

УДК 338.439.5:658.7

Ю. А. Якубенко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5409-4792>

А. Ю. Сірко,

к. е. н., асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3791-9435>

Є. О. Миргородський,

здобувач вищої освіти групи МгМР-1-23,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

DOI: 10.32702/2306-6792.2024.16.110

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Yu. Yakubenko,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department
of Marketing, Dnipro State Agrarian and Economic University

A. Sirko,

PhD in Economics, Assistant of the Department of Finance, Banking
and Insurance, Dnipro State Agrarian and Economic University

E. Myrhorodskiy,

higher education student of the MgMR-1-23 group
Dnipro State Agrarian and Economic University

IMPLEMENTATION OF INTEGRATION PROCESSES IN THE ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Матеріал статті присвячено висвітленню особливостей впровадження системи збутових кооперативів, які могли би стати важливим та необхідним етапом раціональної реконструкції регіональних каналів товароруху зерна. Зосереджена увага на побудові логістичного розподільчого механізму, який забезпечуватиме еквівалентний обмін та економічний паритет між учасниками логістичного ланцюга зернового виробництва. Встановлено, що така форма інтеграції як спосіб взаємодії суб'єктів господарювання має ряд переваг, основними з яких є: можливість економії індивідуальних витрат кооперуючих виробників та підвищення продуктивності за рахунок спеціалізації; створення імунітету для членів кооперативу від різноманітних монополістичних проявів інших збутових структур; розширення моноспеціалізації. Запропоновано систему регулювання цін на регіональному рівні, включаючи механізм державного регулювання, який повинен органічно доповнюватися методами непрямого цінового регулювання через ставку банківського відсотка, кількість та розмір податків тощо.

The material of the article is devoted to highlighting the peculiarities of the implementation of the system of marketing cooperatives, which could become an important and necessary stage in the rational reconstruction of regional channels of grain movement. The focus is on building a logistics distribution mechanism that will ensure equivalent exchange and economic parity between participants in the logistics chain of grain production. It has been established that this form of integration as a way of interaction of business entities has a number of advantages, the main of which are: the possibility of saving individual costs of cooperating producers (costs for storage and sale of products, transport and overhead costs) and increasing productivity due to specialization; creation of immunity for members of the cooperative from various monopolistic manifestations of other sales structures; expansion of monospecialization (cooperation allows to engage in such types of economic activities that agricultural commodity producers cannot engage in independently). This is the performance of separate marketing functions for the study of the grain market, storage of products and their effective sales. A sales cooperative has characteristic features of organizational unity, property separation, etc. Organizational unity is legally fixed by the charter of the cooperative and constituent documents. The property of the marketing cooperative as a legal entity is separated not only from the property of other persons, but also from the property of share-members. A system of price regulation at the regional level is proposed, including a mechanism of state regulation, which should be organically supplemented by methods of indirect price regulation through the bank interest rate,

quantity and size taxes, etc. A multi-level system of price regulation at the level of enterprises, regions and the state will work for the sole purpose of accelerating the pace of development of agriculture and agro-industrial complex in general as the most important means of solving the country's social, demographic and political problems.

Ключові слова: зернові ресурси, логістика, сільськогосподарське виробництво, переробні підприємства, обслуговуючі підприємства, збутові кооперативи.

Key words: grain resources, logistics, agricultural production, processing enterprises, service enterprises, sales cooperatives.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Ринкова перебудова господарського механізму та реорганізація зернового виробництва негативно вплинули на систему зв'язків між виробниками та споживачами. Відсутність розгалуженої інфраструктури зернового ринку, важке фінансове становище сільськогосподарських та переробних підприємств, скорочення платоспроможного попиту населення на продукцію, а також відмова від державного регулювання аграрного ринку загалом загострили проблему збуту. Назріла необхідність вирішення питань розвитку та вдосконалення ринкової інфраструктури, створення ефективного механізму розподілу зернових ресурсів у регіонах.

Оскільки концентрація сільськогосподарських активів у межах великих агрохолдингів має свої обмеження, гостро постала проблема ефективного розвитку самостійних фермерських господарств. Логістичне вирішення цієї проблеми полягає, зокрема, в інтенсивному розвитку системи збутових кооперативів, що могло б стати важливим та необхідним етапом раціональної реконструкції регіональних каналів товароруку зерна. Така форма інтеграції, як спосіб взаємодії суб'єктів господарювання, забезпечує можливість економії індивідуальних витрат кооперованих виробників (витрат на зберігання та реалізацію продукції, транспортних та накладних витрат) та підвищення продуктивності за рахунок спеціалізації. Вона також створює імунітет для членів кооперативу від різноманітних монополістичних проявів інших збутових структур у регіонах. Розширення моноспеціалізації, що виникає в ході кооперації, дозволяє займатися такими видами господарської діяльності, якими сільськогосподарські товаровиробники не можуть займатися самостійно, зокрема виконанням окремих маркетингових функцій щодо дослідження зернового ринку, зберігання продукції та її ефективного збуту.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика вдосконалення механізму розподільних відносин та систем товароруку в агропромисловому комплексі, а також організація ринкового обороту зерна, знайшла своє відображення у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як: М.О. Багорка, О.І. Вівчар, І.В. Єгоращенко, Ф. Котлер, К.А. Левченко, В.В. Луцяк, В.М. Марченко, Н.А. Потапова, І.І. Саченко, І.В. Спільник, Н.В. Тарасевич, В.О. Федоров, Ю.Л. Якубенко та інших.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Основною метою цього дослідження є розвиток теоретичних засад і розробка науково-практичних рекомендацій для логістичної організації та управління процесом товароруку зернових ресурсів на підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Досвід створення інтегрованих організаційно-економічних структур в АПК свідчить про те, що інтеграція не вирішила основних проблем функціонування зернопродуктового комплексу. Ключові проблеми, такі як забезпечення еквівалентності обмінно-розподільчих відносин, вибір та функціонування форм власності, а також регулювання внутрішньогосподарських цін і цінових співвідношень з урахуванням ринкової кон'юнктури, залишаються актуальними. Суперечності в комерційних інтересах та цілях сільських товаровиробників, обслуговуючих і переробних підприємств в інтегрованих об'єднаннях стали ще глибшими, ніж у дореформений період. Важливим аспектом стали проблеми цінової політики агропромислових формувань. В АПК створюються інтегровані агропромислові об'єднання холдингового типу, до складу яких на різних правових та економічних засадах входять підприємства всього відтворювального циклу: машинно-тех-

нологічні станції, сільгосп підприємства, переробні підрозділи, підприємства з виробництва кінцевої продукції та торговельні підрозділи. Це суттєво ускладнює механізм формування ціни на зерно та подовжує логістичний ланцюг учасників [8].

Для забезпечення еквівалентності розподілу та обміну в такому об'єднанні необхідно встановити паритетні ціни на продукцію учасників, які включатимуть виробничі витрати кожного з них і бажаний прибуток. Це дозволить сформувати ціну кінцевої продукції (натуральної та переробленої) на основі сукупних витрат і прибутку всіх учасників виробничого та обігового процесу. Проте роздрібна вартість на зерновому ринку формується під впливом ринкових чинників, і якщо вона буде нижчою за собівартість кінцевої продукції, учасники повинні домовитися про пропорційне зниження цін на свою продукцію (проміжну) та підвищувати ефективність виробництва, щоб уникнути збитків. Таким чином, виникає логістичний ланцюжок взаємопов'язаних внутрішніх цін і тарифів, обмежений лімітними цінами та тарифами, де головним обмежуючим фактором є роздрібні ринкові ціни на зерно і продукти його переробки.

Власність і тип організації підприємств мають ключове значення, оскільки є основними інструментами формування єдиного економічного простору в межах загального логістичного контуру. Аналіз показує, що центральним елементом системи економічних відносин учасників об'єднання є механізм розподільчих відносин. Вони виникають під час обміну проміжною продукцією (виробничими ресурсами та послугами, зерновими ресурсами) та розподілу прибутку від реалізації кінцевої продукції. Базовим принципом побудови логістичного розподільчого механізму є забезпечення еквівалентності обміну та економічного паритету між учасниками логістичного ланцюга зернового виробництва, що забезпечує зацікавленість у роботі як "на себе", так і на логістичного партнера.

В інтегрованих агропромислових об'єднаннях ціноутворенню приділяється значна увага. Однак, питання встановлення та регулювання цін розглядається окремими учасниками без ув'язки в єдиний ціновий ланцюжок. Наприклад, ціна на зерно часто визначається результатами діяльності машино-тракторного парку.

Задоволення економічних інтересів кожного учасника логістичного агропромислового об'єднання є принципово важливим питанням, яке вирішується за допомогою певних ме-

ханізмів. Аналіз обмінно-розподільчих відносин учасників агропромислових формувань зернопродуктового підкомплексу показує, що в основу побудови розподільчої системи з використанням цінових каналів закладено принципи забезпечення еквівалентності обміну та економічного паритету між учасниками [2, 7].

Учасники можуть отримувати доходи від реалізації кінцевої продукції не лише через цінові канали, а й через централізовані фонди (накопичення або резервний фонд). Введення в дію цінового розподільчого механізму окремо або в поєднанні з механізмом розподілу через централізовані фонди перетворює об'єднання на ланцюжок продавців та покупців.

Наразі підприємства холдингів, маючи господарську самостійність, не завжди працюють ефективно. Наприклад, хлібозавод може купувати борошно у сторонніх млинів, змушуючи підприємство переробки в холдингу або простоювати, або продавати борошно за зниженою ціною, використовуючи інші логістичні канали збуту.

Тому створення об'єднання, до якого б входили машино-тракторна станція, виробник сільськогосподарської продукції, переробне підприємство (млин), торгові підприємства та пекарня, є актуальним для багатьох великих агропромислових холдингів зернопродуктового підкомплексу.

Наприклад, машино-тракторна станція може виконувати комплекс робіт з обробітку та збирання пшениці, сільськогосподарське підприємство постачатиме її як сировину, переробне підприємство вироблятиме борошно першого сорту, хлібозавод випікатиме хліб з цього борошна і реалізовуватиме його через власну роздрібну мережу агрохолдингу. Таким чином, формується наступний ціновий ланцюжок (рис. 1).

На основі концептуалізації механізму формування ланцюжка цін у логістичній системі можна розробити алгоритм визначення взаємозумовлених внутрішніх лімітних цін і тарифів на зернопродукцію учасників агропромислового об'єднання.

Синтетичний характер і багатоманітність цінових ланцюжків визначаються кількістю учасників та асортиментом кінцевої і проміжної продукції. Однак, для формування таких ланцюгів по кожному окремому виду зерна і продуктів його переробки можуть бути використані різні варіації загальної схеми розрахунку.

Можливо, що заходи щодо зниження собівартості продукції та рентабельності до ну-

льового рівня (безприбуткова робота) не забезпечать, щоб фактична собівартість не перевищувала гранично допустиму.

Крім того, лімітна ціна на зерно буде нижчою за його ціну на роздрібному ринку, що може призвести до припинення його продажу переробним підприємствам. У таких випадках необхідно запровадити механізм нейтралізації впливу цінових диспропорцій на поведінку учасників об'єднання та вирівнювання їхнього економічного стану за рахунок коштів централізованого резервного фонду.

Відновлення керованості зернопродуктового підкомплексу АПК на основі інтеграції процесів виробництва, зберігання, переробки та реалізації продукції є на сьогодні одним із найменш витратних напрямків логістичного поліпшення ситуації в системі зернового виробництва.

Для консолідації ланок єдиного технологічного циклу може бути задіяний весь потенціал інтеграційних інструментів сучасної логістики, що включає різні форми інтеграції: вертикальну, індустріально-аграрну, горизонтальну та міжобласну (регіональну) [5].

Так, вертикальна інтеграція здійснюється на базі підприємств області, здатних переробляти сільськогосподарську сировину та реалізовувати кінцеву продукцію з достатньою рентабельністю. При цьому роль інтеграторів можуть виконувати елеватори та інші підприємства.

Якщо господарська діяльність інтеграторів перебуває під контролем виробників сільськогосподарської сировини, або безпосередньо, або опосередковано через державні структури, що їх підтримують, тоді вертикальна інтеграція є економічно, соціально та екологічно ефективною як для інтегрованих підприємств, так і для бюджетів усіх рівнів.

Однак у випадках, коли підприємство-інтегратор відчужує власність від населення та виробників зерна, забезпечити логістичну стійкість виробництва вкрай важко. Це призводить до нераціональної трансформації сівозмін, виключення технологічно складних, але соціально значущих виробництв, та скорочення зайнятості населення.

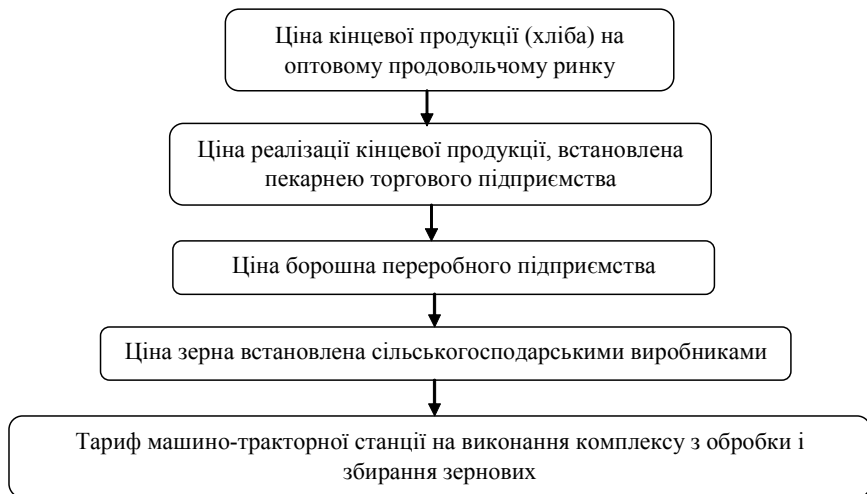


Рис. 1. Реверсивна модель формування цінового ланцюжка у зернопродуктовому підкомплексі АПК

Джерело: систематизовано авторами.

Тому для підприємств, що вертикально інтегруються, доцільно запроваджувати систему економічних заходів, що заохочують:

- перехід до синдикатних відносин між сільгоспвиробниками та підприємствами-інтеграторами, орієнтацію на формування акціонерних форм, як мінімум, з блокуючим пакетом акцій у виробників;
- їх перереєстрацію з оформленням гарантій ефективної господарської діяльності інтегрованих структур [6].

Індустріально-аграрна інтеграція в системі зернового виробництва повинна бути спрямована на максимальне використання потенціалу для відновлення рентабельного зерновиробництва за рахунок фінансових та частково матеріальних ресурсів підприємств зернопродуктового підкомплексу. Ефективність зернового виробництва залежатиме від повноти логістичного ланцюжка та кількості посередників.

Стимулювати таку індустріально-аграрну інтеграцію можна шляхом надання пільг і привілеїв, підкріплених економічними, соціальними та екологічними гарантіями раціональної господарської діяльності інтегрованих господарств, що фіксуються в договорах.

Інша форма інтеграції — горизонтальна, передбачає об'єднання сільгоспвиробників навколо найбільш дієздатних сільгосппідприємств, які мають резерв висококваліфікованих управлінських кадрів і механізаторів. Такі господарства можуть сприяти функціонально пов'язаним з ними ланкам, забезпечуючи їх навіллям, ремонтом техніки, зберіганням та переробкою зерна тощо, завдяки поглибленню спеціалізації та покращенню розміщення.

Горизонтальна інтеграція мінімізує немислимі економічні, соціальні та екологічні витрати, пов'язані з відчуженням власності на землю, матеріальні ресурси та виробництво продукції, і сприяє поповненню бюджетів районів та області в цілому. Водночас цей ефект залежить від кредитного і кадрового потенціалу інтеграторів, їхньої спроможності реалізувати вироблене зерно та продукти його переробки на умовах, що дозволяють повністю розраховуватися за отриманий кредит і отримати прибуток.

Емпіричні дані регіональної економіки показують, що відправною точкою для формування інтегрованих структур є масове акціонування. Формування структур холдингового типу допомагає вирішувати проблеми з постачанням сировини та пом'якшувати гостроту ситуації на конкурентних ринках. Важливо зазначити, що загальні передумови для організаційно-економічної трансформації логістичних ланцюжків у системі зерновиробництва пов'язані з глибокими структурними змінами у системі виробництва та доведення сільськогосподарської продукції до споживача.

Ці зміни суттєво деформували традиційні канали збуту зерна. Якщо у дореформений період основними покупцями зернових ресурсів були державні структури — переробні, заготівельні та торговельні підприємства й організації, то тепер з'явилися нові канали збуту. Це реалізація продукції на ринку, через власну торгову мережу, в порядку оплати праці, за бартерними угодами тощо. Сформувався прошарок з великої кількості перекупників зерна та різноманітних посередників. Реалізація зерна та продуктів його переробки на ринку почала здійснюватися за вільними договірними цінами, а сільськогосподарський виробник отримав право вибору каналу збуту. При цьому визначальним фактором при виборі каналу реалізації сільськогосподарської продукції є ціна товару.

Розбудова господарського механізму та реорганізація регіонального зернового виробництва негативно вплинули на систему зв'язків між виробниками та споживачами. Відсутність розгалуженої інфраструктури зернового ринку, тяжке фінансове становище сільськогосподарських та переробних підприємств, скорочення платоспроможного попиту населення на продукцію, а також відмова від державного регулювання аграрного ринку загалом загострили проблему збуту. Назріла необхідність вирішення проблем розвитку та вдосконалення ринкової інфраструктури, а також створення

ефективного механізму розподілу зернових ресурсів [9].

Логістичне вирішення цієї проблеми полягає, зокрема, в інтенсивному розвитку системи збутових кооперативів, що могло б стати важливим та необхідним етапом перебудови каналів товароруку зерна. Така форма інтеграції як спосіб взаємодії суб'єктів господарювання має ряд переваг, серед яких:

- економія індивідуальних витрат кооперуючих виробників (на зберігання, реалізацію продукції, транспортні та накладні витрати) та підвищення продуктивності завдяки спеціалізації;

- захист членів кооперативу від монополістичних проявів інших збутових структур;

- розширення моноспеціалізації, яка дозволяє займатися такими видами господарської діяльності, якими сільськогосподарські товаровиробники не можуть займатися самостійно, зокрема виконання окремих маркетингових функцій, дослідженням зернового ринку, зберіганням продукції та її ефективним збутом.

Як комерційна структура, збутовий кооператив має характерні ознаки організаційної єдності та майнової відокремленості. Організаційна єдність закріплюється статутом кооперативу та установчими документами. Майно збутового кооперативу як юридичної особи відокремлене не тільки від майна інших осіб, але й від майна його членів-пайовиків [1].

Таким чином, збутовий кооператив об'єднує різні аспекти економічної діяльності підприємств зернопродуктового комплексу регіону, при цьому кожне з них зберігає свою господарську самостійність.

Низька ефективність системи збуту в аграрному секторі призводить до значних втрат сільськогосподарської продукції під час заготівлі, транспортування, переробки та зберігання, які збільшуються через нерівномірність поставок і сезонність постачання сировини. Існуючі капітальні вкладення у сферу реалізації сьогодні дуже незначні, тоді як світовий досвід свідчить про необхідність розвитку системи збуту випереджаючими темпами, спрямовуючи виробництво продукції в наступних напрямках:

- інтеграція підприємств АПК з метою створення логістично замкнутого технологічно-збутового циклу "виробництво — зберігання — переробка — збут", що дозволить зменшити кількість посередників, здешевити продукцію, знизити залежність від локальних монополій та забезпечити більш справедливий розподіл доходів у ланцюгу;

— розвиток форм оптової торгівлі продовольством та сільськогосподарською сировиною, що певною мірою знизить ціновий диктат локальних монополій та розширить свободу вибору для аграрних підприємств;

— відновлення практики держзамовлень, включаючи розміщення тендерів з урахуванням середньо- та довгострокового індикативного планування, при цьому основою прогнозів мають бути програми закупівлі продовольства для державних потреб під зустрічне фінансування оборотних коштів;

— розвиток біржової торгівлі, зокрема електронних бірж і віртуальних оптових ринків засобів виробництва та сільськогосподарської продукції;

— вдосконалення методів та активне використання державних інтервенцій як важливого механізму регулювання внутрішнього ринку [4].

Необхідною умовою розвитку системи зернового виробництва є створення ефективної ринкової інфраструктури, важливим елементом якої можуть стати збутові кооперативи. Вони, на противагу монополістам-заготівельникам, допомогли б сільгоспвиробникам захищати свої інтереси на зерновому ринку.

На даний час стабільно працюючі господарства, як правило, обирають більш раціональні ланцюжки руху продукції, уникаючи багатоступінчастих посередницьких ланок, що дозволяє досягати максимального економічного ефекту від продукції.

Разом з тим, створення ринкової інфраструктури, важливим елементом якої могла б стати система електронних торгів, дозволило б радикально та справедливо змінити існуючий механізм перерозподілу доданої вартості у продажу зерна безпосередньому покупцю. У цьому випадку сільгоспвиробник отримував би майже всю вартість своєї продукції (за винятком страхових платежів). Інший продуктовий ланцюжок включає зерновиробничі господарства, елеватори, переробні підприємства та торговельну мережу, де частина борошна з елеватора часто реалізується через оптову мережу. За такою схемою товаровиробник отримує повну вартість зерна (за винятком обов'язкових податків і зборів).

Існуюча нині самоорганізація постачальників і споживачів призводить до хаотичної побудови збутових ланцюгів та формування паразитуючих ланок на зерновому ринку. Для вирішення цієї проблеми потрібно створювати ринкову інфраструктуру в регіоні та регулю-

вати ринкове середовище. Основна частина державної допомоги має бути спрямована саме на її формування, інакше фінансові кошти осідатимуть у посередників, збільшуючи транзакційні витрати.

Ефективність зазначених напрямів вирівнювання цінового диспаритету в АПК можлива лише за умови автономності внутрішнього ринку продовольства. На даний час слід визнати, що відсутність цілісної концепції зовнішньоекономічних відносин негативно вплинула на зростання диспаритету цін у період економічної трансформації. Державні поставки продовольства за демпінговими цінами захищали внутрішні ринки, включаючи Західну Європу з її надлишками, сприяли встановленню цін, що забезпечують ефективне сільськогосподарське виробництво в країнах-експортерах, та допомагали зберегти робочі місця.

Сільгоспідприємства, навпаки, опинилися у край не вигідному становищі. Вони не могли проводити власну цінову політику через кілька перешкод: дешевий імпорт, економічна розрізненість суб'єктів аграрного сектора, низька купівельна спроможність населення, ціновий диктат локальних монополій у сфері переробки сільськогосподарської продукції, змушених стримувати відпускі ціни, та обмеження на зростання цін на основні продукти харчування з боку регіонів. Це становище фактично зберігається й донині.

У такій ситуації зовнішньоекономічна політика в агропромисловій сфері має бути спрямована на захист внутрішнього ринку продовольства та сільськогосподарської техніки. Для цього слід застосовувати апробовані у світовій практиці методи: мита, що обмежують імпорт продуктів харчування, які у достатній кількості виробляються в країні, квоти на їх ввезення та вивезення, компенсації за експорт надлишків сільгосппродукції та ввезення продовольства, якого не вистачає на внутрішньому ринку.

Таким чином, державі необхідно регулювати розвиток АПК через:

— пряму фінансову підтримку сільгоспвиробників для зменшення диспаритету цін;

— розробку ефективної програми захисту внутрішнього ринку;

— створення умов для вертикальної інтеграції в галузях АПК, що передбачає формування замкнутих циклів з виробництва, переробки та реалізації продукції, а також забезпечення "внутрішньо-комплексного" перерозподілу фінансових ресурсів для компенсації збитків через несприятливі умови господарської діяльності в окремих ланках.

Таким чином, покращення фінансової ситуації пропонується не за рахунок зростання цін, а шляхом зниження витрат на виробництво та розподіл зернових ресурсів в оптимально організованій логістичній системі.

Досягнення високих темпів економічного зростання вимагає гармонізації інтересів підприємств усіх сфер АПК, що можливо лише на основі створення системи регулювання цін, яка включає взаємодоповнююче цінове регулювання на рівні підприємств, регіонів і держави. Кожен суб'єкт господарювання повинен використовувати комплекс організаційно-технологічних заходів та стимулів для зниження питомих витрат на виробництво продукції, а в кінцевому підсумку і суспільно необхідних витрат праці. Необхідно підвищувати ціни реалізації за рахунок покращення якості та корисних властивостей товарів, а також шукати вигідні ринки для закупівлі виробничих ресурсів і реалізації власної продукції [3, 10].

Цінове регулювання на рівні обласного АПК повинно включати розвиток агропромислової інтеграції та створення міжгалузевих комісій з цінового регулювання, до складу яких входять представники всіх технологічних стадій виробництва та обігу продукту. Ці комісії мають розробляти та підтримувати рекомендовані ціни.

Відхилення від встановленої ціни більш ніж на 8-16% (може бути диференційовано залежно від виду зернових ресурсів чи продукції) у вигідному для себе напрямку того чи іншого учасника угоди має викликати як колективні санкції з боку інших сторін, так і економічні санкції з боку головного управління АПК (наприклад, позбавлення права отримання кредитів на пільгових умовах тощо). Ці комісії також мають визначати та за екстремальних обставин протягом року уточнювати межі сезонного коливання цін на зернові ресурси та хлібопродукти.

Запропоновану систему регулювання цін на регіональному рівні слід доповнити ефективним механізмом державного регулювання. Насамперед, держава, за прикладом високорозвинених країн, могла б визначати обґрунтовані цільові ціни на основні види зернових ресурсів, які забезпечуватимуть відшкодування середнього рівня витрат, земельну ренту та середній прибуток підприємств, що нормально функціонують. Для нормалізації функціонування сільського господарства та АПК загалом, досить ефективним методом державного цінового регулювання є використання цільових цін на сільськогосподарську продукцію як гарантова-

них для аграрних товаровиробників. При цьому державі слід компенсувати сільськогосподарським підприємствам і фермерам різницю між цільовою та реальною ціною реалізації, якщо остання виявиться нижчою. Враховуючи обмежені фінансові можливості держави, це цілком реально зробити для зернових ресурсів, якщо вони отримають пріоритетну оцінку в системі основних видів сільськогосподарської продукції.

Частину розрахованих необхідних доплат сільськогосподарські виробники могли б отримувати у вигляді дотацій, а іншу частину — у вигляді компенсацій. Ці механізми повинні органічно доповнюватися методами непрямого цінового регулювання, такими як регулювання ставки банківського відсотка, кількості та розміру податків тощо. Дуже важливо, щоб вся запропонована багаторівнева система регулювання цін на рівні підприємств, регіонів та держави працювала на єдину мету — прискорення темпів розвитку сільського господарства та АПК в цілому, як найважливішого засобу вирішення соціальних, демографічних та політичних проблем країни.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У межах основної частини системи економічних (розподільчих) відносин учасників агропромислових формувань запропоновано використовувати принцип побудови логістичного розподільчого механізму на основі забезпечення еквівалентності обміну та економічного паритету між учасниками логістичного ланцюга зернового виробництва. Така логістична конфігурація забезпечує економічні інтереси як окремого підприємства, так і його логістичного партнера. Загальноекономічною передумовою створення збутових кооперативів у системі зернового виробництва є необхідність досягнення прийняттого компромісу в реалізації інтересів підприємств і приватних осіб. Правовою передумовою є збереження юридичної самостійності підприємств-членів кооперативу. Створення сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами споживчого кооперативу дозволяє забезпечити виконання низки додаткових функцій, що є основою для подальших досліджень.

Література:

1. Альошкіна Л. П. Інноваційна логістична стратегія як інструмент оптимізації бізнес-процесів аграрних підприємств. Науковий вісник

Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. 2019. № 2. С. 57—61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2019_2_11

2. Болтянський О.Б. Організація та ефективність збуту продукції. Факультет економіки та бізнесу: всеукраїнська науково-технічна конференція, збірник тез доповідей. м. Мелітополь, 09—18 листопада 2020 року. Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2020. С. 88—89.

3. Вівчар О. І. Формування логістичної стратегії системи економічної безпеки підприємств транспорту із застосуванням апарату економіко-математичного моделювання. Review of transport economics and management. 2019. № 1 (17). С. 89—95. [https://doi.org/10.15802/rtem.v0i1\(17\).176490](https://doi.org/10.15802/rtem.v0i1(17).176490)

4. Гвоздь Є. В. Механізми удосконалення логістичних процесів на підприємстві. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2023. № 5. <http://doi.org/10.32702/2307-2156.2023.5.16>.

5. Григоров О. В., Аніщенко Г. О., Стрижак В. В. та ін. Техніка матеріальних потоків логістичних систем: навч. посіб. Харків: НТУ "ХПІ", 2018. 496 с.

6. Коцій О. В. Управління логістичними витратами на підприємстві. Економічні науки. Серія "Регіональна економіка". 2021. № 18 (71). С. 84—90. URL: [https://doi.org/10.36910/2707-6296-2021-18\(71\)-10](https://doi.org/10.36910/2707-6296-2021-18(71)-10)

7. Могилевська О.Ю. Маркетингова система в управлінні промисловими підприємствами: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: КМУ, 2020. 366 с.

8. Потапова Н.А. Прогнозування динаміки поточних логістичних матеріальних витрат сільського господарства України. Логістика і транспорт. 2019. № 4. С. 41—52.

9. Провост Ф., Фоусетт Т. Data Science для бізнесу. Як збирати, аналізувати і використовувати дані. пер. з англ. Київ: Наш формат, 2019. 396 с.

10. Якубенко Ю. Логістичне забезпечення маркетингового каналу розподілу. Маркетинг і логістика в системі менеджменту: тези доповідей XIV Міжнародної науково-практичної конференції. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. С. 259—261.

References:

1. Al'oshkina, L.P. (2019), "Innovative logistics strategy as a tool for optimizing business processes of agricultural enterprises", *Naukovyj visnyk Mukachivs'koho derzhavnoho universytetu. Seriya: Ekonomika*, vol. 2, pp. 57—61, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2019_2_11 (Accessed 25 July 2024).

2. Boltians'kyj, O.B. (2020), "Organization and efficiency of product sales", *Fakul'tet ekonomiky ta biznesu: vseukrains'ka naukovo-tekhnichna konferentsiia, zbirnyk tez dopovidej* [Faculty of Economics and Business: All-Ukrainian scientific and technical conference, collection of abstracts of reports], TDATU imeni Dmytra Motornoho, Melitopol', Ukraine, pp. 88—89.

3. Vivchar, O.I. (2019), "Formation of logistic strategy of economic security system of transport companies with use of economic-mathematical modeling apparatus", *Review of transport economics and management*, vol. 1 (17), pp. 89—95. [https://doi.org/10.15802/rtem.v0i1\(17\).176490](https://doi.org/10.15802/rtem.v0i1(17).176490)

4. Hvoz'd', Ye.V. (2023), "Mechanisms for improving logistics processes at the enterprise", *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, vol. 5. <http://doi.org/10.32702/2307-2156-2023.5.16>.

5. Hryhorov, O.V. Anischenko, H.O. and Stryzhak, V.V. (2018), *Tekhnika material'nykh potokiv lohistychnykh system* [Techniques of material flows of logistics systems], NTU "KhPI", Kharkiv, Ukraine.

6. Koschij, O.V. (2021), "Management of logistics costs at the enterprise", *Ekonomichni nauky. Seriya "Rehional'na ekonomika"*, vol. 18 (71), pp. 84—90. [https://doi.org/10.36910/2707-6296-2021-18\(71\)-10](https://doi.org/10.36910/2707-6296-2021-18(71)-10)

7. Mohylevs'ka, O.Yu. (2020), *Marketynhova systema v upravlinni promyslovymy pidpriemstvamy: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Marketing system in the management of industrial enterprises: theory, methodology, practice], KМУ, Kyiv, Ukraine.

8. Potapova, N.A. (2019), "Forecasting the dynamics of current logistics material costs of agriculture in Ukraine", *Lohistyka i transport*, vol. 4, pp. 41—52.

9. Provost, F. and Fousett, T. (2019), *Data Science dlia biznesu. Yak zbyraty, analizuvaty i vykorystovuvaty dani* [Data Science for business. How to collect, analyze and use data], Nash format, Kyiv, Ukraine.

10. Yakubenko, Yu. (2022), "Logistics support of the marketing distribution channel", *Marketynh i lohistyka v systemi menedzhmentu: tezy dopovidej XIV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii* [Marketing and logistics in the management system: abstracts of reports of the XIV International Scientific and Practical Conference], *Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniky*, L'viv, Ukraine, pp. 259—261.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2024 р.