

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Багринець Н.В. Основы маркетинговой деятельности фирмы : учебное пособие / Н.В. Багринець, В.Г. Богачев, В.И. Ткаченко. – Луганск, 2013. – 453 с.
2. Верланов Ю.Ю. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки / Ю.Ю. Верланов, А.А. Васильєв // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2009. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53-59.
3. Ілясова Ю.В. Маркетинг зовнішньоекономічної діяльності як основа формування конкурентних переваг / Ю.В. Ілясова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених та спеціалістів [«Реалізація національних економічних інтересів України в рамках євроінтеграційних процесів»] (Сімферополь, 24-25 квітня 2013 р.). – Сімферополь : ПП «Підприємство Фенікс», 2012. – С. 43-45.
4. Канищенко О.Л. Українська специфіка міжнародного маркетингу / О.Л. Канищенко // Економіка України. – 2013. – № 5. – С. 33.
5. Матюх С.А. Експортний маркетинг як інструмент розвитку зовнішньоекономічної діяльності / С.А. Матюх // Економіка розвитку. – 2012. – № 4(29). – С. 110-119.
6. Савчук В.К. Економічний аналіз діяльності підприємств і організацій. – К. : Урожай, 2013. – 224 с.
7. Ткаченко О.В. Формування міжнародної маркетингової стратегії в системі стратегічного розвитку підприємства / О.В. Ткаченко // Економіка розвитку. – 2011. – № 4(32). – С. 108-112.
8. Управління експортним потенціалом України : монографія / А.А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2007. – 210 с.

УДК 338.43

Соломчук Л.М.*старший викладач**Національного університету харчових технологій***ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР**

Стаття призначена для проведення порівняння вітчизняного та зарубіжного досвіду створення інтегрованих структур на основі проведення авторських наукових досліджень. У галузі інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі потрібно детально вивчати природні, економічні, соціальні та історичні умови, що зумовлюють специфіку організації сільськогосподарського виробництва, пов'язаних з ним галузей і, як наслідок, організаційних форм взаємодії партнерів АПК.

Ключові слова: інтеграція, інтегрована структура, картель, вертикальна інтеграція, холдинг.

Соломчук Л.Н. ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

Статья предназначена для проведения сравнения отечественного и зарубежного опыта создания интегрированных структур на основе проведения авторских исследований. В области интеграционных процессов в агропромышленном комплексе нужно детально изучать природные, экономические, социальные и исторические условия, обуславливающие специфику организации сельскохозяйственного производства, связанных с ним отраслей и, как следствие, организационных форм взаимодействия партнеров АПК.

Ключевые слова: интеграция, интегрированная структура, картель, вертикальная интеграция, холдинг.

Solomchuk L.M. DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN CREATING OF INTEGRATED STRUCTURES

This article intends to compare national and international experience of integrated structures on the basis of the author's research. In the field of integration processes in agro-industrial complex natural, economic, social and historical conditions that contributes to the specific organization of agricultural production, should be examined thoroughly as well as the forms of partnership between different agricultural productions and connected with them forms of agricultural complexes.

Keywords: integration, integrated structure, cartel, vertical integration, holding.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання для різних галузей промисловості одним із найважливіших питань є виробництво конкурентоспроможної продукції, що відповідає міжнародним стандартам якості. Однією із стратегічних областей економіки України є агропромисловий сектор. АПК України визначає обсяги виробництва у відповідності із споживанням продукції, формує валютні грошові потоки України за допомогою експорту, визначає тенденції розвитку підприємств АПК.

Для створення конкурентного середовища, зростання ефективності виробництва підприємств АПК його учасники змушені інтегруватися. Основною рушійною силою, яка створює необхідне економічне середовище для розвитку АПК, впровадження найновітніших наукових досягнень та передової практики, для забезпечення пропорційного розвитку сільського господарства та відповідних переробних галузей, для зростання експорту та імпорту, є взаємна зацікавленість усіх учасників агропромислової інтеграції в розширенні виробни-

цтва, зростанні рівня ефективності свого виду діяльності та інтегрованої структури в цілому, а також досягненні найвищих фінансових результатів їх спільної діяльності.

Розглядаючи досвід зарубіжних країн у галузі інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі, слід зазначити, що різноманіття природних, економічних, соціальних, історичних умов зумовлює специфіку організації сільськогосподарського виробництва, пов'язаних з ним галузей і, як наслідок, організаційних форм взаємодії партнерів АПК.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результати дослідження як теоретичних, так і практичних аспектів інтеграції, переваг та недоліків, проблем та перспектив розвитку інтегрованих структур в АПК відображені у працях зарубіжних та вітчизняних вчених: Дж. Вайнера, С. Мосс, Дж. Магеріджа, Р. Купер, А. Маршала, П. Уальза, В.Я. Амбросова, В.А. Балашенко, Т.В. Липницького, Б.Й. Пасхавера, В.Я. Месель-Вересяк, П.Т. Саблука, Є.М. Фірсова, М.І. Хорунжий та ін.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у вивченні зарубіжного та вітчизняного досвіду створення інтеграційних структур в агропромисловому комплексі, особливостей їх створення та функціонування, виділенні найбільш поширених моделей інтегрованих структур у різних державах, у тому числі і на Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання та відповідному економічному середовищі структуризація підприємств АПК вимагає створення нових агроформувань, які забезпечать оптимальні умови для здійснення закінченого циклу виробництва, переробки сільськогосподарської сировини та реалізації кінцевого продукту, зниження витрат та підвищення контролю за якістю продукції, підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів підприємства, зростання рентабельності шляхом контролювання стратегічних ланок «виробництво-продаж» продукції на основі спільної діяльності.

Доцільність та ефективність інтеграції доведена досвідом Канади, Китаю, США, Німеччини, Данії, Японії. За кордоном інтеграційні процеси отримали свій розвиток після кризи 1873 року, внаслідок чого стали формуватися картелі, які являли собою добровільне об'єднання підприємств на основі прийняття угод про квотування обсягів виробництва, цінах реалізації, умовах продажу. Широкий розвиток картелі отримали в Німеччині. До кінця XIX століття була картелізованою майже вся промисловість: у Німеччині кількість картелів зростає до 2100, у Франції малося 80 картелів, в Англії – 170, в Австрії – 100, Чехословаччини – 120, Швейцарії – 85. До початку економічної кризи 1929 року налічувалося близько 200 міжнародних картелів і синдикатів: Міжнародний мідний синдикат, Міжнародна рейкова картель, Європейська сталева картель, Європейський алюмінієвий синдикат, Міжнародна калійна картель, Іспансько-Італійська ртутна картель та ін. [10, с. 45].

Відомо, що США – батьківщина трестів, оскільки саме у цій країні виникла Трестівська форма великої корпорації. З 1879 року починається процес трестування із створенням Рокфеллером об'єднання «Стандарт Ойл Траст» у нафтовій промисловості, що монополізував виробництво 90-95% очищеної нафти у країні. Завдяки монопольному становищу доходи «Стандарт Ойл Траст» збільшилися за перші 22 року з 8 до 57,5 мільйони доларів. У 20-х роках утворилися гігантські трести в Європі: англійський «Імперська хімічна промисловість» і німецький «Ферейнігте штальварке», «І.Г. Фарбеніндастрі» [2, с. 31]. Після 1889 року багато трестів стали приймати форму холдингових компаній. На сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів холдингова форма розвитку є найбільш розповсюдженою. Холдинги організовувалися «знизу», тобто шляхом об'єднання (за принципом поглинання) – об'єднання незалежних компаній з утворенням фінансового холдинг-центру корпорації, а також «зверху» – шляхом придбання фінансовими компаніями контрольних пакетів акцій інших найбільш розвинутих та прогресивних компаній. Таким шляхом в США створювалися практично всі великі господарські конгломерати [2, с. 31]. Вже до 1928 р. із 573 найбільших корпорацій США 487 мали холдингову організацію, причому 92 компанії були чистими холдингами і 395 – змішаними холдингами. Лише 86 із 573 корпорацій не мали форму холдингу в якості центру компанії і вважалися чисто оперативними компаніями.

Масштаби інтеграції в холдинговій сфері вражають. Так, 45% птахівництва в США знаходиться під керуванням Tyson Foods, Con Agra, Gold Kist and Perdue Farms. Під управлінням чотирьох компаній – Cargill, ADM-Archer Daniels Midland, ConAgra, Tyson – перебуває 45% виробництва яловичини, 76% переробки сої, 74% переробки зерна. Є різні ступені інтеграції в цукровій промисловості, але перевагу мають глибоко інтегровані фірми. Великі зернові компанії глибоко залучені у виробництво м'яса [19, с. 50; 20, с. 37].

У США, як і у більшості країн світу, у сфері аграрного виробництва інтеграційні процеси протікають у вигляді кооперативних відносин. Високо інтегрованою галуззю АПК США є птахівництво. Ця галузь розвивалася по шляху високого рівня вертикального інтегрування ще з 50-х рр. минулого століття. В інших галузях агробізнесу (виробництво зерна, кукурудзи, сої) вертикальне інтегрування є феноменом, що тільки почало розвиватись [18, с. 80].

Стандартне бройлерне виробництво включає всі стадії від отримання інкубаційних яєць до переробки і транспортування готової продукції, включаючи виробництво кормів, переробку побічної продукції тощо [17, с. 12; 18, с. 81]. Саме розвиток інтеграційних процесів дозволив стати США найбільшим у світі експортером бройлерів і яєчної продукції. У США кооперативний рух серед фермерів набув розвитку в тридцять років під час Великої депресії. У післявоєнні роки у результаті розвитку процесу концентрації відбувається скорочення чисельності фермерських кооперативів і збільшення їх розмірів. В результаті найбільш великі кооперативи набули рис промислових корпорацій: «Алмонд Гроуерс» (горіхи), «Санкіст Гроуерс» (апельсиновий сік), «Голд Кіст» (птахи), «Ленд-о-Лейкс» (молочні продукти). Так, з 1950 р. по 1995 р. число фермерських господарств скоротилося майже в 3 рази, а розміри земельних ділянок середньої ферми виросли з 90 до 190 га, тобто більш ніж в 2 рази [5, с. 71]. У 1990 р. 43 тис. великих ферм США (менше 2% від загальної їх кількості) поставили на ринок 42% всієї товарної продукції країни. Американські економісти вважають, що загальна кількість фермерських господарств у країні складатиме не більше 1,2 млн, при цьому 50 тис. великих формувань (менше 5%) вироблятимуть 75% сільськогосподарської продукції. Ряд авторів наводять дані про те, що кількість крупних фірм в США налічує близько 157 тис., трохи більше 8%. Вони створюють продукцію на суму 144 млрд доларів, або 73% від загальної кількості по країні. На них же припадає 78% загального чистого прибутку [12, с. 54; 14, с. 38].

На мій погляд, важливим підсумком розвитку США останніх десятиліть XX століття стало перетворення ферм у великі агропромислові підприємства, які й створили справжню перевагу країни на світовому ринку сільгосппродуктів і забезпечили продовольчу безпеку США, створені умови для постійної і вигідної торгівлі сільськогосподарськими продуктами.

Організаційно-управлінська структура сільського господарства Канади формувалася з урахуванням англо-американського досвіду, а також власного досвіду розвитку коопераційних зв'язків та економічних взаємовідносин виробника, переробника, споживача і адміністрації на провінціальному і федеральному рівнях, тут забезпечується розумне поєднання систем державного та кооперативного управління агропромисловим виробництвом. Центральне місце у структурі господарства Канади займають приватні фермерські та кооперативні господарства.

Поряд з фермерськими господарствами в Канаді істотну роль грають інші принципово важливі структурні одиниці – громадські асоціації виробників без статутного фонду і кооперативно-акціонерні об'єднання (із статутним фондом) районного і провінційного рівнів. У Канаді є 277 тис. фермерських господарств (середня площа землі – 244 га на одне господарство), 506 сільськогосподарських кооперативів (з 10 тис. кооперативів в різних сферах діяльності). В аграрному секторі зареєстровано більше 330 асоціацій виробників, у тому числі 84 асоціації у сфері тваринництва. Виробництво та оптовий ринок різних сільськогосподарських продуктів контролюється 121 торговим управлінням провінційного рівня [2, с. 35].

У Канаді успішно функціонують дві торгові корпорації (Канадське пшеничне управління, Канадська комісія з молочних продуктів) і чотири агентства, що контролюють виробництво і ринок птахівничої продукції. Діяльність цих чотирьох агентств контролює Національна рада по сільгосппродуктам. У самих різних сферах виробництва основними структурами виступають асоціації виробників і кооперативні союзи, з якими федеральна і провінційна адміністрація, у тому числі і сільськогосподарська, вступають у партнерські відносини. Через асоціації спрямовуються субсидії і дотації, їм надаються гарантії міністерства по кредитах, що отримані в сільськогосподарській кредитній корпорації або комерційних банках. Діючі в Канаді спеціалізовані асоціації виробників, такі як виробники пшениці, вівса, ріпаку та десятки інших в рослинництві, виробники молока, тваринники м'ясних порід худоби, за окремими видами і порід тварин і птиці і десятки інших, повністю замінили адміністративні спеціалізовані відділи та управління. Вищеперелічені асоціації формують політику у сфері виробництва і на ринку, лобюють свої інтереси в парламенті та уряді, захищають інтереси галузі і кожного виробника сільгосппродукції [15, с. 114].

У країнах Північної Європи (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія) у порівнянні з іншими розвиненими країнами в процесі міжгалузевої координації у продовольчому комплексі переважну роль відіграють сільськогосподарські кооперативи. Вони виступають ініціаторами стабільних зв'язків між сільським господарством та іншими галузями економіки, мають велике значення в переробці, збуті сільськогосподарської продукції, виробничому обслуговуванні фермерів, маючи широку мережу своїх переробних, збутових, і обслуговуючих підприємств. Через систему сільськогосподарських кооперативів реалізується до 80% продукції фермерів [8, с. 56].

У Данії широкий розвиток отримали молочні та м'ясні кооперативи, в яких існує правило обов'язкової поставки та обов'язкового придбання. Велика частина сільськогосподарських кооперативів являє собою великі підприємства, діючі по всій країні і за кордоном. Окремі кооперативи об'єдналися у великі і ефективні виробничі одиниці, що додало датському сільському господарству силу на міжнародному ринку. У Данії створені й успішно функціонують Сільськогосподарська рада Данії, датські фермерські об'єднання, датська асоціація сімейних господарств, кооперативні товариства, Вседатська рада з м'ясної промисловості, датська рада з птахівництва та інші об'єднання в сільському господарстві.

Високо розвинута сільськогосподарська кооперативна Франція характеризується багатуокладністю форм. Потужні кооперативні підприємства, з високим ступенем вертикальної інтеграції, функціонують у зерновій, молочній та м'ясній галузях аграрного

сектора, а дрібні, з низьким ступенем вертикальної інтеграції, – у виноградарстві, та в гірських районах, що спеціалізуються на екстенсивному тваринництві [9, с. 80-88]. Для захисту інтересів і з метою підвищення ефективності діяльності кооперативи об'єднуються у всякого роду союзи за галузевим, територіальним і територіально-галузевим принципом. Організацією такого роду є Союз молочних кооперативів (Содіма-Юпле), що діє у Франції. У структуру цього об'єднання входять 10 великих молочних кооперативів. Здійснюючи виробництво і глибоку переробку молока, кооператив на внутрішньому ринку Франції реалізує приблизно 25% кисломолочної продукції від загального її виробництва в країні, понад 30% – свіжого і консервованого молока, 20% – морозива, 15% – м'яких сирів. Паралельно з основною виробничою діяльністю Союз займається освоєнням і удосконаленням технологій виробництва ряду молочних продуктів, координує діяльність окремих підприємств, визначає інвестиційну політику. Кооперативи, що входять до складу об'єднання, зберігають повну власність на належні їм підприємства і несуть повну відповідальність за реалізацію завдань з виробництва продукції, постачання засобів виробництва і переробки.

В Японії процес вертикальної інтеграції первинний розвиток отримав в бройлерному виробництві, дещо пізніше – у свинарстві, а потім – у скотарстві. Специфікою інтеграції в Японії є діяльність універсальних торгових компаній, що створюють сільськогосподарські підприємства, агропромислові об'єднання. Важливими інтеграторами в Японії є рибопромислові компанії. У вертикальній інтеграції кооперативні організації виступають в якості посередників і займаються в основному постачанням сільськогосподарських підприємств засобами виробництва, збутом продукції, переробкою сільськогосподарської продукції і кредитуванням [16, с. 53].

Однією з форм взаємодії суб'єктів в продовольчому комплексі розвинених країн є контракція. При виробничій контракції фірма-інтегратор укладає довгострокові контракти з виробниками або первинними дилерами, що закуповують сільськогосподарську продукцію безпосередньо у фермерів. Контракти укладаються до початку виробничого циклу, жорстко фіксують параметри законтрактованої продукції, технологію її виробництва, терміни поставки і ціни. Часто в таких контрактах встановлюється постачальник ресурсів для виробництва продукції. Збутові контракти забезпечують тільки збут продукції [11, с. 42; 3, с. 58]. Ця організаційна форма взаємодії суб'єктів найбільш розповсюджена у виробництві та переробці сировини, що швидко псується. За системою контрактів виробляється і переробляється майже 100% гороху, виробленого на продаж у Великобританії і практично всі помідори, призначені для консервування в Італії. Контракти грають основну роль при збуті птиці, яєць, телят, свиней, молока. Контрактні угоди застосовуються в Бельгії при виробництві та переробці свинини до 55%, у Великобританії і Нідерландах – до 50%, у Франції – до 30%, а також при виробництві і збуті бройлерів – 89% в США, 90% – у ФРН, 90% – у Франції, 80% – в Італії [1, с. 87]. Так, у США у цій сфері агропромислового виробництва фірма-інтегратор тримає під своїм контролем селекційні станції та інкубатор, а також переробні підприємства. Власне відгодівлю пташенят здійснюють на основі виробничих контрактів з сімейними фермерами. Фермери отримують від контракто-

ра пташенят для вирощування, корми та електроенергію. Вони зобов'язані дотримуватися жорстких технологічних умов, які їх диктує фірма-контрактор. Фермери можуть преміюватися за економію кормів та електроенергії, їм може надаватися фінансова допомога для будівництва екологічних приміщень для птиці тощо. Залишаючись юридично самостійним підприємцем, фермер фактично перетворюється у найманого працівника фірми-інтегратора.

Інший вид вертикальної інтеграції – інтеграція власності, іноді називається також корпоративною інтеграцією. Це більш глибокий вид інтеграції, при якій фірма-інтегратор отримує у власність частину активів інтегрованих агентів. Так, в 1970-ті рр. у США отримали бурхливий розвиток так звані фідло-ти – великі (на 1000 голів і більше) комплекси з відгодівлі худоби. Зазвичай вони представляють собою підприємства, які повністю наймають робочу силу. До початку 1980-х рр. на їх частку припадало майже 70% всіх продажів худоби. Декілька найбільш великих фідлотів (більше 8 тис. голів) належало фірмам «Каргілл» (Gargill) і «Контінентал» (Continental) – двом найбільшим в Америці виробникам комбікормів. При цьому «Каргілл» також володіла і другою найбільшою м'ясопереробною компанією країни. Це приклад корпоративної інтеграції, хоча у цілому в м'ясній підгалузі вертикальне інтегрування не дуже поширене [21, с. 18].

Таким чином, світовий досвід демонструє модель розвитку сільського господарства, яка поєднуватиме ринкову організацію та орієнтацію на економічний інтерес виробника з перевагами крупного виробництва, інтеграція у розвинених країнах служить потужним фактором конкурентоспроможності. Саме наявність великих, стабільних каналів реалізації, що мають прямі зв'язки з виробниками, робить сільськогосподарське виробництво в країнах з ринковою економікою стабільним і прогнозованим. Аналізуючи інтегральний зарубіжний досвід розвитку, можна сказати, що інтеграція розширила сферу діяльності підприємств у світовому агропромисловому комплексі. Велике агропромислове виробництво у західних країнах стало можливим завдяки розвитку агропромислових компаній, що займаються виробництвом, переробкою та реалізацією кінцевого продукту, агрохолдингів та кооперативів, що спроектовані на міжгалузевих зв'язках по всьому продуктовому ланцюгу (табл. 1).

Таблиця 1

Агропромислові формування в інших країнах світу

Держава	Підприємства-інтегратори
США, Канада	Підприємства, що спеціалізуються на індустріальному виробництві елітного насіння, племінної худоби і птиці; харчова промисловість; компанії, що виробляють мінеральні добрива; сільськогосподарське машинобудування; комбікормова промисловість; постачальницько-збутові фірми; велика оптова торгівля
Німеччина, Італія	Підприємства з виробництва кормів та насіння; компанії з виробництва сільськогосподарської техніки, хімікатів та мінеральних добрив
Франція	Підприємства переробної промисловості; державні органи; крупні не сільськогосподарські фірми (велике значення мають компанії супермаркетів та магазинів)
Японія	Підприємства рибпромислового господарства; багатогалузеві сільськогосподарські кооперативи

Джерело: розроблено автором

Вважаю, що досвід розвитку інтеграційних процесів у зарубіжних країнах і функціонування інтегрованих систем в АПК може бути врахований при пошуку шляхів вирішення проблем, що стоять перед українським сільським господарством і у м'ясній промисловості зокрема.

В Україні перший досвід колективного господарства був накопичений у період з 1917 по 1920 рр., який почався з виникнення комун. Вітчизняні економісти, такі як А.П. Енгельгарт, А.В. Советова, А.В. Чаєнов, М.І. Туган-Барановський, Н.Д. Кондратьєв, Н.П. Макаров, В.В. Попов та ін., що займалися проблемами кооперації, вважали кооперацію необхідною, так як вона дозволяє користуватися перевагами крупного господарства. А.В. Чаєнов писав, що сільськогосподарська кооперація «представляє собою досконалий організований варіант селянського господарства, що дозволяє дрібному товаровиробнику, не руйнуючи своєї індивідуальності, виділити зі свого організованого плану ті його елементи, в яких велика форма виробництва має переваги над дрібною ...». Туган-Барановський робить висновок про те, що «... розділ великих маєтків між багатьма дрібними ... має тенденцію знижувати продуктивність ...» [13, с. 500]. Великі виробництва володіють кращою стійкістю в ринкових умовах, володіють можливістю підвищити конкурентоспроможність своєї продукції шляхом зниження витрат виробництва завдяки економії на масштабах, володіють інвестиційною привабливістю.

В Україні можна виділити шість основних етапів розвитку інтеграційних процесів:

I етап (30-40-і рр. ХХ ст.) – інтеграція, яка розвивалася в «природних» умовах створюваних ринків продовольства та засобів виробництва згідно з українськими традиціями. Період виникнення та розвитку різних форм кооперації та інтеграції на принципах добровільності, але при значній підтримці держави.

II етап (60-80-ті рр. ХХ ст.) – інтеграція, що супроводжується вдосконаленням структур управління та ростом обсягів виробництва, послуг у всіх галузях і сферах діяльності. Характерна особливість цього етапу – формування аграрно-індустріальних комбінатів, виробничих спеціалізованих трестів за окремими видами продукції (садівництво, овочівництво), наприкінці 80-х років створення територіально-галузевих агропромислових комбінатів та комплексів, і на протязі всіх років спостерігаються значні державні капітальні вкладення в економіку.

III етап (80-90-ті рр. ХХ ст.) – період створення нових галузевих аграрно-промислових інтегрованих структур, перехід від адміністративного управління до вільного ринку, формування багатогалузевих об'єднань та консорціумів.

IV етап (1992-1997 рр.) – період, пов'язаний з реформуванням і пошуком шляхів виходу з кризи підприємств різних форм господарювання. Це період масової приватизації, розвитку торгівельно-збутових мереж, відпрацювання нових маркетингових програм, каналів збуту продукції та фінансового ринку.

V етап (1998-2004 рр.) – період постприватизаційного розподілу власності. Утворюються формування, які виникли внаслідок переливання в агропромисловий комплекс капіталу колишніх державних підприємств, наприклад ВАТ «Миронівський хлібопродукт», що об'єднав у собі 19 сільськогосподарських підприємств.

VI етап (сучасний, з 2005 р. до сьогодні) – період створення нових інтеграційних формувань, специфічних за своєю структурою (поєднання малого підприємництва та багатопрофільних компаній), створення фінансово-промислових груп, холдингів, корпорацій тощо.

До 1929 року в СРСР сільськогосподарська кооперація стала для села основною формою збуту і постачання засобів виробництва. У цей період налічувалося понад 100 тисяч кооперативів, які об'єднали 13 млн фермерських господарств. З 30-х років переважною формою кооперації стали колгоспи. Але у 1929 році відбувся різкий поворот від НЕПу до адміністративно-командних методів управління.

Новий курс, орієнтований на масову колективізацію, обернувся жахливою трагедією для села: обсяги виробництва падали, основні фонди у величезних кількостях виводилися з ладу, введені обов'язкові поставки сільськогосподарської продукції в обмін на промислові привели село до межі голодної смерті. З 1953 року з введенням урядом на чолі з Н.С. Хрущовим нової політики прискореного розвитку сільського господарства в агросферу стали впроваджуватися товарно-грошові відносини, давалася велика економічна свобода.

Найбільш сприятливими для розвитку інтеграції були 1980-ті рр., коли держава спрямовувала значні капітальні кошти у розвиток матеріально-технічної бази інтеграційних структур. Однак у цей період вже виникли серйозні протиріччя між економічними інтересами держави і підприємств. У радянський період були створені великі, гігантські підприємства, процеси інтеграції у цей період мали свою специфіку. Різного роду об'єднання, комбінати, комплекси та інші форми територіальної і галузевої організації виробництва створювалися з метою раціонального використання ресурсів та отримання народногосподарського ефекту. При цьому критерії інтеграції визначалися більшою мірою не економічними міркуваннями. При об'єднанні підприємств використовувалися планово-адміністративні методи, взаємозв'язки між підприємствами встановлювалися і регулювалися плановою системою, а не безпосередньо учасниками.

80-ті роки стали періодом зародження та розвитку цінового диспаритету. У ці роки спостерігається скорочення дотацій та інших заходів економічної підтримки виробників матеріально-технічних ресурсів для села, стрімке зростання цін на машини, мінеральні добрива та інші матеріальні ресурси, а також на виробничі послуги, тоді як зростання цін на сільськогосподарську продукцію примусово стримувалося з метою зменшення соціальної напруги у суспільстві.

Характерною рисою процесу аграрно-промислової інтеграції 70-80 років є організація об'єднань та економічне зближення самостійно функціонуючих підприємств (сільськогосподарських, переробних) без значних змін у відносинах власності. Аграрно-промислові об'єднання діяли в межах державної та державно-колгоспної власності. Але в цей період відбувається поступове створення у складі сільськогосподарських підприємств та об'єднань окремих підрозділів з переробки сільгосппродукції; виникають нові форми об'єднань, такі як агрофірми, кооперативи, комбінати; на районному, обласному та республіканському рівнях створюються органи управління підприємствами АПК.

Реформуванням економіки і переведення її на ринкові відносини практично зруйнували напрацювання другого та третього етапів і привели до деякої стагнації цієї форми господарювання. У 1992–1993 рр. сталася дезінтеграція міжгалузевих зв'язків. Аграрно-промислові комбінати, об'єднання і фірми як організаційно-правові форми підлягали реорганізації і приватизації в акціонерні структури. У результаті приватизації підприємств переробної промисловості посилюлася їх монопольне становище, погіршилося постачання власною сільськогосподарською сировиною, виріс імпорт.

Майже всі підприємства приватизовані з передачею контрольного пакета акцій їх трудовим колективам. Це призвело до того, що сільські товаровиробники перестали впливати на формування цін на сировину і готову продукцію. У продовольчому ланцюжку порушилися нормальні економічні відносини.

Цінова політика, що діяла на той момент часу, диспаритет цін, стрімке зростання цін на енергоносії, загострений диспаритет між сировинними сільськогосподарськими галузями та переробкою призвели до скорочення виробництва основних видів продукції рослинництва і тваринництва, що складають базову основу розвитку агропромислового комплексу України. При низькому рівні закупівельних цін та незбалансованим швидким ростом витрат сільське господарство втрачає можливість ведення не тільки розширеного, але й простого відтворення. Переробні підприємства втрачають свої сировинні зони, виробничі потужності залишаються не завантаженими, скорочуються обсяги виробництва м'ясної продукції [6, с. 18; 7, с. 27].

Інтеграційні процеси в Україні характеризуються наступними даними, так на кінець 1990 року в Україні функціонувало 66 агрофірм, 38 агропромислових комбінатів та 29 об'єднань. Вони інтегрували діяльність 1795 сільськогосподарських, 217 промислових, 70 будівельних підприємств [4, с. 133; 6]. Створення перших холдингів в Україні відноситься до 1989 р. До середини 90-х рр. цей процес прийняв вже масштабний характер і йшов за двома основними напрямками. Частина холдингів створювалася на базі заводів за рахунок виділення основних виробництв в самостійні підрозділи (бізнес-одиниці або дивізіони) з додаванням їм статусу юридичної особи. Інша частина формувалася шляхом формування хаотичного придбання майбутнім власником всього того, що генерує більш-менш вагомий фінансовий потік. У другій половині 90-х років почався процес упорядкування українських холдингів. Підприємці почали шукати логіку свого бізнесу. Багато холдингів стали змінюватися. У результаті протягом останніх п'яти років фактично відбувається другий переділ власності і це нормальний і природний процес. У цей період почався процес об'єднання економічно роз'єднаних сільськогосподарських і переробних підприємств в нових умовах не регульованої ринкової економіки. Основними цілями створення інтегрованих структур були забезпечення контролю просування фінансових потоків і прискорення фінансових розрахунків за реалізованою продукцією по технологічному ланцюжку від сільськогосподарського виробника до торгівлі.

У свинарстві та м'ясному скотарстві інтеграційні зв'язки розвиваються більшою мірою на міжгалузевому (вертикальному) рівні, тобто відбувається об'єднання тваринницьких комплексів з підприємствами комбікормової та м'ясопереробної промисловості з метою створення інтегрованих формувань замкнутого циклу (виробництво – переробка – торгівля).

Яскраві приклади інтегрованих структур в Україні наведено у таблиці 2.

Як свідчать дослідження науковців і власні дослідження автора, інтеграційним процесам в АПК будь-якої країни світу, у тому числі і України, притаманний багатопрофільний характер їх розвитку від простих до складних формувань, в якому приймають участь декілька підприємств, що територіально близько розташовані та поєднують сільськогосподарське та переробне виробництво.

Висновки з проведеного дослідження. Створення інтегрованих структур має об'єктивну основу і в кож-

Таблиця 2

Інтегровані структури в Україні

Підприємство інтегратор	Тип інтеграції	Кількість підприємств	Напрямки діяльності	Торговельні марки та бренди
ВАТ «Миронівський хлібопродукт»	Вертикальна інтеграція	20	Вирощування аграрних культур, виробництво кормів для власних птахофабрик, переробка м'яса птиці, власна фірмова мережа торгівлі	ТМ «Наша Ряба» – виробництво курятини; ТМ «Сертифікований Ангус» – делікатесна яловичина; ТМ «Легко» – готіві м'ясні страви
«Авангард»	Вертикально інтегрований агрохолдинг	41	Виробництво кормів для власних птахофабрик; виробництво яєць та яєчних продуктів; продаж курей-несучок та племінного стада	Бренди «Квочка», «Квочка Домашні», «Organic Eggs» – фасоване яйце; «Імперово Фудз» – яєчні продукти;
ТОВ «Концерн Хлібпром»	Горизонтальна інтеграція	14	Зберігання і переробка зерна; виробництво хліба, хлібобулочної та кондитерської продукції та напівфабрикатів	ТМ «Наминайко»; ТМ «Хлібна Хата»; ТМ «Bandinelli»
Корпорація «Глобіно»	Вертикальна інтеграція	5	Вирощування кормів для власного свиного комплексу; виробництво м'яса та м'ясопродуктів; виробництво молочної продукції	«Глобіно»
ЗАТ «Холдинг «Т і С»»	Вертикально інтегрований холдинг	11	Переробка зерна; виробництво хлібобулочної та кондитерської продукції	ТМ «Булкін», ТМ «Булкін. Тостові хліба», ТМ «Булкін. Рум'яний хліб», ТМ «Месьє Булкін», ТМ «Топтига»
«Кернел Груп»	Вертикальна інтеграція	39	Переробка насіння соняшнику та виробництво соняшникової олії; зберігання зернових	«Щедрий Дар»; «Стожар»; «Чумак Домашня»; «Чумак Золота»
Кондитерська корпорація «Roshen»	Вертикальна інтеграція	9	Виробництво кондитерських виробів	ТМ «Roshen»

Джерело: досліджено та розроблено автором

ному конкретному випадку є унікальним соціально-економічним процесом, який залежить від поєднання багатьох чинників, що носять індивідуальний характер. Інтегровані форми здатні забезпечувати адаптацію сільськогосподарських і промислових підприємств до ринкових умов господарювання і створювати умови для формування виробництв нового типу.

У даний час інтеграція набуває великого політичного значення. Залучаючи до єдиного технологічного ланцюжка підприємства різних регіонів, інтегровані структури будуть перешкоджати розвитку відцентрових тенденцій на пострадянському просторі, створюючи економічний простір, який не має територіальних кордонів.

Всі без виключення теперішні проблеми України є проблемами нижчої стадії – стадії без вертикальної інтеграції та державного регулювання розширеного виробництва. Щоб стати врівень з розвинутими країнами, потрібно подолати цю відсталість.

Таким чином, одним із пріоритетних напрямів стає орієнтація на формування ринкових структур, створених на принципах вертикальної інтеграції. Це перспективний напрям для України, який відповідає світовим тенденціям в області концентрації і навіть глобалізації виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева Н.М. Сельское хозяйство США (технология, организация, аграрная политика). – М.: Наука, 1993. – 159 с.
2. Аюшеева А.О. Формирование интегрированных структур агропромышленного комплекса региона: проблемы и перспективы: монография / А.О. Аюшеева. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – 153 с.
3. Болотова Ю.В. Организационно-правовые формы договорных отношений в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции: опыт США // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – № 10. – С. 57-60.
4. Буздалов И.И. Аграрные отношения: теория, историческая практика, перспективы развития / И.И. Буздалов, В.Р. Боев, А.Ф. Серков. – М.: Наука, 1990. – С. 269.
5. Бузмаков А. Развитие концентрации, интеграции и кооперации в сельском хозяйстве США // АПК: экономика и управление. – 1995. – № 5. – С. 70-74.
6. Добрынин В. Три главных направления выхода АПК из катастрофы // Экономика, управление АПК. – 2001. – № 5. – С. 18-24.
7. Дроздецкая О.А. Эффективность кооперации в региональном мясном подкомплексе: автореф. дис. ... канд. эк. наук. – Челябинск, 2000 – С. 27.
8. Мартынов В.Д. Некоторые проблемы формирования АПК в странах Скандинавии. – М.: ВНИТЭИСХ, 1977. – 56 с.
9. Папцов А. Вертикально интегрированные кооперативные объединения в сельском хозяйстве Франции / А. Папцов // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 8. – С. 80-88. – (Серия: За рубежом).
10. Попов А.Н., Зарипов И.Ш. Функциональная модель агропромышленной корпорации. – Оренбург: ОГАУ, 2001. – 237 с.
11. Попова Л.А. Вертикальная интеграция в фермерских кооперативах развитых капиталистических стран: Обзор, инф. – М.: ВНИТЭИагропром, 1990. – 63 с.
12. Продовольственная стратегия США. Законодательная основа, механизмы, итоги реализации / Шершнева Е.С., Лиценко В.Ф., Ларионов В.Г. и др. / Под. ред. д-ра экон. наук Шершнева Е.С. – М.: Колос, 1999. – 232 с.
13. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации, 3-е изд., 1992. – 501 с.
14. Фирсова Е.М. Фермерский сектор в США: Тенденции развития и структурные изменения / Социальные проблемы развития фермерства в Нечерноземной зоне Российской Федерации: сб. науч. тр. / Редкол.: Михайлов В.Б. и др. – СПб.: НИЭСХ НЗ РФ, 1993. – 237 с.
15. Черняков Б.А. Американское фермерство: XXI век. – М.: ГУП Изд-во: «Художественная литература», 2002. – 399 с.
16. Шмелев Г.И. Кооперация сельскохозяйственных товаропроизводителей в Японии // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1997. – № 5. – С. 52-55.
17. An economic Study of Delaware Broiler chickens hatcheries. Delaware University Bulltin. N 572. Delaware, 1988. – P. 11-14.
18. Broiler production // Poultry digest. 1988. Vol. 97, N 2. – P. 80-82.
19. Moss C.B., Schmitz A. Vertical integration and Trade Policy: The Case of Sugar//Agribusiness. Volume 18. No 1. Winter 2002. – P. 49-59.
20. Mugeridge J.M. Does vertical integration help the industry? // Misset-world poultry Volume 9. No 12. 1993. – P. 36-41.
21. Ward C.E. Vertical integration Comparison: Beef, Pork, and Poultry // Current farm economics. Volume 70. No 1. 1997. – P. 16-29.