3. Cooper, J.C. Logistics Strategies for Global Business // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. –1993. – Vol. 23, N. 4.
4. Delfmann, W. Industrielle Distributionslogistik. Handbuch Logistik. Management von Material- und Warenflussprozessen. – Stuttgard: Schäffer-Poeschel, 1999. – P. 181–201.
5. Delfmann, W. Kernelemente der Logistikkonzeption, Logistikforschung. Entwicklungszüge und Gestaltungsansätze, Berlin: Erich Schmidt, 2001. – P. 37–59.
6. Dicken, P. Global Shift, Transforming the World Economy. – London, 1998.
7. Fisher, M.L. What is the Right Supply Chain for Your Product? // Harvard Business Review. – 2005. – Vol. 75 / 2. – P. 105–116.
8. Hoekstra, S., Romme, J. Integral Logistic Structures. Developing Customer-oriented Goods Flow. – London: McGraw-Hill, 2002.
9. Ihde, G. Transport, Verkehr, Logistik: Gesamtwirtschaftliche Aspekte und einzelwirtschfltiche Handhabung. – München: Vahlen, 2001.
10. Klaas, T. Logistik-Organisation. Ein konfigurationstheoretischer Ansatz zur logistikorientierten Organisationsgestaltung. – Wiesbaden: DUV, 2002.
11. Pfohl, H.-Chr. Logistiksysteme. Betriebswirtschatliche Grundlagen. – München: Springer, 2010.
12. Piontek, J., Internationale Logistik. – Berlin: Kohlhammer, 1994.
13. Porter, M. Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance. The free press. – New York, 1985.
14. Porter, M. Competition in Global Industries. A Conceptual Framework. – Boston, 1998.
15. Ringlstetter, M., Skrobarczyk, P. Die Entwicklung internationaler Strategien. Ein integrierter Bezugsrahmen // ZBW. – 2004. – 64, V. 3. – P. 333–357.
16. Shapiro, R.D. Get Leverage from Logistics. Logistics. The Strategic Issues. – London, 1992. – P. 49–62.
17. Shapiro, R.D., Heskett, J, L. Logistics Strategy. Cases and Concepts. – New York: West Publishing Compan, 1985.
18. Vahrenkamp, R. Logistikmanagement. – Oldenbourg, München, Wien. 2000.

УДК 330.131.5:658

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОВОЧЕВОЇ ГАЛУЗІ

Андрусяк Н.О., *к.е.н., доцент*
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

В статье рассмотрены пути усовершенствования организационно-экономического механизма функционирования овощной отрасли. По результатам проведенного исследования усовершенствован механизм хозяйствования, который предполагает тесную связь производства, переработки и реализации продукции.

Ключевые слова: *организационно-экономический механизм, овощная отрасль, ассоциация производителей, агроторговые дома, оптовый продовольственный рынок, агротехнопарк.*

The ways of the development of organizational and economic mechanism of vegetable branch's functioning is considered. As a result of this research economic mechanism which supposes close relations between manufacturing, processing and realization of products is developed.

Key words: *organizational and economic mechanism, vegetable branch, manufacturers' association, agrarian commercial houses, wholesale food market, agrarian technopark.*

Постановка проблеми. Регіональний овочевий підкомплекс в умовах інтеграції до європейського й світового економічного простору потребує подальшого удосконалення організаційно-економічного механізму господарювання, який забезпечує тісний зв'язок виробництва, переробки і реалізації продукції, формування маркетингових та інформаційних структур, розвиток спеціалізації та концентрації виробництва, кооперації й агропромислової інтеграції. Тому актуальним є вирішення проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування овочевої галузі.

Аналіз основних досліджень. Вагомий внесок у вивчення теоретико-прикладних аспектів ефективного функціонування організаційно-економічного механізму овочевої галузі зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: В. Андрійчук, О. Бугуцький, В. Бойко, Г. Дмитрійчук, В. Збарський,

В. Криворучко, О. Лебединська, В. Рудь, М. Рудий, П. Саблук, К. Олефір, В. Ткачук, І. Червен, А. Шумейко та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються напрями удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування овочевої галузі на регіональному рівні.

Завдання дослідження полягає в необхідності глибокого аналізу складових, які формують організаційно-економічний механізм функціонування овочевої галузі.

Виклад основного матеріалу. Овочевий підкомплекс Черкаської області має досить потужний потенціал, який необхідно зберігати й нарощувати. Вирішити актуальні проблеми його функціонування може створення асоціації виробників овочевої продукції. Будучи некомерційною організацією, асоціація координуватиме діяльність своїх учасників, сприятиме досягненню їхніх стратегічних цілей, при цьому не обмежуючи їхню господарську та економічну самостійність.

Однією з визначальних функцій такої асоціації має бути захист та лобіювання інтересів її учасників у державних органах влади, зокрема через внесення пропозицій та участь у розробці державних та регіональних цільових програм розвитку галузі. Не менш важливим напрямом діяльності асоціації має бути створення умов для обміну досвідом між виробниками овочевої продукції та забезпечення їх достовірною інформацією про кон'юнктуру ринку овочевої продукції та матеріально-технічних засобів, можливості отримання державної фінансової та інформаційно-консультаційної підтримки, інноваційні технології та стандарти вирощування овочевої продукції тощо.

За останнє десятиліття в області став формуватись регіональний ринок овочевої продукції, який разом із міжрегіональним передбачає утворення багаторівневої системи збуту овочевої та овочеконсервної продукції. Проте формування та ефективне функціонування ринку овочевої продукції в області, підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва певною мірою гальмується недієвістю окремих механізмів ринкової інфраструктури.

Так, в останні роки на ринку овочевих культур з'явилась велика кількість посередницьких структур, які перепродають продукцію, а це, у свою чергу, призводить до недоодержання самими виробниками певних сум грошових коштів. Значна частина врожаю овочів відкритого ґрунту окремими виробниками реалізується безпосередньо з поля за заниженими цінами. В області практично вся продукція овочівництва продається на позабіржовому ринку. За період 2005–2010 рр. на Товарній біржі АПК центральних областей України (м. Черкаси) не було реалізації овочевої продукції, тоді як у високорозвинених країнах унаслідок існування біржових інституцій учасники ринку отримують усі вигоди від користування біржовими механізмами та інструментами й мають змогу оптимізувати маркетингові витрати, а також знизити рівень трансакційних витрат. Така ситуація зумовлена тим, що товаровиробники не мають можливості самостійно виходити на торги товарної біржі. Так, згідно з «Правилами проведення біржових торгів на Товарній біржі АПК центральних областей України (ТБ АПК ЦО України)» торгівлю продукцією мають право проводити тільки члени біржі і мінімальним лотом продажу є вагонна партія товару. У цей час ТБ АПК ЦО України має 42 члени біржі, які беруть участь у торгах безпосередньо або через створені ними брокерські контори (фірми).

Низовими ланками біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в регіоні є агроторгові доми [1]. У Черкаській області на цей момент працює більш ніж два десятки агроторгових домів, які здійснюють операції щодо надання послуг із укладання угод купівлі-продажу продукції аграрного виробництва та продовольства. Проте діяльність більшості агроторгових домів регіону має комерційний характер і спрямована на одержання максимального прибутку, а їх засновниками не є виробники сільськогосподарської продукції, хоч основною метою створення агроторгових домів в Україні було надати допомогу сільськогосподарським товаровиробникам у реалізації вирощеної продукції за найвищими цінами.

Така ситуація обумовлює необхідність і доцільність об'єднання зусиль виробників овочевої продукції та створення асоціації. Це дасть можливість створити прозору схему реалізації овочевої продукції, усуне зайві посередницькі ланки, сприятиме формуванню цілісних лотів для біржової реалізації овочевої продукції, певною мірою захистить виробників від недобросовісної конкуренції та створить умови для вигідного продажу.

Потребує удосконалення механізм взаємовідносин виробників овочевої продукції з переробними підприємствами, оскільки в ланцюгу взаємовідносин «виробник – переробник – споживач» практично втрачені тривалі й стабільні взаємозв'язки, слабо розвинутий механізм контрактації. Для того щоб забезпечити населення продуктами харчування, а переробні підприємства сировиною, потрібно об'єднати зусилля виробників овочевої продукції, їх переробників та торгівлю. В області реалізацію продукції овочівництва та продуктів їх переробки доцільно проводити за прямими зв'язками між сільськогосподарськими виробниками й споживачами. Рекомендовано використовувати адресну форму руху товарів на основі договірних відносин виробників із переробниками та споживачами, коли остан-

ні авансують виробництво овочів відкритого ґрунту, оскільки виробники овочів, особливо у весняний період, потребують суттєвих грошових і матеріальних витрат на посів та догляд за посівами. Після збору продукції проводиться погашення авансу [2].

Щоб зацікавити товаровиробників овочевої продукції в її реалізації, переробним підприємствам потрібно, щоб розрахунок за поставлену сировину проводився зразу після її надходження на консервні заводи. Оплата сировини після реалізації є невигідною сільськогосподарським товаровиробникам, оскільки ставить їх в залежність від роботи переробних підприємств. Часто трапляються випадки несвоєчасності розрахунків за поставлену на переробні підприємства овочеву сировину. Тому доцільно в договорах на поставку овочів відкритого ґрунту на консервні заводи передбачити міри відповідальності за невиконання умов договору, у тому числі й за несвоєчасність розрахунків.

Заслуговує на вивчення світовий досвід розвитку договірних відносин між оптовими фірмами та переробними підприємствами, з однієї сторони, і фермерами, – з другої. Згідно з укладеними договорами оптовики та переробники поставляють фермерам необхідні засоби виробництва в кредит під заставу їхньої продукції. У договорах часто вказуються технологія виробництва продукції, контроль за її якістю.

При вирішенні проблеми збуту овочевої продукції її виробникам треба активізувати власні зусилля, оскільки переробні підприємства є самостійними суб'єктами господарювання, які передовсім мають свої економічні інтереси, а ймовірність створення системи держзакупівель овочевої продукції на найближчу перспективу є дуже низькою. Створення асоціації дасть змогу її учасникам об'єднувати свої активи для реалізації великомасштабних проектів, зокрема для будівництва переробних потужностей, холодильно-складських приміщень, створення мережі фірмових магазинів і супермаркетів. Проблему фінансово-кредитного забезпечення можна буде вирішити через перехресне надання кредитів учасниками. Поряд із цим окремі учасники або асоціація загалом зможе бути гарантом за отриманими комерційними та банківськими кредитами.

Важливу роль в реалізації овочевої продукції в регіоні повинна відіграти оптова торгівля через оптові продовольчі ринки. У прийнятому Верховною Радою Законі України від 25 червня 2009 р. № 1561-VI «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» ухвалені основні напрямки створення та функціонування оптових продовольчих ринків, визначені завдання щодо створення альтернативної ліквідованій адміністративній формі планування й розподілу продовольчих ресурсів системи через існуючу інфраструктуру оптової торгівлі [3]. В Україні оптові ринки поки що не набули поширення. Нині реально діють в Україні лише два оптові ринки: плодоовочевий ринок «Шувар» у Львові й дрібнооптовий ринок худоби «Чародій» у м. Жашків Черкаської області.

У Черкасах немає оптового продовольчого ринку, де б сільськогосподарські виробники овочів відкритого ґрунту могли реалізовувати вирощену продукцію. Тому пропонуємо утворити такий ринок в місті. Найбільш ефективною формою оптового продовольчого ринку може стати акціонерне товариство з участю держави як одного із засновників, товаровиробників, представників оптової й роздрібної торгівлі, банків і страхових компаній, інших комерційних структур, кооперативів, що функціонують на безприбутковій основі. Створення оптового продовольчого ринку в місті Черкаси дасть змогу виробникам збільшити обсяги виробництва овочевої продукції, покращити її якість, забезпечить наповнення продовольчого ринку товарами вітчизняного виробництва й поліпшить соціально-економічну ситуацію в регіоні.

Головною ланкою механізму ринкових відносин є система ціноутворення на продукцію. Низька ефективність овочевого підкомплексу країни й регіону в цей час викликана певною мірою недоліками в системі ціноутворення, існуючим диспаритетом цін на продукцію та матеріальні ресурси. На регіональному овочевому ринку сьогодні діють вільні й договірні ціни, які є основною формою економічних взаємовідносин сільськогосподарських виробників із покупцями. Вільні ціни формуються внаслідок попиту та пропозиції й діють передовсім на продовольчому ринку. Договірні ціни встановлюються на підставі попередньо укладених угод між виробниками та покупцями. Проте в умовах інфляції виникає необхідність переходу від політики встановлення твердих цін до використання гнучких цін, які враховують прогнозовані індекси інфляції.

Із метою регулювання цін на овочеву продукцію доцільно використовувати ціновий механізм, який передбачає вільні й договірні ціни з регульованими гарантованими та заставними цінами. Використання гарантованих цін допомагатиме захисту вітчизняних товаровиробників в умовах ринкової економіки й стимулюватиме зростання аграрного виробництва. Гарантовані ціни визначають мінімально допустиму межу рівня цін на овочі відкритого ґрунту та використовуються у випадку, коли середні ринкові ціни нижчі за гарантовані. В умовах ринкової економіки впливовим інструментом регулювання ринку овочевої продукції є заставні операції з продукцією. Використовувані при цьому заставні ціни орієнтовані на надання суми грошових коштів через кредит під майбутній урожай. Використання

заставних цін дасть можливість покращити платоспроможність виробників овочів відкритого ґрунту до моменту збуту продукції [4].

Важливим фактором підвищення економічної ефективності виробництва овочів в регіоні є система заходів щодо інтенсифікації виробництва галузі. Передовсім потрібно забезпечити підвищення рівня концентрації й спеціалізації виробництва. Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що в овочівництві відкритого ґрунту найбільш ефективними є вузькоспеціалізовані підприємства з високим рівнем концентрації виробництва.

У регіоні потрібно підвищувати рівень концентрації та спеціалізації овочівництва відкритого ґрунту в сільськогосподарських формуваннях. Наявний на цей час у регіоні середній рівень концентрації – 159,1 га посівної площі й 13,9 тис. ц виробництва овочів на одне сільськогосподарське підприємство – є низьким і не забезпечує ефективного ведення виробництва. Для забезпечення його рентабельності необхідно збільшити об'єм виробництва не менш ніж на 16 %. Доцільно поглиблювати спеціалізацію сільськогосподарських підприємств в овочівництві, оскільки на цей час у регіоні фактично не залишилось жодного спеціалізованого господарства.

Щоб підвищити ефективність овочепереробних підприємств регіону, завантаженість їхніх виробничих потужностей, потрібно проводити роботу по забезпеченню їх сировиною в необхідному асортименті. Із цією метою в Черкаській області слід відновлювати сировинні бази навколо консервних заводів. Це дасть можливість збільшити переробку овочевої продукції, посіви таких трудомістких, але важливих для переробних підприємств регіону культур, як: помідори, огірки, солодкий перець, цибуля, часник – і покращити якість овочевої сировини та консервованої продукції.

У сільськогосподарських підприємствах із сировинних зон легше забезпечити правильне співвідношення овочів відкритого ґрунту як за термінами вирощування, так і за способами вирощування. При оптимальному співвідношенні сортів і способів вирощування овочів термін переробки може продовжуватись більше ста днів при рівномірному постачанні сировини. Вирощування ранніх сортів овочів відкритого ґрунту дає змогу завантажувати переробні заводи з липня і далі восени продовжувати переробку пізньостиглих сортів.

Із метою більш ефективної роботи овочевого підкомплексу в регіоні доцільно здійснити агропромислову інтеграцію, яка передбачає раціональне використання виробничих ресурсів сільськогосподарських та переробних підприємств. Це дасть змогу певною мірою згладити диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, збільшити обсяги виробництва й зменшити втрати при транспортуванні сировини. Перспективним засобом вирішення багатьох проблем може бути створення овочевого агротехнопарку в регіоні як однієї з ефективних форм інтеграції (рис. 1).

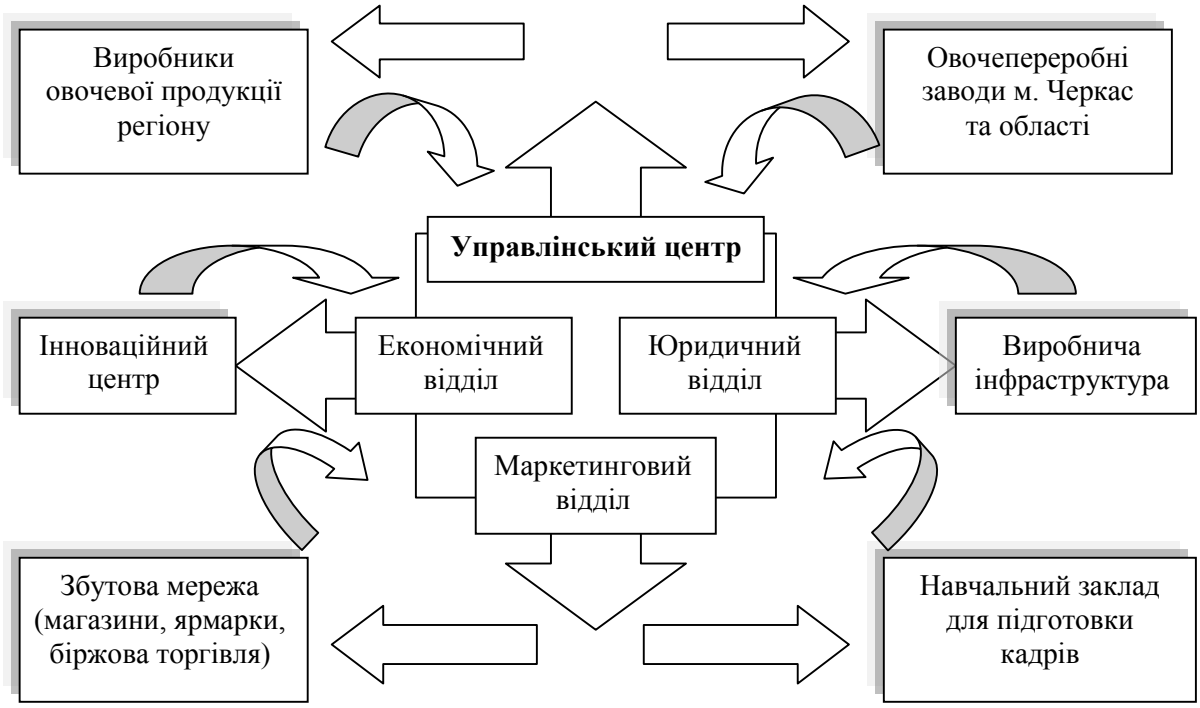

Рис. 1. Організаційна структура овочевого агротехнопарку в Черкаській області

В Черкаській області доцільна інтеграція сільськогосподарських виробників овочів відкритого ґрунту та переробних підприємств навколо СТОВ ім. Шевченка, групи компаній «Верес». Метою діяльності агротехнопарку є збереження й розвиток наявного науково-технічного потенціалу товариства та аграрних виробників регіону, підтримка інноваційної діяльності наукових організацій, виробників овочів відкритого ґрунту й консервних заводів. Агротехнопарк слід створювати на паритетних умовах, і джерелами фінансування його повинні бути державні кошти як гранти або контракти, внески виробників овочів і переробних підприємств регіону. Діяльність агротехнопарку слід розвивати за такими напрямками:

– пошук і відбір науково-технічних проектів в овочевому підкомплексі, залучення додаткового фінансування робіт, їхнє організаційно-технічне і фінансове супроводження;

– інформаційна та фінансова підтримка виробників і переробників овочевої продукції;

– забезпечення співробітництва науково-технічних підприємств регіону із міжнародними організаціями та іноземними підприємствами, які займаються виробництвом і переробкою овочів відкритого ґрунту;

– консультації й навчання виробників та переробників овочевої продукції.

Створення такого диверсифікованого комплексу, до складу якого входять виробничі й переробні овочеві підприємства, інноваційні та навчальні установи, широка збутова мережа, дасть можливість підвищити ефективність діяльності усіх його учасників через прискорене впровадження виробничих та організаційних інновацій та зможе сформувати надійну систему фінансово-кредитного та інформаційного забезпечення. Ініціювання та фінансування створення агротехнопарку має бути покладено на найбільш зацікавлених учасників цієї структури, зокрема на виробничі та переробні підприємства регіону. Оскільки агротехнопарк є різновидом інноваційних структур, його учасники мають можливість отримувати державну допомогу у формі дотаційного фінансування, податкових та кредитних пільг. Критерієм ефективності агротехнопарку повинне бути підвищення ефективності функціонування його учасників, зростання обсягів виробництва овочевої продукції в регіоні загалом та в розрахунку на душу населення.

Висновки. Удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування овочевого підкомплексу в Черкаській області дасть можливість організаційно поєднати технологічно пов’язаних між собою суб’єктів діяльності для виробництва кінцевої овочевої продукції і доведення її до споживача, при досягненні на цій основі високих економічних результатів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кушнір Т.Б. Економіка і організація біржової торгівлі: навчальний посібник / Т.Б. Кушнір. – Харків: ХДУХТ, Консум, 2003. – 216 с.
2. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4–12.
3. Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» від 25.06.2009 р. № 1561-VI. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua.
4. Ткач А.А. Інституціальна економіка. Нова Інституціальна економічна теорія / А.А. Ткач. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.