

УДК 338.436:339.564

DOI: 10.15587/2313-8416.2017.107697

## ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КООПЕРАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЕКСПОРТУ ЗЕРНА ЯЧМЕНЮ

© Т. О. Бабан

*У дослідженні проаналізовано сучасні тенденції, особливості та проблеми розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні. Виокремлено основні завдання та переваги сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Обгрунтовано доцільність створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу підприємствами-виробниками зерна ячменю з метою формування та розвитку їхнього експортного потенціалу. Наголошено на можливості підвищення конкурентоспроможності продукції при її виробництві та реалізації в рамках кооперативу*

**Ключові слова:** сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, експорт, сільськогосподарське підприємство, ефективність, зерно ячменю

### 1. Вступ

Тривалий процес реформування аграрної галузі, та зернової її складової зокрема, призвів до утворення значної кількості організаційних форм господарювання у процесі виробництва. Але щодо розвитку ринкового середовища, то процес реформ призвів до появи великої кількості посередницьких структур, які з часом майже монополізували збут агропродукції та зерна зокрема, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Середні та малі сільськогосподарські підприємства, які є основними виробниками, майже відсторонені від процесу збуту та не мають можливості приймати участь в експорті зерна та розвивати свій експортний потенціал. За таких умов необхідним є пошук інструментів, за допомогою яких сільськогосподарські підприємства матимуть можливості приймати активну участь у розподілі доходів від експорту зерна та розвивати власний експортний потенціал.

### 2. Літературний огляд

Значна частина публікацій присвячена теоретичним основам кооперування, як форми господарювання та питанням відродження кооперації в Україні, зокрема в аграрному секторі [1, 2]. Вченими обгрунтовані основи розвитку та функціонування сільськогосподарської кооперації, зокрема науково-методичне [3] та інформаційне забезпечення [4]. Основні ж практичні доробки стосуються підвищенню ефективності функціонування кооперативів, використанню кооперативів, як інструментарію для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників [5, 6].

Проте проблеми та перспективи розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації як інструментарію розвитку експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств, з огляду на їх актуальність, ще потребують подальшого дослідження.

### 3. Мета та задачі дослідження

Мета дослідження – визначення економічної ефективності створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу для розвитку експортного потенціалу підприємств-виробників зерна ячменю.

Для досягнення мети дослідження були поставлені такі завдання:

1. Визначити сучасні тенденції розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні.
2. Розкрити зміст, особливості та переваги сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.
3. Окреслити основні функції сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу.
4. Здійснити оцінку економічної ефективності створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу підприємствами-виробниками зерна ячменю з метою розвитку їх експортного потенціалу.
5. Визначити основні інституційні важелі розвитку обслуговуючої кооперації в Україні.

### 4. Дослідження розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації як інструментарію розвитку експортного потенціалу

Розвиток глобалізації та лібералізації торговельних відносин дав можливість Україні стати повноцінним учасником світового ринку, в тому числі ринку агропродовольчої продукції. Наявність порівняльних переваг для розвитку сільськогосподарського виробництва, ліберальні, в порівнянні з розвинутими європейськими країнами, умови здійснення господарської діяльності в галузі сприяли поступовому зростанню зацікавленості з боку іноземних інвесторів до вітчизняного сільського господарства. Наявність великого капіталу, можливість співпраці з міжнародними фінансовими установами сприяли значній концентрації іноземних інвестицій в галузі. Це стало поштовхом до матеріально-технічного переоснащення ряду сільськогосподарських підприємств, розвитку власної виробничої та збутової інфраструктури. Деякі такі підприємства, за рахунок іноземного капіталу організували замкнутий цикл виробництва з власною переробкою сільськогосподарської продукції. Знання міжнародного менеджменту та особливостей іноземних ринків, дали можливість таким підприємствам стати не лише великими виробниками сільськогосподарської продукції, а й її основними експортерами.

З іншого боку, середні та малі сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства, що

стикаються з проблемами недостатнього забезпечення якісним та елітним насінням, сучасними видами добрив та засобів захисту рослин; недостатнього забезпечення сучасною енергоефективною обробною та збиральною технікою; недостатньою кількістю обладнання для доробки та зберігання зерна; проблемами з забезпечення засобами транспортування зерна тощо. Основними каналами збуту таких підприємств є локальні місцеві ринки, сусідні переробні підприємства та заготівельні підрозділи великих холдингів та зернотрейдерів. Нестача, або ж в загальні відсутність засобів для зберігання зерна змушує реалізувати збіжжя одразу після збору або ж навіть з поля, втрачаючи при цьому частину потенційних прибутків. Захистити свої інтереси та стати повноцінними учасниками ринкових відносин, в умовах що склались, невеликі сільськогосподарські товаровиробники можуть за допомогою коопераційних зв'язків.

Кооперація виступає механізмом самоорганізації сільськогосподарських товаровиробників, в тому числі невеликих господарств, їх захисту від впливу посередницьких структур; зниження ризиків при здійсненні виробничо-збутової діяльності; вирішення соціально-економічних проблем сільської місцевості. Дає можливості на рівні з великими компаніями використовувати переваги великотоварного виробництва.

Кооперація не є новою формою для Харківщини, адже перші кооперативи на території України були створені саме тут. Перше кооперативне товариство було створене в Харкові в 1866 р. Ще на етапі зачаткування коопераційного руху, кооперація розглядалась як один з інструментів розвитку експортного потенціалу невеликих товаровиробників.

Але за радянських часів колективізації відбулось деяке спотворення мети та принципів кооперування, а саме добровільних засад. Як наслідок, і дотепер це має відповідний вплив на неоднозначне сприйняття кооперації селянами та деякими сільськогосподарськими виробниками.

Інтегрування України в світову економіку дає можливість переймати досвід інших країн щодо розбудови ринкових відносин, в тому числі і в сільському господарстві. Це стосується і розвитку кооперації. Прикладом для вітчизняних підприємств є багаторічний досвід та успішний розвиток кооперації в Західній Європі, США та інших країнах з ринковою економікою, де створене високоефективне та високотехнологічне сільське господарство, основою якого є розгалужена та стабільно працююча за активної підтримки держави та громадських структур система кооперації, яка дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам бути учасниками не лише процесу виробництва, а й, що є важливим, процесу збуту сільськогосподарської продукції, зокрема зерна. Так, наприклад, шведські збутові кооперативи реалізують 80 % виробленого в країні зерна, кооперативи США – 40 %, Канади – 54 %, Франції – 70 %.

В аграрному секторі Канади функціонує більше 500 кооперативів, членами яких є більше 2/3 фермерів. Збутові кооперативи виділяються серед них. Вони є сучасними організаціями зі своєю експертизою та спільним ринком збуту, що дає їм можли-

вість конкурувати з великими приватними підприємствами.

Обслуговуючі кооперативи в Канаді та країнах ЄС – це потужні гравці на сільськогосподарському ринку, на відміну від України, зі слабким та недосконалим законодавством щодо діяльності кооперативів, недостатньою матеріально-технічною базою, недостатністю кваліфікованих кадрів – організаторів та координаторів кооперативного руху, недостатньою обізнаністю виробників щодо переваг об'єднання на засадах кооперації для подальшого розвитку, все це робить обслуговуючий кооператив поки що виключенням, а не правилом у сільській місцевості та сільському господарстві України в цілому.

За допомогою кооперативів країни-члени ЄС, США, Канада розв'язали ще одне проблемне питання – дотримання стандартів якості та збуту продукції, виробленої фермерами. Це було зроблено шляхом підтримки ними прозорої постачальницької, заготівельно-збутової інфраструктури на засадах кооперації та її інтеграції з торгівлею, підприємствами харчової та переробної промисловості [7**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Досвід розвинених країн демонструє такі переваги кооперативів: можливість впливати на рівень цін закупівлі та реалізації виробленої продукції за рахунок закупівлі та реалізації великих обсягів продукції; обмін досвідом між учасниками щодо ефективного ведення сільськогосподарської діяльності; зростання рівня дохідності за рахунок переваг щодо закупівлі сировини та реалізації продукції; більша захищеність учасників кооперативу щодо зміни ринкової кон'юнктури на певний вид продукції, що стимулює її виробництво та дозволяє розробляти стратегічні плани розвитку окремих членів та всього кооперативу зокрема; можливість використання засобів виробництва, орендованих у інших членів кооперативу та спільного інвестиційного кредитування розвитку виробництва;

Заготівельно-збутова кооперація є одним з видів кооперації, що допомагає здійснювати заготівлю та зберігання сільськогосподарської продукції, здійснювати її передпродажну обробку, надає маркетингові послуги, а також сприяє сільськогосподарським виробникам вигідно продати їх продукцію, в тому числі й на світових ринках. Відповідно, заготівельно-збутовий кооператив – це той механізм, за допомогою якого невеликі сільськогосподарські виробники можуть сформувати та в подальшому розвивати свій експортний потенціал.

В Україні ситуація зі збутовими кооперативами є неоднозначною. Починаючи з 2008 р. їхня загальна кількість то збільшувалась то зменшувалась. Таку ситуацію можна прокоментувати наявністю державної підтримки або її зменшенням. На початок 2015 р. налічувалось всього 1022 обслуговуючих кооперативи (табл. 1), в 2008 р. їхня кількість складала 979.

В 2015 р. з 1022 обслуговуючих кооперативів зернових, які зареєстровані, було 47, з них діючих – 34 (7 зареєстровані як переробні, діючих – 5; 12 зареєстровані як заготівельно-збутові, діючих – 5; 1 – по-

стачальницький; 24 зареєстровані як багатофункціональні, діючих – 22; та інші).

Таблиця 1

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні в 2010–2016 рр.

Станом на						
01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
645	583	774	885	1017	1022	1026

Джерело: [8]

Слабкий розвиток кооперації в Україні спричинений багатьма чинниками, серед яких наявність недовіри з боку виробників; слабка поінформованість щодо основ, можливостей та переваг кооперації; слабка законодавча база, що має здебільшого декларативний характер; неврегульованість питань оподаткування [9–11]; недостатня державна допомога, та загалом відсутність чіткої стратегії щодо розвитку обслуговуючої кооперації.

Кооперативні моделі включають набір організаційно-економічних характеристик, що визначають поведінку господарюючого суб'єкту на ринку, структуру прав власності, механізми управління та контролю, форми участі кожного кооперативного агента в діяльності. В основі кооперативних моделей повинні бути принципи еволюційного розвитку та ініціатива учасників кооперації. Для цього необхідне формування кооперативної свідомості, кадрового потенціалу та навичок кооперативної роботи. Адже саме формування свідомості у виробників щодо можливостей кооперації є нагальним питанням наразі. Важливим питанням є формування кадрового потенціалу з питань кооперації. Це дві першочергові задачі, які потрібно обов'язково вирішувати за державної участі та підтримки. Так, наприклад в Польщі в рамках Плану розвитку села фермери-члени кооперативів отримують підтримку, що включає професійні тренінги; інформаційну діяльність та діяльність з просування товарів на ринок, тобто допомога з маркетингу продукції; економічні та юридичні консультації та дорадництво; допомогу щодо модернізації ферм та сертифікації продукції. Такі ж напрямки діяльності щодо популяризації та розвитку кооперативів повинні впроваджуватись і в Україні. В рамках програм дорадництва за підтримки держави повинні організовуватись навчальні курси та тренінги щодо організації кооперативів, це можуть бути навіть освітні програми.

Створення заготівельно-збутового кооперативу надає значні переваги для сільськогосподарських підприємств-членів, які формуються виходячи з його основних функцій:

– інформаційно-комунікаційної: збір інформації щодо виробничо-збутових технологій, збір інформації щодо кон'юнктури ринку, формування іміджу кооперативу, співпраця з іншими кооперативами та державними регулюючими органами;

– інвестиційної: спільне інвестування в нові технології виробничої та збутової логістики, фінансове забезпечення збутової служби, забезпечення доступу до зовнішніх джерел фінансування (державних та приватних);

– ціноутворюючої: формування принципів ціноутворення, планування та забезпечення максимальних цін реалізації;

– заготівельної: заготівля та доробка продукції, зберігання продукції до моменту її продажу;

– збутової: сертифікація продукції, аналіз та пошук ринків збуту, підготовка та доведення продукції до вимог споживача, формування товарних партій, організація прямих продажів (експорту), проведення переговорів та підписання контрактів, прогнозування майбутнього збуту.

Необхідною умовою створення та подальшого ефективного функціонування заготівельно-збутового кооперативу, як і будь-якого кооперативу зокрема, є чітке визначення та розуміння мети об'єднання. Ще однією важливою умовою є наявність лідера, який би об'єднав інших з відповідною метою. Основою кооперативної діяльності повинна бути чесність, моральні якості лідера та всіх учасників зокрема.

Дослідивши особливості діяльності сільськогосподарських підприємств Харківської області та можливості формування та розвитку їхнього експортного потенціалу нами запропоновано застосування інтеграційного інструментарію, який полягає у створенні заготівельно-збутового кооперативу. Це дасть можливість об'єднаним підприємствам посилити свій ресурсний потенціал, підвищити ефективність функціонування, покращити товарність продукції.

Для оцінки ефективності діяльності заготівельно-збутового кооперативу нами був проведений аналіз обсягів виробництва та реалізації зерна ячменю досліджуваними підприємствами за п'ятирічний період. Взявши до уваги внутрішнє споживання деяких з них для забезпечення тваринництва кормами, а також можливу реалізацію на внутрішньому ринку, ми розрахували можливий обсяг експорту. Зважаючи, що мінімальна експортна партія складає 25 тон, підприємства в рамках кооперативу можуть експортувати 2500 тон зерна ячменю. Нами були порівняні дві системи реалізації – підприємствами самостійно та через кооператив (табл. 2). Розрахунки здійснені на основі даних досліджуваних підприємств, а також даних підприємства-експортера, що розташоване в м. Харків (в цінах 2015 року). Адміністративні витрати включають заробітну плату та соціальні відрахування для працівників кооперативу: 2 маркетолога, бухгалтера та керівник.

При реалізації в рамках кооперативу зерна на експорт були порівняні дві умови поставки – EXW «Франко завод» та FOB «Вільно на борту».

Таблиця 2

## Ефективність експорту зерна ячменю через сільськогосподарський обслуговуючий кооператив

Показник	Реалізація с.г. підприємствами самостійно	Реалізація через кооператив	
		на умовах EXW	на умовах FOB
Кількість продукції, тон	2500	2500	2500
Виробнича собівартість, тис грн	3484,25	3484,25	3484,25
Витрати на зберігання, тис грн	–	375,0	62,5
Додаткові витрати, тис грн в т.ч.:	425,0	502,4	2549,7
відвантаження (62 грн/т), тис грн	–	–	155,0
доставка в порт (320 грн/т), тис грн	–	–	800,0
перевалка (20 дол. США/т)*, тис грн	–	–	1092,3
адміністративні витрати, тис грн	–	328,2	328,2
інші витрати, тис грн	–	174,2	174,2
Повна собівартість, тис грн	3909,25	4361,7	6096,45
Ціна реалізації*: грн.	2400	3222,1	4139,6
дол. США	109,9	147,5	189,5
Виручка від реалізації, тис грн	6000	8055,3	10349,0
Прибуток, тис грн	2090,75	3693,6	4252,55
Прибуток на 1 т, грн	836,3	1477,44	1701,02
Рентабельність реалізації, %	53,5	84,7	69,8
Відхилення, + – в.п.	–	+31,2	+16,3

Примітка: \* Обмінний курс 1 дол. США – 21,8447 грн

### 5. Результати досліджень та їх обговорення

Результати проведеного аналізу засвідчили зростання рівня рентабельності реалізації зерна ячменю через кооператив на умові EXW в порівнянні з реалізацією підприємствами самостійно на 31,2 в.п., а при умові FOB – на 16,3 в.п. Розмір прибутку, отриманого на 1 тону продукції, найбільший отримано при експорті зерна на умовах FOB. Прибуток при реалізації за умовою EXW в порівнянні з традиційною системою зростає на 76,7 %, за умовою FOB – на 103,4 %.

Щодо умов поставки зерна на експорт, то необхідно зазначити, що на практиці найчастіше при експорті ячменю використовуються наступні умови: СРТ «Фрахт/перевезення сплачені до» – 47,7 % поставок, DAP «Поставка в пункті» – 16,6 %, FOB «Вільно на борту» – 13,7 %, FCA «Франко-перевізник» – 13,3 % поставок. За умовами DAT – 7,1 % FAS – 0,5 % поставок. Умова EXW майже не використовується.

Витрати на зберігання зерна, що експортується будуть залежати від строку зберігання, що в свою чергу може бути зумовлене очікуванням кращих експортних цін. Інша ситуація при експорті зерна за форвардними контрактами, умови та строки виконання яких фіксуються заздалегідь.

Однією з причин низького рівня конкурентоспроможності українського зерна ячменю на світовому ринку є його невисока якість. Експортується в основному фуражний ячмінь третього класу – 98,9 % сукупного експорту. На нашу думку саме кооперування сільськогосподарських товаровиробників може стати одним із шляхів вирішення питання стосовно покращення якості зерна. Адаже ще на етапі підготовки до виробництва кооператив може закуповувати насіння ідентичної якості та сорту, однакові види добрив та засоби захисту рослин. Використовуючи в подальшому єдину технологію виробництва, вико-

нуючи операції в однакові строки виробники можуть отримати однорідну продукцію. Спільна обробка зерна та інші необхідні передпродажні операції дадуть можливість отримати однорідну продукцію однакової якості. Тобто кооперативна праця дасть можливість сформувати товарну партію не лише необхідної кількості, але, що є дуже важливим, однакової якості. Це в свою чергу сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товарного зерна.

Важливим питанням, що стоїть перед сільськогосподарськими товаровиробниками, яке можна вирішити за допомогою організації заготівельно-збутового кооперативу, є організація збутової логістики. Спільне будівництво елеваторів дасть можливість зекономити кошти на зберіганні виготовленого зерна, сформувати якісну партію зерна, реалізувати зерно в більш сприятливий з цінової точки зору час.

### 6. Висновки

1. За останні роки спостерігається позитивна динаміка у розвитку сільськогосподарських кооперативів – з 2012 по 2016 р. їх кількість збільшилась з 774 до 1026. На зернові кооперативи приходить лише 4,6 % від загальної їх кількості.

2. Кооперація є можливістю для невеликих та розрізаних сільськогосподарських підприємств стати повноцінними учасниками внутрішнього та зовнішнього ринку зерна та мати вплив на рівень цін на вирощене збіжжя, є дієвим інструментарієм формування та розвитку їх експортного потенціалу.

3. Визначено, що основними функціями заготівельно-збутового кооперативу, для повноцінного його розвитку, повинні бути інформаційно-комунікаційна, інвестиційна, ціноутворююча, заготівельна, збутова.

4. Створення заготівельно-збутового кооперативу підприємствами-виробниками зерна ячменю

дасть можливість сформувати однорідні товарні партії якісного зерна, яке вони зможуть реалізувати на зовнішній ринок за більш вигідною ціною та отримати більший прибуток.

5. Ефективний розвиток заготівельно-збутової кооперації в Україні може бути забезпечений за до-

помогою формування та впровадження виваженої та стабільної державної політики, розвитку та узгодження законодавчої бази щодо діяльності та оподаткування кооперативів, надання державної фінансової та консультативно-інформаційної допомоги кооперативам.

#### Література

1. Лупенко, Ю. О. Зерновий обслуговуючий кооператив [Текст]: пр. пос. / Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, Г. В. Новіков, Р. Я. Корінець. – К.: ННУ «Інститут економіки», 2013. – 122 с.
2. Могильний, О. М. Основні критерії сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [Текст] / О. М. Могильний // Вісник Полтавського сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5-6. – С. 26–28.
3. Малік, М. Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері економіки [Текст] / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. – № 12. – С. 103–108.
4. Корінець, Р. Я. Інформаційне забезпечення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні [Текст] / Р. Я. Корінець, М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2016. – № 8. – С. 61–69.
5. Ігнатенко, М. М. Перспективи розвитку обслуговуючих кооперативів у сільському господарстві України [Текст] / М. М. Ігнатенко, О. А. Чурайленко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 2 (18). – С. 45–49.
6. Ревуцька, А. О. Кооперація як перспективний напрям розвитку агропромислових підприємств [Текст] / А. О. Ревуцька // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 190–199.
7. Алколей, Д. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [Текст] / Д. Алколей, В. Бондарчук, В. Зуєв, С. Луценко, Л. Молдован. – К.: К.І.С., 2013. – 132 с.
8. Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні за 2009–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=15750>
9. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст]. – Верховна Рада України, 1994. – № 334/94-ВР. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>
10. Про сільськогосподарську кооперацію [Текст]. – Верховна Рада України, 1997. – № 469/97-ВР. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/469/97-вр](http://zakon.rada.gov.ua/go/469/97-вр)
11. Податковий кодекс України [Текст]. – Верховна Рада України, 2010. – № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

*Рекомендовано до публікації д-р екон. наук, професор Онегіна В. М.*

*Дата надходження рукопису 23.05.2017*

**Бабан Тетяна Олександрівна**, старший викладач, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка, вул. Артема, 44, м. Харків, Україна, 61002

E-mail: babanto@ukr.net