

Феш М.С., Запорожан Л.П.

ФОРМИ КООПЕРОВАНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки України актуальними є налагодження і розвиток на інноваційній основі новітніх технологічних процесів в умовах обмежених ресурсів, зокрема фінансових. Однак важливим напрямом економічного зростання залишається відновлення старих і формування нових кооперованих зв'язків. Основні інноваційні та актуальні форми, а також сфери застосування кооперованих зв'язків подані на табл. 1.

Таблиця 1

Основні форми і сфери застосування кооперованих зв'язків

Основні форми кооперованих зв'язків	Сфери використання		
	Фінансова	Виробнича	Збутова
Аутсорсинг	+	+	+
Субконтрактація		+	
Франчайзинг		+	+
Спільне виробництво	+	+	
Кластери		+	
Бізнес-інкубатори	+	+	
Вертикальна інтеграція		+	+
Горизонтальна інтеграція	+	+	
Толінг		+	

*Складено автором

Розглянемо одну з форм кооперованих зв'язків. Так, аутсорсинг (outsourcing) – це використання зовнішніх ресурсів (матеріальних, трудових, інтелектуальних) в організації бізнес-процесу компанії ; процес виведення традиційних для компанії (чи запланованих до самостійного виконання) функцій (найчастіше допоміжних) за межі підприємства; спрощення бізнесу за рахунок скорочення неосновних напрямків діяльності компанії, які, поза тим, потребують уваги керівництва і водночас – збільшення контролю за ними, а також гнучкості [5, с. 3].

Аутсорсинг є способом оптимізації діяльності підприємства за рахунок концентрації зусиль на основному предметі діяльності та передачі непрофільних функцій і корпоративних ролей зовнішнім спеціалізованим компаніям. Причини передачі завдань стороннім особам порівняно прості. По-перше, це зменшення витрат у зв'язку з тимчасовістю характеру послуг.

По-друге – підвищення їх якості за рахунок використання висококваліфікованих професіоналів. Але цим перелік умов використання послуг сторонніх організацій, звичайно, не обмежується.

Спробуємо дати повніший перелік завдань, що можуть бути вирішені застосуванням аутсорсингу. Отже, для компанії застосування аутсорсингу надає такі можливості: 1) Фокусування власних ресурсів на основних цілях бізнесу. Забезпечуючі бізнес-функції делегують стороннім компаніям, що надають послуги аутсорсингу в конкретній галузі. Аналогічно, при використанні аутсорсингу може відбутися перерозподіл ресурсів, раніше задіяних на другорядних напрямках; 2) Зниження собівартості функцій, переданих аутсорсерові. Це можливе за рахунок вузької спеціалізації компанії-аутсорсера, що, з одного боку, знижує вартість за рахунок «оптового» продажу знань та вмінь, із іншого забезпечує високу якість функцій за ту саму ціну, оскільки є конкуренція; 3) Одержання доступу до ресурсів, яких у компанії нема. Наприклад, при розвитку діяльності в регіонах, створенні нового бізнесу, вирішенні нових або нетипових для цієї компанії завдань; 4) Доступ до новітніх технологій. Компанія-аутсорсер за рахунок ефекту «оптових» продаж своїх послуг має більше стимулів і можливостей вкладати кошти у придбання та освоєння нових технологій роботи, що в рамках окремого підприємства є, як правило, нерентабельним; 5) Аутсорсинг допускає, що компанія-аутсорсер виконує численні однотипні завдання клієнтів, і це забезпечує нагромадження в цій сфері великого практичного досвіду; 6) Передача відповідальності за виконання конкретної функції. По суті, це стратегія перенесення ризику на компанію-аутсорсера. Такий підхід поширений, наприклад, у сфері бухгалтерського обліку, коли компанія, що веде облік на умовах аутсорсингу, відповідно до контракту, перебирає фінансові ризики від неправильних рішень; 7) Більша свобода при розподілі інвестицій в інфраструктуру компанії. Аутсорсинг зменшує необхідність інвестування на підтримку другорядних функцій і розвиток напрямків, що не забезпечують основну частку прибутку компанії [9, с. 48].

Однією з перспективних і актуальних кооперованих форм співпраці між підприємствами є субконтрактація. У розвинених країнах виробнича кооперація і, зокрема, субконтрактація належать до дієвих інструментів підвищення ефективності промислового виробництва і забезпечення загального економічного зростання. Субконтрактація виникла як додаток, що забезпечив високі темпи економічного розвитку Японії, США, Німеччині, Франції, Італії, Іспанії, Туреччини. Так, в Японії на початку 1980-х рр. частка малих фірм, що працюють за субконтрактними схемами, становила 65%, а в електронній промисловості (основній галузі японської економіки) цей показник досягнув 86%. В процес промислової кооперації у країнах Європейського Співтовариства залучено понад 350 тис. підприємств, що

забезпечують робочими місцями більше 4 млн. осіб. Загальний обсяг продукції, проведеної за субконтрактами, в 1999 році перевищив 35 млрд. євро, що становить близько 15% всього обсягу продукції, яку випускають у країнах ЄС [4, с. 237].

На нашу думку, питання субконтрактації на даному етапі розвитку ринкової економіки є актуальним, а для більшості індустріально-розвинених країн розвиток промислової кооперації (взагалі й у малому бізнесі зокрема) – завдання державної економічної політики. В деяких країнах передача субконтрактних замовлень малим підприємствам закріплена законодавчо. Це дієвий і сучасний метод, що дає підприємствам змогу досягти високої ефективності виробництва завдяки раціональному використанню виробничих потужностей і досконалішому використанню ресурсів. Під загальним терміном «субконтрактація» в практиці промислової кооперації розуміють такі види виробничої діяльності: виготовлення й постачання замовникові складових та комплектуючих; машинотехнічної продукції, які виробляють відповідно до міжнародних (вітчизняних) стандартів і таких, що постачають великими партіями; виробництво й постачання вузлів та окремих деталей (виробів), які виготовляють за специфікаціями замовника і постачають йому, як правило, в обмежених кількостях і у визначені терміни; проектування, виготовлення і постачання замовникові вузлів, блоків та окремих деталей (виробів) відповідно до узгодженого технічного завдання. Кожний із перерахованих напрямів має специфіку при організації та реалізації субконтрактів і, відповідно, потребує вироблення окремих підходів у взаєминах із замовниками й підрядниками. Яким би не був варіант виробничої кооперації (субконтрактації), об'єктивною основою для формування системи взаємодії між підприємствами є технологічний ланцюг виробництва кінцевого продукту.

Вузька спеціалізація при постійному завантаженні забезпечує підприємствам-виробникам (субконтракторам) інтенсивне використання, швидку амортизацію та оновлювання їх устаткування. У ряді випадків субконтрактори отримують від контракторів приміщення в оренду на вигідніших умовах, первинні засоби виробництва, сировину, матеріали, контрольно-вимірвальні прилади й апаратуру, допомогу в здійсненні стандартизації і контролю за якістю, необхідну для виконання замовлення, а головне – гарантований канал збуту своєї продукції.

У міру того, як світові тенденції до спеціалізації посилюються, дедалі більше підприємств, від промислових гігантів до дрібних виробничих майстерень, усвідомлюють необхідність зосередитися на виконанні окремих видів робіт, які вони вміють виконувати найкраще, тим самим підвищуючи свою продуктивність і конкурентоспроможність. При цьому дедалі більше значення набуває встановлення надійних партнерських відносин між

підприємствами різних потужностей і галузей, що беруть участь у виробництві одного кінцевого продукту.

Сучасна економіка ставить жорсткі умови виживання для всіх підприємств. Сьогодні вже мало виробити високоякісний і конкурентоспроможний продукт, його потрібно швидко й ефективно реалізувати. Усунення проблем, які виникають через це, потребує значних витрат. Виготовлену продукцію виробник має раціонально розподілити. Це дасть йому певний шанс зміцнити позицію на ринку щодо конкурентів.

Отже, субконтрактація дає змогу підприємствам малого бізнесу перейти з простих схем доданої вартості до власного промислового виробництва, а великим підприємствам – знизити витрати і зосередити увагу на випуску основної конкурентоспроможної продукції.

Доцільно розглянути механізм співпраці у сфері поширення виробленої продукції господарюючих суб'єктів різних розмірів. Вважаємо, що ефективне промислове виробництво неможливе без грамотної системи розподілу і реалізації продукції.

Потужні підприємства часто мають розвинену маркетингову службу. Варто врахувати те, що потреби й бажання, як виробників, так і споживачів легше реалізувати невеликим підприємствам, що спеціалізуються на певних методах продажу. Кооперація створює певні переваги і для таких підприємств, і для великих. Щоби впливати на продаж, велике підприємство залучає до продажу тільки свого товару обмежену кількість невеликих фірм, надаючи їм ліцензію. Протягом останнім часу подібні системи збуту виникли в багатьох галузях промисловості.

Для позначення цього виду діяльності ввели поняття «франчайзинг» (від англ. franchise – привілей на торгівлю) [8, с. 10]. Франчайзинг – це така організація бізнесу, за якої компанія (франчайзер) передає підприємцеві (франчайзі) право на використання свого товарного знаку і ноу-хау, системи ведення робіт із продажу продуктів та послуг цієї компанії за визначеними правилами ведення бізнесу (т. зв. франчайзинговий пакет, або франшиза). Такі взаємини прибуткові для обох сторін, а виконання цих правил не є недоліком, навпаки, означає, що франчайзі може використовувати репутацію компанії, її відпрацьовані технології й отримувати допомогу при створенні бізнесу. Варто виділити його основні ознаки: 1) продаж франчайзером іншій особі/підприємству (франчайзу) ліцензії (франшизи), що надає право використовувати її торговельну марку, фірмову послугу, ідею, процес, патент або устаткування, а також імідж і ноу-хау, асоційовані з усім цим; 2) право власності однієї організації (франчайзера) на торговельну марку, фірмову послугу, ідею, технологічний процес, патент або спеціалізоване устаткування, а також репутацію, ділові зв'язки й ноу-хау, асоційовані з усім цим; 3) введення у договір про продаж ліцензії (франшизи) права

франчайзера на регулювання й контроль; 4) робота в рамках кооперації пред'являє до учасників співробітництва підвищені вимоги щодо якості виробленої продукції (виконуваних робіт) і чіткого дотримання ритмічності поставок (виробництва); 5) оплата франчайзером різних форм компенсації в обмін на придбані права, а також за інші послуги, що надав франчайзер; 6) можливість користуватися результатами наукових розробок і маркетингових досліджень франчайзера, його програмами розвитку, спрямованими на вдосконалювання та підвищення конкурентоспроможності бізнесу; 7) доступ до можливостей франчайзера і всієї його мережі в галузі закупівель, постачання, ведення переговорів.

Франчайзер, у свою чергу, крім отримання фінансового прибутку у вигляді франчайзингових платежів, одержує при створенні системи франчайзингу низку додаткових можливостей (рис. 1).

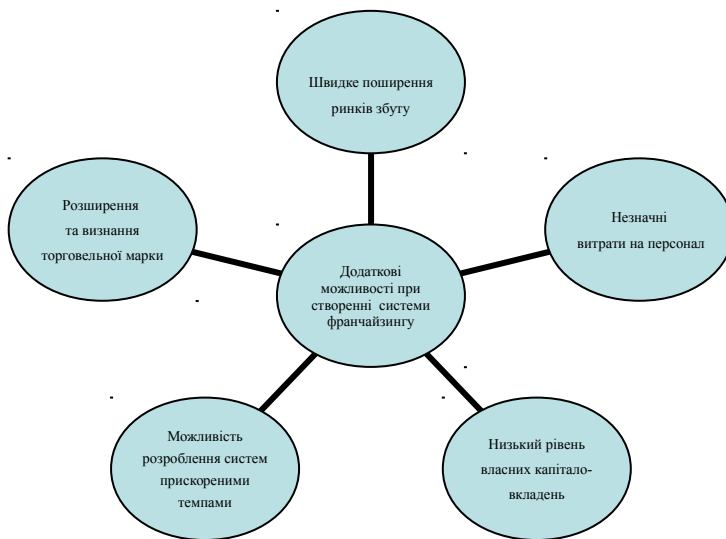


Рис. 1. Основні додаткові можливості при створенні системи франчайзингу

*Складено автором

Зокрема варто відмітити наступні можливості при використанні франчайзингу, як швидке поширення ринків збуту, незначні витрати на персонал, що особливо актуально в умовах обмежених ресурсів підприємства. З поняттям франчайзингу пов'язані такі відомі торговельні марки, як «Зінгер», «Форд», «Мак Дональдс». Завдяки цьому франчайзинг

широко визнали в багатьох країнах світу, особливо в США, які до того ж, є найбільшим експортером систем франчайзингу [8, с. 12].

Отже, з викладеного можна зробити висновки, що франчайзинг є взаємовигідною формою кооперування підприємств.

Надання ліцензій, виробничого досвіду й знань із наступною оплатою вартості поставками продукції, отриманої в процесі їх використання, на розглядатися як форму кооперованих зв'язків, оскільки в цьому випадку не гарантоване встановлення безпосередніх постійних виробничих або науково-технічних зв'язків між партнерами. При спільному виробництві компенсаційні угоди стають кооперованими.

Спільне виробництво – це такий вид кооперації, який припускає рівноправні стосунки між партнерами. Воно передбачає, що кожний партнер поставляє певну кількість вузлів, деталей та інших компонентів для виготовлення кінцевого продукту на підприємстві одного або обох партнерів. Спеціалізація та індивідуалізація виробничих програм, які характерні для спільного виробництва, дозволяють забезпечити: вдосконалення виробничого процесу; збільшення обсягу випуску продукції; зниження собівартості та покращення якості продукції; організацію спільної збутової мережі.

Спільне виробництво на основі розподілу програм передбачає обмін вузлами й деталями з наступним складанням готової продукції на підприємствах обох партнерів. Стандартизація, уніфікація, розроблення технічних умов на зазначені компоненти, розподіл їхнього виробництва між партнерами зі встановленням обсягу й специфіки виробництва є обов'язковими чинниками при здійсненні цієї форми співробітництва. Такий вид кооперації супроводжують, як правило, більшим обсягом взаємних поставок, це і веде до значної взаємозалежності й міцнішого взаємозв'язку партнерів.

Із врахуванням аспекту спеціалізації спільне виробництво на відміну від коопераційного співробітництва, яке ґрунтується на основі розподілу програм дає змогу ефективніше використовувати потужності, підвищувати конкурентоспроможність продукції, зменшувати витрати виробництва.

Враховуючи високий ступінь спеціалізації партнерів, досягнення угод є складним і тривалим процесом. Цей процес потребує визначення та розподілу обов'язків сторін, узгодження цін, ефективної координації дій, термінів поставок сировини, комплектуючих матеріалів, технічних нормативів, стандартів якості компонентів і кінцевої продукції, а також порядку врегулювання господарських спорів.

Варто зауважити, що більш складнішою та комплексною формою кооперації є спільні підприємства (СП). Такі підприємства передбачають більшу зацікавленість у виконанні зобов'язань, за умови застосування

принципів спільної участі партнерів у капіталі, управлінні, розподілі доходів і ризиків.

Концентрація переваг всіх форм кооперування найкраще проявляється при створенні спільних підприємств. Як правило, на таких підприємствах випуск продукції здійснюється в коротший термін та з меншими витратами на виробництво, спостерігається підвищення конкурентоспроможності продукції, прискорення інноваційного циклу, проникнення на ринки інших країн. При створенні спільних підприємств сторони домовляються про об'єднання виробничих та фінансових ресурсів, спільне здійснення відповідних видів робіт, розподіл доходу й ризиків і т. д.

Основними елементами, які відрізняють СП від інших форм співробітництва є спільне майно, управління, розподіл доходу й ризиків.

Співробітництво двох або більше учасників у формі спільних проектів є ефективною співпрацею в реалізації проекту як в інтересах одного з партнерів, так і для його виконання за замовленням третіх сторін. Такий вид співробітництва застосовують, починаючи від малих підприємств і закінчуючи окремими державами або групами держав.

Важливо зауважити, що виробнича кооперація характерна двома векторами впливу. Один вектор може негативно впливати на економічну безпеку кожного з партнерів, а інший – позитивно впливає на економічну ситуацію господарюючих суб'єктів при їхньому кооперуванні.

Ще однією важливою формою коопераційних зв'язків є кластери. Кластер – це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємницьких структур, що тісно співпрацюють із науковими установами, громадськими організаціями й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону [6, с.43].

До кластера можуть належати виробничі підприємства з виготовлення заготовок, деталей, вузлів і агрегатів; прокату інструментів й технологічного оснащення, ремонту устаткування; централізовані транспортні організації, склади, центр забезпечення комунікацій, зберігання й опрацювання інформації, наукові лабораторії, і, нарешті, підприємство з виробництва та складання готової продукції.

Поняття «промисловий кластер» не є винаходом нового часу. У колишньому Радянському Союзі було поширене таке поняття, як промисловий комплекс, що, по суті, повністю збігається з визначенням промислового кластера.

На відміну від звичайних форм коопераційно-господарських відносин малого, середнього й великого бізнесу, кластерні системи характерні такими особливостями: наявність великого підприємства-лідера, що визначає довготермінову господарську, інноваційну й іншу стратегію всієї системи;

територіальна локалізація основної маси господарюючих суб'єктів – учасників кластерної системи; стабільність господарських зв'язків господарюючих суб'єктів – учасників кластерної системи, що є домінуючим значенням цих зв'язків для більшості її учасників; довготермінова координація взаємодії учасників системи у рамках її виробничих програм, інноваційних процесів; основних систем керування, контролю якості та ін.

Перевагами підприємств-членів кластерів, як правило, є: взаємозв'язки між підприємствами, завдяки яким учасники кластерів стають сильнішими порівняно з тими підприємствами, що працюють поодиночі; кооперація та співробітництво; орієнтація на потреби ринку, що є головним чинником визначення загальної стратегії підприємств-членів кластеру; забезпечення відповідності стратегії кожного окремого підприємства загальній стратегії розвитку регіону [1, с. 56].

Першим кроком до впровадження концепції кластерів в Україні була програма “Поділля Перший”, що почав діяти у Хмельницькій області ще у середині 1998 р. з ініціативи відомого американського економіста Вольфганга Прайса.

Прикладами найвідоміших систем кластерного типу є кооперації компаній: у сфері комп'ютерної техніки й інформаційних технологій – у Силіконовій долині (США); у галузі зв'язку й телекомунікацій – у Гельсінкі (Фінляндія), у сфері кіновиробництва – у Голлівуді (США) [1, с. 54].

Важлива риса кластера – його інноваційна орієнтованість: формуються кластери, як правило, там, де здійснюють або очікують форсоване впровадження в галузі техніки і технології виробництва й наступного виходу в нові сектори ринку. Таким чином, кластерний підхід дасть можливість встановити пріоритетність його використання за рахунок ефективної забезпеченості функціонування міжгалузевих зв'язків, розповсюдження технологій, інформації, мінімізації витрат на впровадження інновацій на основі внутрішньої спеціалізації і стандартизації, ефективного обміну ідеями між спеціалістами і, таким чином, за рахунок формування конкурентного середовища.

Бізнес-інкубатор – це ще одна схема кооперації, що застосовують для стимулювання розвитку малого й середнього бізнесу на території деякого регіону, або для розвитку конкретного, необхідного даному регіону виду бізнесу. Відповідно до цієї схеми бізнес-інкубатор забезпечує підприємства, що беруть участь у даному виді кооперації, єдиним фінансуванням (наприклад, пропонуючи їм кредити під фіксований низький відсоток), територією, офісними й виробничими приміщеннями, секретарськими й бухгалтерськими послугами й т. д. – до того часу, поки підприємство-клієнт не «встане на ноги» і не буде здатне забезпечувати себе цими послугами самостійно. Відомо багато визначень бізнес-інкубаторів, і було зроблено

чимало спроб класифікувати їх. Цілком природним є те, що ці визначення відрізняються залежно від обраних критеріїв. Зокрема, організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) запропонувала типологію бізнес-інкубаторів на основі їх домінуючої мети і характеристик фірм-клієнтів. За цими ознаками можна виділити три основних їх типи [1, с.34]: 1) Універсальні та змішаного використання бізнес-інкубатори займаються головним чином стимулюванням сталого регіонального промислового та економічного зростання шляхом загального розвитку бізнесу; 2) Інкубатори економічного розвитку – бізнес-інкубатори, головною метою яких є досягнення певних економічних цілей і створення робочих місць, промислова реструктуризація, що часто ініціюють органи державної влади на місцевому рівні; 3) Технологічні інкубатори – це інкубатори, основною метою яких є сприяння розвитку технологічно орієнтованих фірм, таких як нові компанії, що виникли на основі університетів і наукових парків, щоб стимулювати трансфер технології і заохочувати розвиток підприємницької активності серед дослідників та вчених.

В опублікованому в 2002 р. дослідженні, що здійснила Європейська Комісія автори пропонують зрозумілішу класифікацію. Вони розрізняють бізнес-інкубатори шляхом, поділяючи їх на прибуткові та неприбуткові. Ця типологія, хоча і дуже проста, задовольняє потребу чіткого та зручного для застосування підходу. В той час як інші класифікації можуть створювати ефект двозначності. У будь-якому випадку, цей підхід визнає складність класифікації структур, еволюція яких не дає змоги класифікувати їх у рамках заздалегідь сформованих критеріїв, які, навпаки, постійно впроваджують інновації та реновації, щоб адаптуватись до нових напрямків розвитку та потреб, які виникають в економічному середовищі.

Малі підприємства в рамках бізнес-інкубатора розміщуються звичайно на одній загальній, раціонально організованій території. Це дає змогу отримати певний економічний ефект за рахунок будівництва загальних для всіх підприємств транспортних шляхів, складів, телефонних станцій, очисних споруд, єдиної автобази, допоміжних і обслуговуючих виробництв, комунікацій та інших споруд. Для обґрунтування ефективності поєднання кількох підприємств на даній території (у рамках бізнес-інкубатора) попередньо визначають раціональне розміщення кожного з них окремо, а потім у комплексі. Найчастіше інкубатори формуються за змішаною схемою, але в міру їх «дорослішання» тяжіють до спеціалізації. Наприклад, створюються інкубатори тільки для фірм, які працюють у галузі програмного забезпечення або біотехнології. Головне завдання бізнес-інкубаторів – допомогти тим, хто відкриває власну справу, особливо на початковій стадії. Найбільшу користь підприємцям у бізнес-інкубаторах дають можливість концентрації на підприємницьких завданнях та

зменшення витрат на керівництво і забезпечення діяльності. Поєднуючи «під одним дахом» малі підприємства основного й обслуговуючого профілів, бізнес-інкубатор також створює цим підприємствам можливість навчитися працювати в умовах спеціалізації й тісного співробітництва, що, безумовно, важливо з погляду розвитку бізнесу.

Одними з актуальних форм кооперації є вертикальна та горизонтальна інтеграція. Чимало найбільших транснаціональних корпорацій (ТНК) у світі розвивалося саме шляхом злиття і поглинання різних фірм через їхню вертикальну інтеграцію за технологічним ланцюжком чи у вигляді конгломератів. На ринку через двосторонні контракти відбувається і горизонтальна інтеграція виробництв аналогічної спеціалізації шляхом їхньої кооперації з метою мінімізації загальних витрат і цін на кінцеву продукцію.

За визначенням сучасного російського економіста Ю. Іванова, «під вертикальною інтеграцією розуміють встановлення інтеграційних зв'язків із підприємством-постачальником (інтеграція униз) або підприємством-споживачем (інтеграція вгору)» [5, с. 21]. До вертикальної інтеграції відносять також інтеграцію у мережі підприємств, що спеціалізуються на збуті продукції. У цьому випадку йдеться про зміцнення зв'язків між суміжними ланками технологічного та розподільчо-збутового ланцюгів (або ланцюгів додаткової вартості). Методами вертикальної інтеграції служать: консолідація, групування, франчайзинг та цільова пролонгація.

Консолідація – це введення фірми, що інтегрується до основної, як підрозділу чи дочірнього підприємства (філії) – злиття або поглинання її основною фірмою. Консолідованою при цьому випадку називатиметься компанія, що здійснює самостійне виробництво більш як 50% продукції.

Групування – це створення підприємств, що інтегруються, та основної компанії-інтегратора групування, пов'язаного чи взаємними відносинами власності (обмін акціями), чи взаємними управлінськими зв'язками (введення до ради директорів одного підприємства представників іншого), чи наданням різноманітних послуг (розроблення технології, соціально-побутове забезпечення, інформаційно-рекламне обслуговування тощо).

Цільова пролонгація – це досягнення інтеграції за рахунок свідомого продовження термінів угод про поставки (інколи на шкоду ринковій кон'юнктурі) для формування довготермінових сталих інтеграційних зв'язків.

Під горизонтальною інтеграцією розуміється встановлення інтеграційних зв'язків між підприємствами, що виробляють аналогічну продукцію. До форм горизонтальної інтеграції можна віднести: делегування функцій інтегратору – передання права вирішення низки питань, пов'язаних із інтеграційною діяльністю, основному інтегруючому підприємству;

створення асоціацій, тобто органів координації та управління; створення консультативних органів при обмеженні повноважень кожного з підприємств, що інтегрується. У цих випадках деякі питання (скажімо, про ціни на продукцію) підприємства можуть вирішувати лише після затвердження у консультативному органі; створення загальних фінансових органів (банків, холдингів); взаємний обмін акціями або інша форма участі у взаємних прибутках [8, с. 49].

Протягом останнього часу в економічній літературі поширилось поняття «толінг», що походить від англійського «toll» (мити). Толінг (англ. tolling), або толінгові операції – це послуга з обробки імпоротної давальницької сировини, перевезеної на митну територію країни для подальшої переробки її на готову продукцію, що вивозять за межі країни. Інакше кажучи, толінг – це спосіб організації виробництва, заснований на поділі товарно-сировинних поставок і переробці давальницької сировини.

Нині толінг – поширене у світі явище. Внутрішній ринок при толінгу не зачіпають, тому компанія-постачальник сировини не платить ні ПДВ, ні мита. На всіх етапах толінгової схеми власником продукту залишається іноземна фірма-постачальник. Завод-переробник отримує лише фіксовану плату за переробку сировини і не бере участі у розподілі прибутку від продажу готового продукту.

Розглянуті визначення, коли роботу будують на ввезеній сировині, ще називають зовнішнім толінгом. Є й так званий внутрішній толінг, за якого іноземна компанія закуповує сировину всередині країни-переробника, а продукт переробки експортує.

Толінг нерідко призводить до поділу виробничих програм між фірмами, створення спільних виробництв і наукових колективів. Для замовника мотив до толінгу – це прагнення знизити собівартість продукції за рахунок розміщення виробничого процесу в країнах із нижчими видатками на заробітну плату, а також відсутність у країні-замовника технології або виробничих потужностей для отримання необхідної продукції. Для переробника мотивом до толінгу є бажання завантажити виробничі потужності, що не використовують, при нестачі коштів на самостійну закупівлю сировини або недоступність кредитів [166, с. 39].

США як класична країна з високими видатками на оплату праці вже дуже рано відчула необхідність розміщення замовлень на переробку сировини в країнах із нижчими видатками на заробітну плату, за ними цю схему застосували й інші країни. Зацікавленість в Україні, як у державі з низьким рівнем оплати праці, виявляється в бажанні робити замовлення на переробку давальницької сировини. Конкурентною перевагою підприємства є його економіко-технічна привабливість для замовника, яку оцінюють за вартістю переробки давальницької сировини. Ефективність реалізації

толінгових проєктів потребує правильної організації не тільки товарних, а й фінансових потоків, у т.ч. різних видів розрахунків, взаємозаліків, використання послуг вексельних центрів та іншої фінансової інфраструктури.

Таким чином, можна зробити висновок, що різні форми кооперованих зв'язків об'єднує одна мета – зниження собівартості продукції та отримання максимально можливого прибутку для всіх партнерів цих господарських відносин. На нашу думку, найвдалішою формою кооперованих зв'язків є вертикальна інтеграція, яка успішно функціонує в умовах СOT та країнах із ринковою економікою.

Враховуючи тенденції розвитку економічної політики, варто виділити структурну перебудову АПК. Адже лише за умови збалансування сфер і рівноправності в економічних відносинах АПК можливі високі кінцеві результати. У передреформаційні роки (1985–1990) в Україні, як і загалом у колишньому Радянському Союзі, закупівельні ціни повніше відображали витрати на виробництво, товарно-грошові відносини стали реальнішими, почалось формування конкурентоспроможного аграрного сектору, створювалися орендні і кооперативні сільськогосподарські та переробні підприємства, фермерські господарства. В таких господарювання значно підвищилася ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств, де частка власних засобів у інвестиціях становила 70%. Керівники господарств позитивно сприйняли перехід до ринкової економіки як спосіб вільної господарської діяльності. Це давало надію на новий, потужний імпульс розвитку виробництва, насичення ринку товарами. Не викликали сумніву, як і нині, основні його регулятори – попит і пропозиція та рушійна сила – конкуренція.

Однак прискороеного освоєння досягнень науково-технічного прогресу так і не відбулось, а навпаки, спостерігалось повернення до найпростіших технологій, різке зниження виробничого потенціалу в більшості господарств. Ключовим елементом масового зниження реальних доходів сільських товаровиробників виступила недостатня матеріальна зацікавленість у результатах праці.

На тому етапі до ключових проблем політики були, віднесені насамперед: роздержавлення і широкомасштабна приватизація державної власності в аграрному комплексі та формування на цій основі багатуокладного сільського господарства, що розглядали як найважливіший етап переходу до ринкової економіки; надання суб'єктам господарської діяльності економічної самостійності у формуванні виробничих програм, вибору каналів реалізації та визначенні цін; лібералізація цін, зменшення дотацій та субсидій; лібералізація зовнішньоторговельної діяльності; формування приватного сектору в сільському господарстві.

Проте некоректне розуміння понять «ринок» і «ринкові стосунки» як основаної на засадах вільної купівлі-продажу елементарної системи, саме й призвело до порушення міжгалузевих відносин, стійкого спаду і збитковості виробництва в більшості господарств, різкого погіршення паритетності цін на сільськогосподарську і промислову продукцію. Проте ринкові відносини є більш складнішою організаційно-економічною системою, ніж планово-директивна економіка, за рахунок підсилення дії економічних важелів на кожного суб'єкта господарювання.

Позначається і застарілий підхід до формування структури суб'єктів ринку, а саме – твердження про ефективне функціонування лише приватних власників в умовах ринку. Проте, аналізуючи розвиток і становлення сучасної економіки приходимо до висновку, що найефективнішою є багатуокладна структура ринку, тому що саме при ній ефективно розвивається конкуренція. Важливо, щоби виробник був реальним власником товару, який реалізують, і отриманого доходу, міг самостійно приймати рішення про продаж продукції та визначити ціну на неї.

В ринкових умовах основою ефективного розвитку агропромислового виробництва є масштаби і рівень використання досягнень науково-технічного прогресу, кваліфікація працівників, їх мотивація у досягненні високих кінцевих результатів, якість виробничого потенціалу. Через недооцінку цих положень практично зупинено інвестиційну діяльність, не відновлюються виробничі потужності, особливо техніка та обладнання. Знижується родючість ґрунтів та продуктивність праці. Тому і при ринкових відносинах потрібне визначення пріоритетів на кожному етапі розвитку агропромислового виробництва, матеріальне та фінансове забезпечення їх реалізації.

Разом із тим продовжував діяти так званий зрівняльний підхід до формування ринку товарів і послуг, незалежно від їх народногосподарського значення. Зниження реального рівня доходів населення, збільшення неплатежів та інфляція стали наслідком того, що макроекономічні фактори почали негативно впливати на формування продовольчого ринку.

Таким чином, наявність централізованих зв'язків до початку 1990-х років і децентралізація та розрив цих зв'язків при переході до ринкових умов господарювання призвели до загострення відносин між підприємствами з виробництва і переробки сільськогосподарської сировини. Виникла необхідність у виборі організаційних варіантів агропромислових угруповань, в основі яких має бути узгодження економічних інтересів. Удосконалення організацією управління кооперованими процесами вдосконалювали шляхом поступової відмови від адміністративно-командних територіальних структур і надання пріоритетності виробничо-технологічним зв'язкам, економічним інтересам, базованим на принципах добровільності та рівноправності

учасників кооперованих зв'язків. Для подолання міжгалузевих бар'єрів по горизонталі (від партнера – постачальника сировини до партнера – виробника продукції та її споживача) необхідне забезпечення економічних методів управління в АПК.

У виробничих кооперованих структурах при об'єднанні підприємств АПК важливим елементом підвищення ефективності виробництва є можливість організації чіткого координування планів та графіків постачань матеріалів, сировини і напівфабрикатів, їх збереження, переробки й доставки готової продукції. Це стане позитивним фактором для підприємств, що спеціалізуються на зберіганні та переробці зерна, за рахунок створення сприятливих умов для більш повного і стабільного завантаження виробничих потужностей. Даний фактор сприятиме підвищенню ефективності за рахунок зменшення простоїв устаткування та зниження постійних витрат на одиницю виробленої продукції (рис. 2).



Рис. 2. Основні аспекти розвитку процесів кооперування між підприємствами

*Складено автором

Сучасний етап розвитку кооперованого виробництва в Україні характерний пошуком різних організаційних форм кооперованих відносин, що забезпечують подолання кризової ситуації, які склалися, і перехід до ефективного виробництва різних видів продукції відповідно до кон'юнктури ринку. Розвиток кооперованих зв'язків, котрі формуються з урахуванням рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, як об'єктивний процес, відбувається за різними напрямками.

Практика показала, що результативність модернізації кооперованих зв'язків багато в чому визначається ступенем обґрунтованості як здійснюваних змін у спеціалізації праці і структурних ланок суспільного виробництва, так і збереження специфічних особливостей його форм, котрі забезпечують реалізацію переваг кооперації виробництва. У результаті цього об'єктивно зумовлюється доцільність здійснення великомасштабного, середнього або дрібного (профілактичного) реформування зв'язків, що раніше склалися. Це дає нам підставу зробити висновок: створюючи кооперовані структури, формуючи зв'язки, дуже важливо не допустити адміністрування при вирішенні цих питань, а здійснювати їх на основі та з урахуванням дії об'єктивних економічних законів із дотриманням певних умов і принципів їх формування.

Вивчення теорії і практики розвитку кооперованих зв'язків показало, що для підвищення ефективності кооперованих відносин, котрі виникають як у процесі формування та розвитку структур, так і при їх взаємодії зі суб'єктами зовнішнього середовища, необхідне постійне вдосконалення відповідно до змін рівнів розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. При цьому обов'язковою умовою є формування організаційно-економічного та фінансового механізмів кооперованих зв'язків, які адекватні процесам, що відбуваються в суспільному виробництві.

Організаційно-економічний механізм є сукупністю взаємозв'язаних і взаємодоповнювальних норм, нормативів, методів та правил, що регулюють процес організації і функціонування кооперативних й інтегрованих структур, а також їх взаємодія як із безпосередніми учасниками, так і зі суб'єктами зовнішньої інфраструктури, охоплюючи різні кооперативні (інтегровані) формування інших галузей економіки, з приводу виробництва, розподілу і споживання результатів спільної діяльності, розроблених відповідно до законодавства або за взаємною домовленістю і зведених у ранг законодавчого акта після того, як їх затвердять вищий керуючий орган кооперованого угруповання.

Фінансовий механізм – сукупність взаємозв'язаних норм і нормативів, методів і правил, що регулюють або взаємостосунки з фінансовими органами зовнішньої інфраструктури (податкові, бюджетні, кредитні й інші структури), або взаємодії учасників кооперованої структури з питань формування й виконання відповідних бюджетів, у т.ч. і їх консолідації.

Мета організаційно-економічного й фінансового механізмів – забезпечення певного рівня спільності інтересів учасників кооперованих угруповань, взаємної узгодженості дій й організаційної спрямованості всіх їх структурних ланок, а також індивідуальних і загальних інтересів із кінцевою метою створення і функціонування кооперованих структур.

При цьому особливістю як організаційно-економічного, так і фінансового механізмів кооперованих структур є те, що формування їх основних складових, визначення кількісних та якісних їх параметрів, а також тимчасові етапи й терміни їх здійснення більшою мірою відбуваються на стадії організації, а їх здійснення – в процесі виробництва, розподілу і споживання результатів спільної діяльності. Організаційні аспекти в процесі утворення кооперованих зв'язків формують та реалізують її майбутні учасники, це полягає у виборі організаційно-правової форми господарювання, розроблені статуту та різних внутрішніх положень для управління кооперованим угрупованням як у цілому, так і кожним із їх суб'єктів окремо (наприклад, структура управління, принципи спільної діяльності та інші особливості формування й функціонування встановлюваних зв'язків і відносин).

На нашу думку, найважливішою складовою частиною економічних відносин у рамках кооперованих структур, і це цілком закономірно, є відносини власності (майнові та земельні) й розподільні відносини. Перші виникають із приводу формування основних складових, необхідних для спільної діяльності з виробництва певного виду кінцевого продукту, другі - з приводу досягнення результату від спільної діяльності та його розподілу з обліком як інтересу кожного з учасників спільного виробництва, так і його внеску в досягнення кінцевих результатів виробництва.

В економічній літературі та різних рекомендаціях багато уваги приділено принципам формування і функціонування кооперованих структур. Їх реалізація можлива тільки на основі використання організаційно-економічного і фінансового механізмів кооперованих відносин, стосовно конкретних умов кооперованої структури.

До основних принципів формування і функціонування кооперованих структур належать: добровільність вступу суб'єктів господарювання в кооперовані структури і можливість їх виходу згідно або зі законодавчими актами, або спільно встановлюваними положеннями, що регулюють умови виникнення та припинення кооперованих зв'язків; комплексність і узгодженість складових елементів організаційно-економічного та фінансового механізмів кооперованих зв'язків зі питань формування й розвитку; врахування інтересів кожного з учасників при формуванні основних складових організаційно-економічного та фінансового механізмів кооперованих зв'язків; забезпечення паритетності участі як у формуванні та розвитку кооперованих зв'язків, так і в процесі виробництва й розподілу кінцевих результатів, отриманих від спільної діяльності; комплексний облік чинників та умов формування та розвитку як кооперованої структури в цілому, так і кожного з суб'єктів господарювання.

У той же час організаційно-економічний та фінансовий механізми кооперованих зв'язків повинні мати певні складові, що перешкоджають виникненню негативного ефекту розвитку кооперованих процесів, обумовлених як специфічними особливостями виробництва, так і суб'єктивними інтересами окремих учасників структури.

При формуванні й використанні організаційно-економічного й фінансового механізмів кооперованих структур важливим є точний облік напрямів і ступеня впливу ряду зовнішніх та внутрішніх чинників й умов як на характер кооперованих зв'язків, так і на кінцеві результати їх здійснення.

Зовнішні чинники, обумовлені зовнішнім середовищем, є, з одного боку, джерелами поповнення ресурсів і розвитку кооперованих зв'язків та їх суб'єктів господарювання в певному розмірі, а з іншого – формують основу ринкової інфраструктури й конкретних споживачів результатів їх діяльності.

При формуванні кооперованих структур підприємств спиртової промисловості необхідно враховувати такі специфічні особливості спиртового виробництва, як: 1) безперервність основного виробництва на підприємствах спиртової промисловості при циклічності (сезонності) виготовлення сировини, що використовують при виробництві спирту; 2) необхідність повного і безперервного використання виробничих потужностей основного виробництва підприємств спиртової промисловості при можливій зміні обсягів сировини під впливом несприятливих погоднокліматичних умов; 3) значна територіальна роз'єднаність виробників спирту, сировинних й матеріальних ресурсів, певні проблеми як при організації виробництва (додаткові витрати на зберігання сировини та кінцевої продукції, транспортування, узгодження інтересів суб'єктів господарювання й адміністративних управлінських структур і т. п.), так і при реалізації продукції, отриманої в процесі виробництва основної продукції та товарів побічного виробництва; 4) відомча роз'єднаність технологічно взаємопов'язаних виробників, які часто є монополістами в галузі та регіоні й прагнуть реалізувати індивідуальні інтереси нерідко в збиток результатам спільної виробничої діяльності; 5) специфічні механізми та інструменти державного регулювання виробництва й реалізації спирту та деяких видів спиртовмісних продуктів (держмита, квоти, акцизи і т. п.) в поєднанні з вільними ринковими відносинами забезпечення основного виробництва сировиною і матеріальними ресурсами ускладнюють процес формування паритетних відносин у системі підприємств і організацій.

Ці та інші специфічні особливості слід враховувати при формуванні кооперованих структур у спиртовій промисловості та при розробленні організаційно-економічного й фінансового механізмів кооперованих зв'язків як у рамках структур різних організаційно-правових форм та видів

діяльності, так і при їх взаємодії зі суб'єктами зовнішньої інфраструктури, що забезпечує підвищення ефективності спільного виробництва.

У процесі формування складових елементів організаційно-економічного і фінансового механізмів кооперованих структур обов'язковою умовою є облік як зовнішніх чинників та умов макро- та мікрорівня, так і внутрішніх, сформованих у ході еволюційного розвитку підприємств спиртової промисловості. З метою повнішого обліку можливих наслідків впливу зовнішніх чинників на формування і використання організаційно-економічного та фінансового механізмів кооперованих структур їх доцільно поділити на чинники характеру макро- й мікрорівня.

Вплив перших проявляється в результаті дії об'єктивних законів відтворювального процесу – при безпосередній та постійній взаємодії структури зі складовими зовнішнього середовища. При цьому формування і використання організаційно-економічного та фінансового механізмів кооперованих зв'язків не тільки залежать від зовнішніх чинників мікроструктур (відносини з покупцями, постачальниками, державними органами, конкурентами, ринком праці і т. п.), а й активно впливають на зміст і характер цих взаємовідносин, забезпечуючи збільшення обсягів та підвищення ефективності виробництва.

Чинники внутрішнього середовища часто є похідними від чинників зовнішнього середовища і складаються з урахуванням внутрішнього стану кооперованих структур та мають постійну дію як на формування й використання організаційно-економічного і фінансового механізмів угруповання, так і на кінцеві результати їх функціонування.

Чинники макросередовища, як і чинники природного середовища, створюють загальні умови формування та використання організаційно-економічного й фінансового механізмів кооперованих зв'язків із структурами як зовнішнього середовища на мікрорівні, так і внутрішніми умовами. Вони не мають специфічних особливостей при формуванні та розвитку кооперованих структур різних організаційно-правових форм, а впливають на них в одному напрямку. Проте ступінь впливу чинників макросередовища на різні кооперовані форми господарювання неоднаковий, що обумовлено специфікою виробництва продукції або надання послуг, спеціалізацією виробництва, а також внутрішнім потенціалом кооперованих структур та її мікрооточенням. Це потребує детального обґрунтування відповідних складових елементів організаційно-економічного і фінансового механізмів кооперованих структур для конкретних формувань різних організаційно-правових форм і видів діяльності з подальшою їх «прив'язкою» до реальних умов виробництва.

Окреслені принципи й умови формування і використання організаційно-економічного та фінансового механізмів кооперованих

зв'язків діють на основі ряду специфічних чинників, серед яких найважливішими для їх реалізації є, на нашу думку: створення єдиної та чіткої правової бази формування кооперованих структур відповідної організаційно-правової форми й виду діяльності й організаційне оформлення та вид діяльності кооперованих структур.

Проте необхідно зазначити, що найважливішим принципом побудови розподільних відносин має бути забезпечення економічного паритету учасників кооперованих зв'язків. Тільки в цьому випадку вони працюватимуть не лише в своїх інтересах, а й на користь інших суб'єктів кооперованої структури. Центральною складовою частиною економічних відносин учасників кооперованих зв'язків є, на нашу думку, розподільчі відносини. Вони виникають при обміні виробленої учасниками продукції (сировинні ресурси, виготовлені напівфабрикати або ресурси, що використовуються у подальших виробництвах, готова продукція; роботи та послуги і т. д.) і еквівалентними (відповідно до частки участі) розподілу отриманого від спільної діяльності доходу та прибутку від реалізації спільних результатів виробництва.

Еквівалентність розподілу при товарообміні між суб'єктами кооперованих структур забезпечують через систему ціноутворення, що охоплює:

- 1) розрахункові (орієнтовні, договірні) ціни на проміжну продукцію всередині кооперованих угруповань (трансфертні ціни);
- 2) ціни на продукцію, яка реалізують за межі кооперованої структури (ринкові ціни).

Трансфертні ціни, розраховують, як правило, на основі ринкових цін у рамках кооперованих структур і визначають, найчастіше, двома методами .

Витратний метод передбачає розрахунок цін прямим шляхом, тобто вартість кінцевої продукції визначають на витратній основі, починаючи з першої стадії і закінчуючи останньою шляхом введення доданої вартості.

Адміністративний метод визначення трансфертних цін використовує модель, згідно з якою вартість сировини визначають у зворотному порядку: від роздрібною (оптовою) ціни до розрахункової (орієнтовної) ціни на сировинні ресурси.

При розрахунку цін на нормативній та витратній основі існує суттєва відмінність, яка полягає в тому, що ціни можна розраховувати як на нормативній, так і на фактичній витратній основі. Ринкова ціна, яка сформована для конкретного виду готової продукції, є основою для розрахунків. Проте при обох методах розрахунку обмежуючим чинником є ринкові ціни на кінцеву продукцію.

Окрім того, розподільчі відносини можна будувати також і на основі нормативів, що відображають пропорційність внеску кожного учасника в

кінцевому результаті. У цьому випадку при розрахунку цін використовуються нормативно-витратний, нормативно-ціновий або нормативно-ресурсний методи. Розрахунок нормативних витрат на кожному етапі виробництва продукції проводиться за допомогою до нормативно-витратного методу. Внесок першого з учасників кооперованої структури, зайнятого виробництвом сировини, визначають на основі нормативної собівартості, всієї решти підприємств – на основі її приросту.

Однією з основних умов застосування цього методу є право власності на вироблену сировину або подальші види виробленої продукції. Нині необхідно зосередити це право в кооперованому угрупованні загалом. Це дає змогу отримати економію на податках за рахунок ліквідації повторного рахунку, а також відтермінувати платежі з податку на прибуток і ПДВ. Проте при даному методі прибуток розраховують тільки після повного проходження технологічного циклу, тобто на стадії реалізації готової продукції, а учасники кооперованих відносин значною мірою втрачають особистий інтерес, щодо ефективного ведення виробництва в тому чи іншому суб'єкті господарювання.

Нормативно-ціновий метод відрізняється від нормативно-витратного додаванням у розрахунок процедуру показника нормативного прибутку. При цьому внесок кожного з учасників визначають так: для сільськогосподарських виробників сировини на початковій стадії процесу виробництва кінцевої продукції – за нормативною вартістю, для інших – за доданою нормативною вартістю.

Нормативно-ресурсний метод передбачає визначення ресурсомісткості виробництва сировини і продуктів його переробки. Для цього підсумовують у грошовій оцінці всі види виробничих ресурсів, зайнятих у виробництві сировини та його подальшій переробці. З урахуванням індивідуальних витрат кожного в загальних витратах на весь процес виробництва кінцевої продукції визначають частку кожного учасника. Цей метод був обмежений у своєму використанні через складність вартісного виміру не тільки різноякісних ресурсів (земля, трудові ресурси та ін.), а й однотипних ресурсів, що належать до різних сфер діяльності. Застосування показника ресурсомісткості як критерію розподілу сукупного ефекту орієнтує учасників кооперованих структур на забезпечення ефективного використання ресурсів.

Важливим при побудові розподільних відносин є застосування умовних вимірювальних одиниць і перевідних коефіцієнтів при обліку кількості та якості поставленої сировини й напівфабрикатів їх товаровиробниками. У даному випадку засоби розподілятимуть пропорційно до нормативної якості зданих в переробку сировини і напівфабрикатів.

Результатом ефективної дії організаційно-економічного та фінансового механізмів відносин у кооперованих структурах є, на нашу думку, збалансована робота складових частин її структурних підрозділів у ланцюзі виробництва «сировина–переробка–реалізація кінцевих видів продукції спільного виробництва». Збалансована робота складових кооперованих структур означає дотримання запланованого графіка роботи всіма структурними одиницями, забезпечення ритмічності поставок належного обсягу продукції і послуг зі всіх ланок технологічного ланцюжка виробництва продукції, ступінь завантаження виробничих потужностей переробних підприємств тощо.

Раціональність і обґрунтованість організаційно-економічного та фінансового механізмів кооперованих зв'язків у структурах багато в чому залежить від ретельного обліку специфічних особливостей формування цих суб'єктів у галузях реальної економіки та їх всебічної реалізації на основі науково обґрунтованих організаційно-економічних і фінансових механізмів кооперованих зв'язків у господарюючих структурах різного ієрархічного рівня.

Практика функціонування різних організаційних форм агропромислової кооперації в АПК свідчить про те, що одними з найефективніших є формування холдингового типу, підприємства-учасники яких утворюють технологічний цикл (виробництво – переробка – реалізація). При цьому учасники подібного формування пов'язані між собою системою договірних або майнових відносин, даючи змогу материнській (головній) компанії регулювати виробничо-господарську діяльність дочірніх компаній. Вертикально-інтегровані агропромислові структури холдингового типу, реалізуючи економічний механізм управління вартістю продукції, мають змогу сформувати власний внутрішній ринок, базований на регульованих витратах, трансфертних цінах, а також системі внутрішньогрупового кредитування.

Разом із тим, у багатьох подібних структурах залишаються нерозв'язаними проблеми забезпечення організаційно-управлінської та економічної єдності, рівновигідності економічних відносин, відповідальності й зацікавленості учасників об'єднання в кінцевому результаті діяльності формування, а також у поглибленні кооперованих зв'язків. Подолання антагонізму економічних інтересів, диспаритету товарообмінних відносин між сільськогосподарськими, переробними і торговими підприємствами, що належать до агрохолдингової структури, потребує наукового обґрунтування системи економічної взаємодії згаданих партнерів за кооперованими зв'язками.

Система внутрішньоекономічної взаємодії учасників агрохолдингової структури багато в чому визначається організаційно-економічним

механізмом, основними блоками якого, на думку С. Грибовського [49, с. 29], є: економічний механізм взаєморозрахунків, договірна система, а також фінансово-економічне планування (бюджетування).

У межах агрохолдингових структур необхідно розглянути складові системи економічних відносин між материнською та дочірніми компаніями: відносини з приводу планування виробничо-господарської діяльності потреби у фінансах; бюджетування доходів та витрат; облік і контроль діяльності учасників об'єднання; визначення критеріїв і порядку розподілу доходів і прибутку; формування стратегічних програм розвитку виробництва та інвестиційної діяльності; розроблення системи стимулювання учасників формування за кінцеві результати роботи.

Система внутрішніх взаєморозрахунків є однією з ключових ланок механізму внутрішньоекономічної взаємодії підприємств – учасників агрохолдингової структури. При цьому система взаємодії господарюючих суб'єктів агрохолдингу багато в чому визначається використанням моделі внутрішньогрупових взаєморозрахунків. Центральним об'єктом взаєморозрахунків між учасниками агрохолдингової структури, є безумовно проміжна продукція, що послідовно переходить через усі стадії технологічного процесу, а також сировина, матеріали, напівфабрикати, які учасники об'єднання придбали на зовнішньому ринку.

Одна з найпоширеніших моделей внутрішньохолдингових взаєморозрахунків передбачає, що кожна дочірня структура агрохолдингу, котра виступає як центр фінансової відповідальності, окремо враховує свої взаємостосунки з іншою дочірньою структурою, а також із материнською компанією агрохолдингу. При цьому всі підприємства – учасники агрохолдингу безпосередньо здійснюють внутрішньоструктурні взаєморозрахунки. Виробничі економічні взаєморозрахунки стосуються питань внутрішнього обміну проміжною продукцією системи взаємокредитування, участі в спільному фінансуванні інноваційних проектів і т. д.

Система взаєморозрахунків учасників агропромислового формування за проміжну продукцію багато в чому визначається моделлю розподільних відносин. Якщо в межах нормативно-розподільної моделі взаєморозрахунок здійснюють розподіляючи підсумковий фінансовий результат діяльності формування (виручки від реалізації, прибутку) пропорційно до індивідуального вкладу учасників у спільну виробничо-господарську діяльність, то в межах цінової моделі – за проміжним результатом із використанням системи трансфертних цін. При розподілі виручки від реалізації кінцевої продукції між учасниками холдингової структури нормативними розподільними критеріями можуть бути: величина сумарних

нормативних витрат учасника агрохолдингу, ресурсомісткість, амортизаційні відрахування, фонд оплати праці учасника формування і т. д.

Використання цінової моделі взаєморозрахунків передбачає, що економічні відносини між учасниками агрохолдингової структури побудовані на договорах купівлі-продажу і регулюються механізмом трансфертного ціноутворення. При цьому доцільно використовувати диференційований підхід до вартісної оцінки продукції та послуг, які є на внутрішньому ринку. Він передбачає диференціацію розрахункових цін залежно від ефективності використання виробничо-господарського потенціалу суб'єктів кооперованих зв'язків. Зокрема, в системі трансфертних цін необхідно визначити рівень ефективності використання учасниками кооперованого формування основних виробничих фондів, трудових ресурсів, оборотність оборотних коштів.

У рамках агрохолдингових структур поширене використання двоетапної моделі взаєморозрахунків (двоканальної системи розподілу прибутку). Дана модель взаєморозрахунків передбачає передачу проміжної продукції з частковою її оплатою на першому етапі та дорозподілом виручки від реалізації кінцевої продукції між господарюючими суб'єктами на другому етапі. При визначенні конкретних співвідношень розподілу прибутку доцільно використовувати загальне правило: чим вищий ступінь економічної самостійності підрозділу, тим більший прибуток, отриманий у момент передачі продукції за трансфертними цінами. Один із поширених варіантів двоетапної моделі взаєморозрахунків у агрохолдингових структурах передбачає оплату в момент передачі проміжної продукції нормативної величини витрат учасника даного кооперованого формування (перший етап) із наступним дорозподілом прибутку від реалізації кінцевої продукції між учасниками формування (другий етап).

Вчені ВНІЕТУСГ при визначенні конкретних співвідношень розподілу прибутку запропонували використовувати загальне правило: чим вищий ступінь економічної самостійності підрозділу, тим більший прибуток, що він отримав у момент передачі продукції за розрахунковими (внутрішньофірмовим) цінами [6, с. 63]. Окрім того, необхідно враховувати характер технологічних зв'язків і об'єктивну можливість виявлення всіх економічних наслідків від каналів реалізації продукції. Найменший відсоток прибутку необхідно закладати в розрахункові ціни на виробничі послуги, що надали обслуговуючі підрозділи. Формування і розподіл доходів власної торгової мережі кооперованого формування мають бути побудовані на кінцевих фінансових результатах. При цьому як орієнтир доцільно використовувати пропорції розподілу прибутку, відображені в таблиці 2.

Відсутність методик визначення конкретного значення прибутку, який можна було б ввести у розрахункову ціну в момент передачі проміжної

продукції, отримуваний у рамках двоетапної моделі взаєморозрахунків, є однією з причин привабливості використання з цією метою показника нормативної собівартості.

Таблиця 2

Двоканальна система розподілу прибутку [7, с. 105]

Види підприємств	Прибуток постачальника	
	у момент передачі продукції і послуг, %	в порядку дорозподілу, %
Сільськогосподарські підприємства з продукцією рослинництва, переданою для переробки всередині угруповання	70-80	30-20
Всі види продукції, призначені для реалізації через власну торгову мережу об'єднання	70-80	30-20

У загальному внутрішнє кредитування можна здійснювати у формі надання відтермінування платежу за надану проміжну продукцію, а також взаємкредитування (грошового і товарного) учасників агрохолдингу. При цьому складовим елементом механізму кредитування є відсоткова ставка, а принциповою умовою – визначення її розміру. Аналіз досвіду функціонування агрохолдингів показав, що режим фінансування у подібних об'єднаннях може передбачати широкий діапазон умов повернення кредиту та відсоткових платежів. Окрім того, особливе місце в організації системи взаєморозрахунків в агрохолдингу займає внутрішньогруповий оборот векселів (внутрішньофірмових боргових сертифікатів), що використовують для прискорення оборотності капіталу, а також зміцнення платіжної дисципліни.

Вивчення технологічних зв'язків виробників спирту з постачальниками сировини, матеріальних та фінансових ресурсів, із одного боку, зі споживачами спиртів і побічних продуктів спиртового виробництва, з іншого боку, в поєднанні з використанням результатів нагромадженого досвіду формування кооперованих зв'язків дають нам змогу зробити висновок про об'єктивну необхідність й економічну доцільність активізації процесів розвитку кооперованих структур спиртового виробництва.

Основою кооперованих структур підприємств спиртової промисловості мають стати, на нашу думку, виробничі зв'язки, обумовлені як технологією виробництва спирту, так і зв'язками, об'єктивно необхідними для відтворювального процесу галузями АПК.

Список використаних джерел

1. Галай І. Є. Форми організації внутрішньогосподарських відносин і їх подальший розвиток / І. Є. Галай. – К. : ІАЕ, 2001. – 831 с. – (Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання: Кол. монографія у 2-х томах. Т.1) .
2. Гилка М.Д. Тенденції розвитку кластерних формувань в аграрному секторі України / М.Д.Гилка // Інноваційна економіка. – 2015. - № 2. – С. 34-38.
3. Грибковский С. А. Научные основы совершенствования экономических отношений в мукомольном производстве (на материалах Западной Сибири): автореферат дис... д-ра экон. наук : 08.00.05/ С. А. Грибковский; Рос. акад. с.-х. наук. Сиб. отд-ние, Сиб. науч.-исслед. ин-т экономики сел. хоз-ва. – Новосибирск, 2006. – 42 с.
5. Данилюк М. О. Субконтрактація як одна з форм промислової кооперації/ М. О. Данилюк, М. С. Сапачова // Наукові записки. Зб. наук. праць кафедри экон. аналізу ТНЕУ, «Економічна думка», 2006. – С. 237–239.
6. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю. В. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с
7. Развитие интеграционных отношений в АПК: Рекомендации / А.С. Дерюга, К.С. Терновых, Н. В. Митина и др. - Воронеж: ПТУ НИИЭОАПК ЦЧР РФ, 2003.–81 с.
8. Ринкова трансформація економіки АПК: Кол. монографія у чотирьох частинах / За ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева. Ч.2. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. – К.: ІАЕ. – 2002. –754 с.
9. Старченко В. М. Коллективные формы хозяйствования в системе многоукладной экономики АПК / В. М. Старченко. – М.: Агропрогресс, 2003. - 272 с.
10. Хейдвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейдвуд. - пер. с англ.-М.: Вильямс, 2002. – 176 с.