

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО - ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В АГРОСЕКТОРІ

Муштай В.А., к.е.н., доцент

Публічно – приватне партнерство в агросекторі європейських країнах здійснюється, передусім, для реалізації науково-дослідної діяльності і впровадження інновацій для підприємств галузі, які є необхідними задля забезпечення продовольчої та харчової безпеки країни і які аграрії самостійно не здатні ані ініціювати, ані фінансувати. За такої ситуації, за відсутності фінансових засобів у самих товаровиробників, а також за умов хронічної нестачі бюджетних коштів як на фінансування безпосередньо сільськогосподарського виробництва, так і на наукові розробки в галузі одним із можливих виходів є залучення приватного сектору до співпраці. Для сталого розвитку сільського господарства публічно – приватне партнерство може охоплювати багато партнерські структури, які об'єднують приватні компанії і неурядові організації, університети й науково-дослідні інститути. Ці структури називають Hybrid Value Chains, які створюють спільну вартість. Популярними та економічно й соціально ефективними в агросекторі стають проекти «AgroValue Chain Projects».

На нашу думку, окрім інвестиційної проблеми дана модель взаємодії сприятиме вирішенню не тільки економічної, політичної, але й соціальної задачі. Переконані, що тенденція розвитку АПК обумовлює необхідність посилення застосування в контексті галузевого управління стратегічного підходу. Його ключовим елементом має стати обґрунтування стратегії публічно – приватного партнерства, яка покликана визначити пріоритети на довгострокову перспективу і перелік конкретних задач, направлених на усунення існуючих диспропорцій і рішення проблеми виходу економіки регіону, на траєкторію динамічного та стійкого розвитку.

Стратегія розвитку публічно – приватного партнерства повинна включати загальну і декілька функціональних стратегій. З огляду на це, на нашу думку, однією з функціональних стратегій будь – якого аграрного підприємства, як одного з учасників публічно – приватних взаємовідносин, обов'язково має бути виробнича (товарна) стратегія.

Вважаємо, що стратегія публічно – приватного партнерства дозволить скоординувати зусилля різних структур, в тому числі й аграрних підприємств, як суб'єктів публічно – приватних відносин, на досягненні однієї мети і формувати механізм їх взаємодії. На нашу думку, вона повинна забезпечити економічну і соціальну ефективність за умови дотримання заходів економічної і продовольчої безпеки, розвиток підтримуючої інфраструктури.

В даний час має бути приділено велику увагу забезпеченню продовольчої безпеки, яка є в основі економічної безпеки країни. Для сучасної України питання продовольчої безпеки є досить актуальним і відображає невідповідність виробництва продовольства існуючим потребам. Головна мета забезпечення продовольчої безпеки — гарантоване і стійке постачання переробних підприємств сировиною, а населення — продовольством, не схильне до впливу зовнішніх і внутрішніх несприятливих дій.

З огляду на викладене, процес обґрунтування стратегічних перспектив публічно - приватного партнерства повинен базуватися, з одного боку, на методичних положеннях, що враховують специфіку сучасних умов функціонування аграрної галузі, з іншого боку - на використанні основних підходів і методів, напрацьованих економічною наукою у сфері стратегічного управління підприємства. Зважаючи на багато компонентність цілей публічно – приватного партнерства сценарії стратегій можуть бути різними. Для аграрних підприємств, як суб'єктів публічно – приватних відносин, ми пропонуємо інноваційний сценарій, що припускає істотні зміни в механізмах і структурі економічного зростання, причому його основним джерелом повинні стати результати використання досягнень науково-технічного прогресу.

Вважаємо, що управління процесом формування основних пріоритетів стратегічного розвитку є вкрай необхідним елементом успішного функціонування аграрних підприємств. В

економічних реаліях сьогодення аграрії, як суб'єкти публічно – приватних відносин, мають приділяти особливу увагу саме товарній політиці, її вдосконаленню та інноваціям, що є запорукою економічно-обґрунтованого виробництва та ефективного збуту сільськогосподарської продукції.

Як зазначалося вище, стратегічні пріоритети розвитку товарної політики тісно пов'язані з інноваціями. Інноваційний процес чітко спрямований на кінцевий результат – певні технічні, екологічні чи соціально-економічні ефекти. Нині постійне впровадження інновацій та наукових розробок – запорука сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. У рослинництві активно використовують селекцію сільгоспкультур, генну інженерію, органічне землеробство, краплинне зрошення, космічні технології, нанотехнології тощо.

Значного поширення набуло використання нанотехнологій у сільському господарстві. Ці нанотехнології побудовані на використанні спеціальних наночастинок (розміром 1,5–100 нм), що утворюють суспензію, якою оброблюють перед посівом насіння буряків, картоплі, пшениці, овочевих та плодово-ягідних культур. Збільшення врожаю в результаті становить 20–50%. Крім цього, рослини стають більш адаптованими до стресових обставин, поліпшується якість продукції, що важливо для сільських територій, де відбуваються різкі перепади температур.

Нанотехнології застосовуються також для післязбиральної обробки соняшнику, тютюну й картоплі, зберігання яблук у регульованих середовищах, озонування повітря, сушіння зерна (витрати енергії на сушку зерна порівняно з традиційною конвективною скорочується на 30% і більше, знижуються мікро пошкодження насіння до 6%, їх посівні якості поліпшуються на 5%).

У тваринництві інноваційні технології полягають у використанні біотехнологій, прогресивних систем годівлі, селекційно-племінної роботи, нанотехнологій, електро - та ресурсозберігаючих технологій

З огляду на викладене вважаємо, що механізм публічно-державного партнерства має підтримуватися постійною взаємодією між державою і корпораціями по відбору і впровадженню у виробництво нанотехнологій.

Оцінюючи потенціал України в цілому, слід виходити з того, що для більшості країн світу нанотехнології є наступною промисловою революцією. Але для України важливо потрапити в промислові лідери. Необхідно підвищувати можливості публічно-приватного партнерства через інтеграцію державних і приватних інвестицій та наукових інновацій на проривній основі.

Проведені дослідження вказують на необхідність впровадження моделі інноваційного розвитку, використання інструментів та механізмів публічно-приватного партнерства для стимулювання розвитку аграрної галузі, а подальший активний розвиток цих процесів повинен бути впроваджений на регіональних або міжрегіональних рівнях в форматах пілотних перспективних проектів.

Таким чином, модель публічно – приватного партнерства може бути реалізована для забезпечення сталого розвитку сільських територій, шляхом укладення договорів між публічними партнерами та аграрним підприємством у сфері виробництва сільськогосподарської продукції.

Аналіз розвитку вітчизняних ринків харчових продуктів свідчить про те, що присутність транснаціональних корпорацій на деяких з них (наприклад, ринок молока та ін.) зумовлює жорстку конкуренцію, яку не завжди витримують вітчизняні аграрії, що призводить до їх банкрутства. У такій ситуації, на нашу думку, в сільськогосподарській галузі необхідно вжити ряд заходів, які були б спрямовані на обмеження умов створення спільних компаній для провідних підприємств, обсяги виробництва та експорту яких останніми роками відчутно зростають, та підтримку організації вітчизняних холдингів, та промислово-фінансових груп, що створювали б ефективну конкуренцію закордонним підприємствам. Держава має увійти в стратегічний альянс з цими організаціями, дбаючи насамперед про забезпечення власної продовольчої безпеки. Вважаємо, що вітчизняні

холдинги та промислово-фінансові групи, які беруть участь у реалізації національних ідей, мають перебувати під опікою та контролем держави за допомогою спеціально розроблених законодавчо-нормативних інститутів або на основі частки державної власності в цих групах, яку за необхідності слід збільшити.

При цьому, у контексті конкуруючих пріоритетів і зростаючих потреб уряду у задоволенні різних цілей, публічно – приватне партнерство має створювати засоби для формування додаткових можливостей у аграрному секторі економіки, за умов гарантування належного інституційного та правового забезпечення.

Оскільки, продовольча безпека вимагає постійного і безперервного поліпшення інструментів та засобів, доступних для сільськогосподарських виробників, це, на нашу думку, має передбачати не тільки розвиток нових технологій, а й їх адаптацію до місцевих потреб і умов, а також їх ефективне використання кваліфікованими і добре інформованими аграріями. Ані приватний, ані державний сектор не можуть досягти цих цілей самостійно. Тому, за нашим переконанням, за фінансово-економічної ситуації, що склалася сьогодні в Україні, однією з можливостей поліпшення ситуації в агросекторі, є застосування публічно-приватного партнерства.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, маємо зазначити, що під час формування товарної політики аграрного підприємства, як суб'єкта публічно – приватних відносин, у процесі ефективного управління асортиментом для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції доцільно періодично ревізувати наявний асортимент і приймати рішення щодо конструктивних змін продукції і технології її виробництва, а також стосовно доповнення асортименту новою продукцією (наприклад, нішевою) і зняття застарілих(нерентабельних) видів продукції з виробництва.

З огляду на викладене, для обраного об'єкту дослідження - ПрАТ «Райз - Максимко» нами здійснено оцінку його фактичного та проектного асортименту. Прораховано, що в наслідок оптимізації асортименту продукції підприємства, маржинальний доход збільшиться на 16058,94 тис. грн. або 0,63%, а чистий прибуток, у свою чергу, збільшиться на 27345,47 тис. грн. або 1,43%. Збільшення чистого прибутку при скороченні витрат від продажів на 18306 тис. грн. або 0,45% пов'язано зі зміною рентабельності продажів.

При цьому у звітному 2018 році ПрАТ «Райз - Максимко» мало реалізовувати продукції не менше ніж на 2184363 тис. грн. Фактичний же обсяг реалізації становив 4101423 тис. грн., що майже вдвічі більше за критичний обсяг. За проектного асортименту критичний обсяг реалізації має дещо знизитися та становитиме 2146741 тис. грн. на фоні прорахованого чистого доходу від реалізації в 4083117 тис. грн. Різницю між фактичним і критичним обсягом реалізації визначено як зону безпеки. за оптимального асортименту. Зона безпеки становитиме 1936376 тис. грн., що на 1936376 тис. грн, або 1,01% більше за прорахований аналогічний показник у 2018 році Відносний рівень безпеки збільшиться до рівня 47,62%, що буде більше за показник звітного 2018 року на 0,88%. Це означає, що якщо фактичний обсяг продажу виявиться менше запланованого більш ніж на 47,62%, то ПрАТ «Райз - Максимко» буде зазнавати збитків.

Величина операційного важеля характеризує ступінь комерційного ризику: чим більше ефект важеля, тим більше ризик. В нашому випадку – комерційний ризик за умови оптимізації асортименту ПрАТ «Райз -Максимко» оцінено як незначний.

Отже, зважаючи на важливість та фундаментальність аграрного сектору економіки як основи продовольчої безпеки країни, необхідним є вдосконалення форм організації та стимулювання інтеграційних процесів в цьому секторі, зокрема, через впровадження ефективної співпраці суб'єктів державного та приватного партнерства та їх взаємодії. Запровадження публічно - приватного партнерства в Україні, як засобу активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в аграрному секторі потребує належного організаційно-правового забезпечення задля розширення практики застосування такого партнерства в аграрному секторі, розробки єдиної концепції розвитку державно-приватного партнерства та проведення інформаційної й освітньої роботи в процесі його просування.

Відомості про автора:

а)прізвище, ім'я, по батькові: Муштай Валентина Анатоліївна

б)вчене звання: доцент

в)науковий ступінь: к.е.н.

г)місце роботи: СНАУ, кафедра маркетингу та логістики

д)адреса для листування: 40000, м. Суми, вул. Г. Кондрат'єва 160, кафедра маркетингу та логістики