кращому використанню сільськогосподарської сировини, організації рівномірного завантаження переробних підприємств сировиною, зменшенню негативного впливу сезонності, маневруванню трудовими та фінансовими ресурсами, скороченню витрат, забезпеченню стійкого фінансового стану учасників систем [2, с.88]. Створення інтегрованих систем дозволяє отримати синергетичний ефект на базі ефекту масштабу, ефекту широкого профілю, економії на транзакційних витратах.

У споживчій кооперації України в 2011 році нараховувалося 9,7 тис. магазинів з торговою площею 806,8 тис. кв. м, 3,0 тис. підприємств ресторанного господарства на 153,9 тис. місць, 130 заготівельних підприємств, 1500 магазинів-заготпунктів, 265 виробничих підприємств, що становить досить потужний потенціал системи й основу розвитку внутрішньої інтеграції. При цьому дослідження динаміки розвитку галузей діяльності споживчої кооперації (рис. 1) свідчить про те, що тенденції розвитку галузей дуже близькі, беззаперечні їх інтеграційні взаємозв'язки та взаємозалежність.

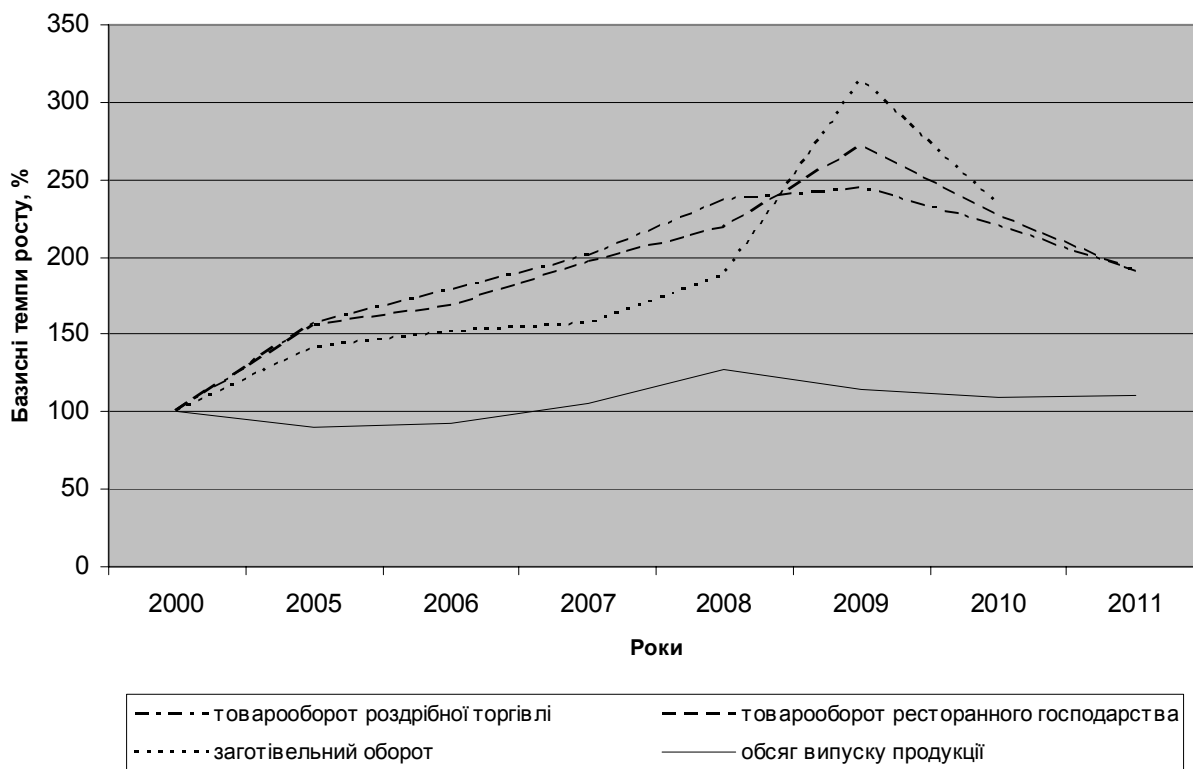


Рис. 1. Динаміка розвитку галузей споживчої кооперації України у 2001–2011 роках

Вивчення інтеграційних зв'язків окремих галузей за допомогою інструментарію кореляційного аналізу показало, що найбільш щільними зв'язками відрізняються торгівля та виробництво ($R=0,891$), торгівля і заготівлі ($R=0,811$), виробництво і заготівлі ($R=0,723$), торгівля та ресторанне господарство ($R=0,608$). Зв'язок ресторанного господарства з заготівлями та промисловим виробництвом є слабким ($R<0,4$).

Наголосимо, що існуючий господарський механізм споживчої кооперації не забезпечує серйозних зрушень в організації діяльності, посилює незбалансованість розвитку заготівель, переробки і реалізації сільгосппродукції, розкоординує взаємозв'язки між галузями кооперативного господарства і АПК, призводить до збитковості кооперативних підприємств. У зв'язку з цим виникає потреба у перебудові як заготівельної, так і переробної та торговельної діяльності на інтеграційних засадах; забезпеченні подальшого розширення закупівель сільгосппродукції та дикорослих; поліпшенні їх якості та умов зберігання на шляху від виробництва до споживання; більш раціональній переробці та збільшенні виробництва екологічно чистої та конкурентоспроможної продукції; ефективному використанні матеріально-технічної бази системи; збільшенні обсягів продажу сільгосппродукції як у свіжому, так і у переробленому вигляді через кооперативну роздрібну торгівлю та ресторанне господарство. Разом з тим, розуміння необхідності та безальтернативності інтеграційних процесів в споживчій кооперації для утримання ринкової ніші та посилення конкурентних переваг на сільському споживчому ринку потребує вивчення теоретичних основ функціонування та еволюції розвитку інтегрованих утворень.

Зауважимо, що в науковій літературі об'єднання окремих економічних агентів часто асоціюють з поняттям «кластер», що можна вважати закономірним з огляду на доволі широке трактування цього поняття науковцями: як географічної концентрації подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-трансакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги і мають спільні можливості або загрози; як галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону; як мережу постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозалежних у процесі створення додаткової вартості; як групу розташованих на території поселення або поблизу взаємозалежних підприємств та організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного; як групу локалізованих взаємозалежних компаній, інфраструктури, постачальників устаткування, спеціалізованих послуг, науково-дослідних інститутів, навчальних закладів та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги [3, с.26–32, 6, с.127–133].

В поданих підходах до визначення поняття кластера простежується багато спільних характеристик з інтегрованою системою споживчої кооперації «заготівля–переробка–реалізація»: функціонування на визначеній обмеженій території, об'єднання інтересів для реалізації спільної мети, створення доданої вартості, удосконалення інфраструктури, сприяння соціально-економічному розвитку в районі функціонування, тощо. Вважаємо, що інтегровану систему споживчої кооперації варто розглядати як організовану сукупність засобів виробництва, праці, предметів праці та забезпечуючої інфраструктури, яка поєднує в просторі і часі заготівельні, переробні та торговельні операції з метою кількісного та якісного забезпечення запитів ринку [4, с.90–95].

За результатами узагальнення підходів до трактування сутності галузево-територіальних об'єднань виокремимо такі умови, необхідні для створення інтегрованих систем споживчої кооперації: концентрація на географічно визначеній території малих і середніх (за розмірами) промислових, сільськогосподарських, торговельних, а також підприємств, що виконують функцію інфраструктурного забезпечення функціонування системи «заготівля–переробка–реалізація»; наявність сировинної та ресурсної бази; об'єднання економічних агентів на базі

ефективних підприємств відповідного виду економічної діяльності; наявність досвіду або навичок організації інтегрованих систем.

Наявність підприємств, засобів та предметів праці ще не дозволяє започаткувати спільну діяльність окремих суб'єктів господарювання та потребує належного інституційного оформлення. Йдеться про чітке нормативно-правове регламентування процесів об'єднання активів і ресурсів, інтересів, прав діяльності, виконуваних технологічних операцій та обов'язків, процедури входження і виходу з об'єднання, розподілу доходів, витрат та чистого прибутку, створення доданої вартості, підпорядкування в межах системи споживчої кооперації, визначення принципів і підходів, ієрархічної декомпозиції структури управління об'єднанням і взаємозв'язків між його учасниками та з зовнішніми контрагентами.

Наявність сировинної та ресурсної бази є необхідною передумовою життєдіяльності кожного економічного агента, який здійснює заготівлі, переробку чи виробництво продукції, але перспективи його функціонування залежать й від доступу до ринків збуту товарів. Тому при формуванні інтегрованих систем доцільно передбачити можливість участі в них ефективних та успішних заготівельних, переробних та торговельних підприємств. Підприємства торгівлі та ресторанного господарства, завершуючи технологічний цикл, забезпечують узгодження діяльності всіх учасників інтегрованої системи щодо випуску продукції відповідно до обсягів, структури, якості, термінів поставки, вимог та запитів споживачів. Основними функціями торговельних підприємств та підприємств ресторанного господарства в інтегрованих системах є: забезпечення завершальної стадії технологічного циклу; реалізація сільгосппродукції та продуктів її переробки; контроль відповідності діяльності системи та її учасників потребам ринку; доведення кінцевого продукту інтегрованої системи до споживача; забезпечення процесу відтворення; орієнтація учасників системи на випуск продукції відповідно до попиту на ринку та ін.

Найбільша складність створення інтегрованої структури порівняно з традиційними суб'єктами господарської діяльності обумовлює потребу в наявності досвіду або навичок управління локальними системами. Інакше існує загроза утворення менш ефективних та раціональних структур з більшим періодом започаткування діяльності та, як наслідок, – окупності та гіршими показниками ефективності капіталовкладень.

З огляду на це, формування системи потребує наявності та концентрації виробничих потужностей і ресурсів як у сфері заготівель, переробки і реалізації продукції, так і в найбільш «інтеграційно споріднених» видах економічної діяльності – сільському та лісовому господарстві, мисливстві, переробній промисловості, торгівлі, ресторанному господарстві, сфері послуг тощо. Підтвердженням цього є логічний висновок С. Сафронова, який, доводячи необхідність покращення ресурсного потенціалу в стратегії розвитку організацій системи споживчої кооперації, доходить висновку, що з урахуванням особливостей сфери товарного обігу завдання формування, розподілу ресурсів доцільно розглядати з позицій теорії діяльності, а поняття ресурсного потенціалу трактувати як сукупність трудових, майнових, інформаційних та інших ресурсів, об'єднаних визначеними організаційними принципами та структурою управління, що забезпечують можливість виконання соціальної місії та здійснення господарської діяльності для досягнення головної мети – задоволення матеріальних й інших потреб населення зони функціонування підприємства [5, с.34]. Варто зазначити, що науковець, не ставлячи такої мети, розкриває певні елементи взаємозв'язку реалізації ресурсного потенціалу підприємств споживчої кооперації з їх соціально відповідальною діяльністю на сільських територіях. Зокрема, йдеться про вирівнювання диспропорцій соціально-економічного розвитку в сільських поселеннях та прилеглих до них територіях порівняно з великими містами та обласними центрами, істотну соціальну роль системи споживчої кооперації, відновлення задля цього її економічного потенціалу. Ці аспекти визначають місію системи споживчої кооперації.

Крім того, зміцнення конкурентоспроможності продукції та учасників інтегрованого об'єднання хоча й є важливим, але для системи споживчої кооперації в умовах посттрансформаційного етапу розвитку економіки менш перспективним завданням, ніж

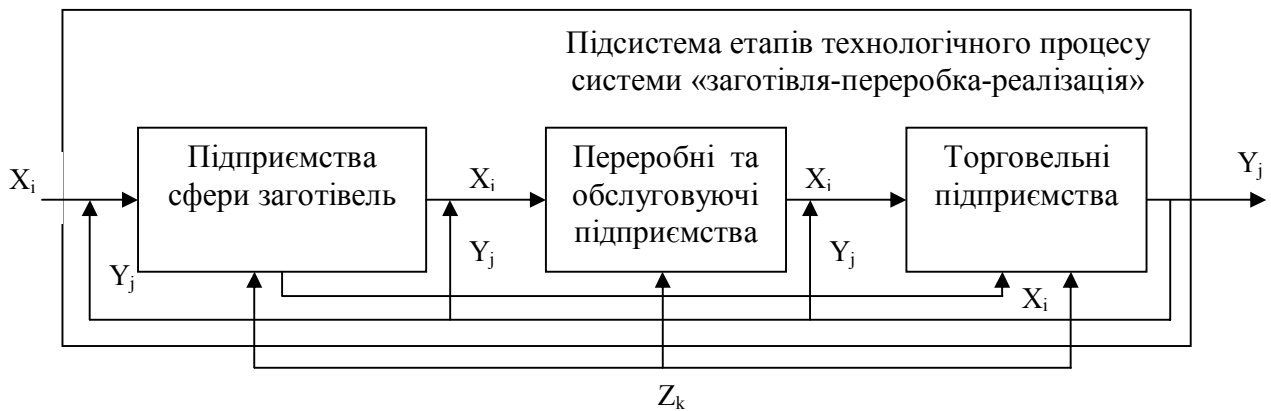
стабільне нарощування економічного потенціалу та відновлення ринкових позицій. Унаслідок наведених міркувань, доцільно виокремити такі пріоритетні (стратегічні) цілі формування інтегрованих систем споживчої кооперації «заготівля–переробка–реалізація» як:

- 1) забезпечення розширеного відтворення ресурсного потенціалу за рахунок інвестицій у перспективні напрями економічної діяльності (із значною доданою вартістю та стабільно високим попитом на товари (послуги) кінцевого споживання) та високої їх ефективності на основі синергетичного ефекту та економії на масштабах діяльності;
- 2) збільшення обсягів фінансово-господарської діяльності та покращення ринкових позицій (включно з витісненням імпоротної продукції нижчої якості) через покращення якості продукції, оптимізацію витрат та цінової політики внаслідок забезпечення системного управління всіма етапами технологічного процесу від заготівлі продукції АПК до продажу товарів кінцевому споживачеві, а також використання задля цього можливостей (включно з ресурсозаміщенням, поширенням інформаційного, науково-методичного забезпечення, тощо) потужної системи споживчої кооперації, поширеної в більшості регіонів країни;
- 3) покращення параметрів як життєздатності, так і економічної безпеки окремих суб'єктів та системи споживчої кооперації загалом як наслідок кращого доступу до ресурсів та ринків, диверсифікації діяльності та створення належних передумов для розвитку;
- 4) підвищення рівня якості життя населення та забезпечення покращення характеристик соціально-економічного розвитку сільських поселень, районних центрів, малих міст та прилеглих до них територій.

Визначені пріоритети необхідно враховувати як при прийнятті рішення про створення інтегрованої системи, так і при формуванні стратегічних альтернатив її розвитку.

Доцільно розглядати щонайменше чотири типи моделей інтегрованих систем:

- інтегрована система «заготівля–переробка–реалізація» з чітко відокремленими (суб'єктно) головними етапами технологічного процесу (рис. 2):



де X_i – i -й елемент входу в підсистему та в кожний етап технологічного процесу, $i = \overline{1, n}$; n – кількість різновидів вхідних елементів;

Y_j – j -й елемент виходу з підсистеми та з кожного етапу технологічного процесу, $j = \overline{1, m}$; m – кількість різновидів вихідних елементів;

Z_k – k -й фактор впливу на підсистему та на кожен з етапів технологічного процесу, $k = \overline{1, l}$; l – кількість різновидів факторів впливу

Рис. 2. Конфігурація інтегрованої системи «заготівлі–переробка–реалізація» з чітко відокремленими (суб'єктно) головними етапами технологічного процесу

Побудову та управління діяльністю інтегрованої системи цього типу варто вважати найбільш складними (оскільки передбачає залучення до об'єднання одного або декількох окремих суб'єктів господарювання) та витратними (у контексті трансакційних витрат). Проте, до переваг можна віднести більш широкі можливості щодо залучення ресурсного

забезпечення (з огляду на ширше коло учасників), менший рівень ризику кожного з учасників, створення ефекту синергії, нижчий рівень залежності діяльності від одного з учасників за умови можливої його заміни або диверсифікації діяльності іншого учасника;

- інтегрована система «заготівля–переробка–реалізація» з об'єднаною заготівельно-переробною функцією (рис. 3):



Рис. 3. Конфігурація інтегрованої системи «заготівля–переробка–реалізація» з об'єднаною заготівельно-переробною функцією

До переваг такого типу моделі варто віднести менші витрати на управління та вищу мобільність. Водночас, недоліками є більша залежність між учасниками та відповідальність, менші синергетичний ефект та можливості доступу до фінансових ресурсів;

- інтегрована система «заготівля–переробка–реалізація» як внутрішньо-організаційна структура (рис. 4):

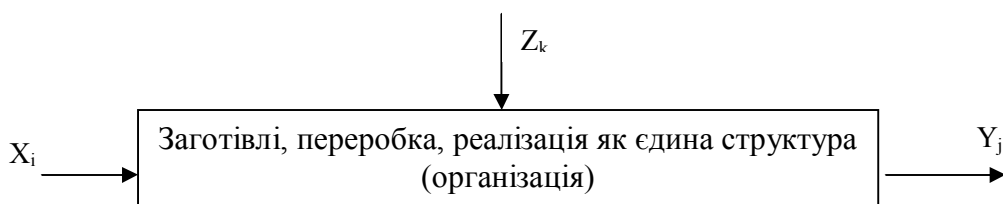


Рис. 4. Конфігурація інтегрованої системи «заготівлі–переробка–реалізація» як внутрішньо-організаційної структури

Головними перевагами такого типу моделі є швидкість створення та мобільність діяльності, а також істотно простіший механізм управління і контролю ефективності, а недоліками – відсутність практично всіх переваг, характерних для об'єднання підприємств (синергетичний ефект, доступ до ресурсів, підвищення конкурентоспроможності, зростання потенціалу);

- інтегрована система «заготівля–переробка–реалізація» з об'єднаною заготівельно-збутовою функцією (рис. 5):

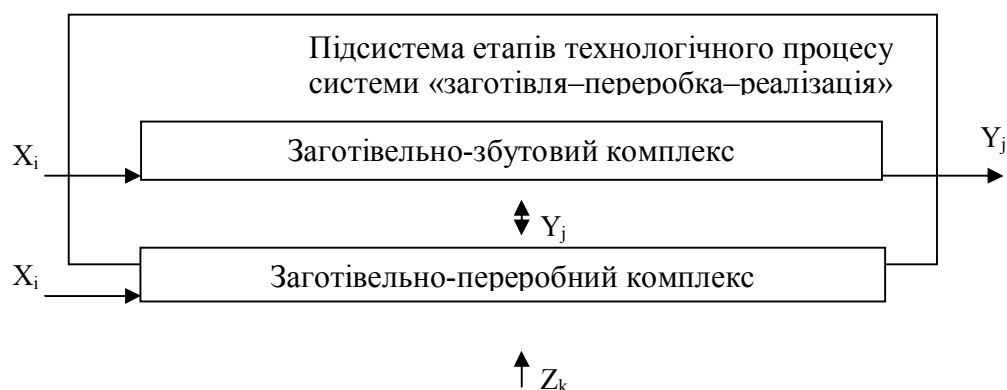


Рис. 5. Конфігурація інтегрованої системи «заготівля–переробка–реалізація» з об'єднаною заготівельно-збутовою функцією

Особливість такого типу моделі передбачає можливість її застосування більшою мірою у сільському господарстві при створенні оптово-заготівельних центрів, кооперативних агро-торгових домів тощо, де частина продукції може реалізовуватися безпосередньо після її придбання у населення чи інших організацій, а частина – надходити на переробку. Крім суто мікроекономічних, до переваг такої моделі можна віднести виконання важливих функцій у сприянні розвитку та істотної детінізації АПК регіону (включно з посиленням прозорості процесів реалізації продукції, прав на неї, ціноутворення), покращенні інфраструктури збуту продукції цього сектора економіки, збільшення зайнятості та покращення якості споживчих товарів.

Охарактеризовані моделі є концептуальними: на їх основі можуть формуватися більш досконалі і розлогі конфігурації інтегрованих систем, у т. ч. із урахуванням суб'єктів інфраструктури (транспортних, логістичних, складських, маркетингових, консалтингових).

При цьому, якщо йдеться про внутрішньофірмову інтеграцію, то для обумовлених цілей варто використовувати декомпонування та підбір характеристик на таких рівнях, як: операційний, функціональний, міжфункціональний та міжорганізаційний. Якщо ж йдеться про міжорганізаційну інтеграцію, то системну сукупність її учасників необхідно розглядати як єдину систему, а механізм взаємодії описувати тривимірною системою координат за напрямками: етапи технологічного процесу (від входу до виходу в межах системи); функціональні характеристики (фінансові, маркетингові, логістичні, кадрові, техніко-технологічні, інституційно-правові, інформаційні); структурні аспекти (участь суб'єктів системи у створенні доданої вартості, витратах, формуванні інвестиційного та ресурсного забезпечення діяльності, інноваційній активності, організації діяльності тощо).

Висновки і перспективи подальших розробок. Формування інтегрованих систем у споживчій кооперації на посттрансформаційному етапі розвитку економіки є об'єктивною необхідністю, оскільки дозволяє: забезпечити розширене відтворення ресурсного потенціалу за рахунок інвестицій у перспективні напрями економічної діяльності та високої їх ефективності на основі синергетичного ефекту та економії на масштабах діяльності; збільшити обсяги фінансово-господарської діяльності та покращити ринкові позиції через підвищення якості продукції, оптимізацію витрат та цінової політики унаслідок забезпечення системного управління усіма етапами технологічного процесу від заготівлі продукції до продажу товарів кінцевому споживачеві, а також використання задля цього можливостей системи споживчої кооперації; покращити параметри життєздатності та економічної безпеки суб'єктів та системи споживчої кооперації взагалі як наслідку кращого доступу до ресурсів та ринків, диверсифікації діяльності та створення належних передумов для розвитку.

Список використаної літератури

1. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: [монографія] / В. В. Апопій. – Львів: ЛКА, 2007. – 368 с.
2. Збарський В. К. Участь селянських домогосподарств у процесах кооперації та агропромислової інтеграції / В. К. Збарський, М. П. Канінський // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 87–92.
3. Ковальова Ю. Кластер як новий інструмент модернізації економіки / Ю. Ковальова // Схід. – 2007. – № 5 (83). – С. 26–32.
4. Міценко Н. Г. Локальна інтегрована система «заготівлі–переробка–реалізація»: економічна сутність та особливості / Н. Г. Міценко // Науковий вісник ПУЕТ: зб. наук. праць. – Сер. Екон. науки. – 2011. – № 1 (45). – Полтава: ПУЕТ, 2011. – С. 90–95.
5. Сафронов С. В. Формирование ресурсного потенциала в стратегии развития организаций сферы товарного обращения: [монография] / С. В. Сафронов. – Новосибирск: СО РАН, 2008. – 148 с.
6. Семенова Г. А. Національний кластер – новий шлях для прискорення економічного та інноваційного зростання України / Г. А. Семенова, О. С. Богма // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1 (9). – С. 127–133.

Прийнято до друку 13.05.2013