

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ НА СЕЛІ

В. К. Збарський, д. е. н., професор
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Постановка проблеми. Світова економічна криза суттєво вдарила по українській економіці, обмеживши доступ громадян та організацій до кредитування, призвела до підвищення цін на споживчі товари та енергоносії, росту інфляції, зниження реального доходу, купівельної спроможності громадян. Зокрема, суттєво впали

темпи розвитку малого та середнього підприємництва, що у сільській місцевості призвело до закриття та реорганізації існуючих бізнес-підприємств. Цей комплекс факторів призводить до зростання і без того високого рівня явного та прихованого безробіття серед сільського населення. При цьому на місцевому рівні у молодих людей поступово втрачається довіра до власної громади та надія на те, щоб успішно господарювати у себе вдома, знову посилюються міграційні настрої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Додатково, через близьку перспективу комерціалізації землі в Україні, селяни починають усвідомлювати, що вони як дрібні пайовики можуть бути на вкрай не вигідних умовах позбавлені свого єдиного ресурсу. Адже в даний час існує тенденція до скуповування корпоративних прав на оренту землі великими сільськогосподарськими холдингами, і можна очікувати, що вони здійснюватимуть тиск на дрібних пайовиків у визначенні цінкових умов та змушуватимуть дрібних господарів до продажу своїх ділянок, зокрема, через ізоляцію таких ділянок від господарської діяльності [1, с. 454]. Ймовірно, ці ознаки соціальної апатії можна подолати шляхом запровадження дієвих комплексних програм розвитку самозайнятості населення, особливо сільського, через кооперацію.

В нинішніх умовах кооперація дрібних сільськогосподарських виробників – це один з небагатьох, а можливо єдиний шлях для селян відстояти свої інтереси у якості потенційних партнерів та водночас конкурентів великого сільськогосподарського бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Нині понад 70 % трудомісткої сільськогосподарської продукції повсякденного споживання; а саме: картоплі, овочів, фруктів, молока та м'яса – виробляється в особистих селянських і фермерських господарствах та фізичними особами – сільськогосподарськими товаровиробниками, які, на жаль, не мають постійно діючих каналів реалізації такої продукції. Як результат, значна частина індивідуально вирощеної сільськогосподарської продукції, особливо у віддалених від приміської зони селах, згодовується худобі або пеується. Частина її потрапляє до кінцевих споживачів через посередників, або ж продається селянами на стихійних ринках. В першому варіанті через безвихідь селяни змушені продавати вирощену продукцію за заниженими цінами, основний заробіток від якої отримують не її виробники, а посередники. В іншому варіанті селяни витрачають багато часу та коштів на транспортування продукції до районних чи обласних центрів, часто реалізуючи її в умовах, що не відповідають нормам.

Формування кооперативного руху стримується недосконалістю законодавства, слабкою матеріальною базою, відсутністю кваліфікованих кадрів, недостатньою обізнаністю селян у перевагах об'єднання зусиль на умовах кооперації для подальшого розвитку та відсутністю належної державної підтримки [4]. Як наслідок, в Україні практично зупинився процес створення сільськогосподарських кооперативів, а в окремих регіонах вони припинили свою діяльність.

Натомість, програми розвитку кооперації, які слід запровадити для малого сільськогосподарського виробника, могли б розвивати сільськогосподарську кооперацію шляхом проведення відбору, навчання та супроводу ініціативних груп дрібних виробників сільськогосподарської продукції, об'єднання їх у кооперативи, налагодження виробництва готової продукції та сприяння у її реалізації кінцевому споживачеві. Це дозволило б відпрацювати типові моделі найбільш продуктивних сільськогосподарських кооперативів, захистило права селян на землю та інші ринкові ресурси, змогло б створити якісні робочі місця (в т.ч. для молоді) та, головне, дало б селянам надію на те, що через розумну та сумлінну працю на землі можна досягти успіху в своїй громаді.

Як відомо, існуюча система законодавства про сільськогосподарську кооперацію робить складним завдання розвитку сільськогосподарського кооперативу як неприбуткової організації, особливо у випадку, коли саме кооператив закуповує чи приймає у населення сировину, готує її до реалізації та реалізує. Однак, чи не варто замислитися над таким питанням: дійсно, податкові канікули необхідні кооперативам на період у 3–5 років для початківців, тобто у випадку, коли малі сільськогосподарські виробники, об'єднавшись, вирішили спробувати попрацювати як виробничий чи збутовий кооператив? Оскільки вони лише розпочинають, варто було б надати їм неприбутковий статус на певний час, але, переважно, з умовою, що вони зможуть спрямовувати інвестиції протягом цього періоду на досягнення життєздатності кооперативу та приведення його до можливості роботи як підприємства-платника податків у майбутньому [5, с. 54].

Якщо ж говорити про існуючі великі кооперативи або об'єднання середніх виробників у формі збутових кооперативних об'єднань, то зараз прослідковується така ситуація: виробники здають продукцію «з поля» посередникам, який приймає її за низькими цінами – фактично, заробляючи 300–400 % власної націнки при подальшій реалізації оптом та вроздріб. Водночас, оплата готівкою за

продукцію «з поля» стримує кооперативи від повної легалізації та не дозволяє їм розвивати власну збутово-заготівельну складову. Однак, реалістичним видається варіант, коли кооператив реалізує свою продукцію легально та прозоро, але при цьому продає не сировину «з поля» посередникові за низькими цінами, а реалізує оброблену, доопрацьовану, розфасовану та упаковану продукцію через власні магазини або торгові точки, або ж додатково зареєструвавши торгову марку, постачає власну «фірмову» продукцію у супермаркети [6]. Ймовірно, націнка, отримувана кооперативами на собівартість, зросте, і це дозволить кооперативу платити податки, оскільки частину того, що вони зараз віддають посередникові за рахунок його низьких закупівельних цін, вони могли би платити державі, офіційно працевлаштовувати своїх працівників, забезпечуючи соціальну сферу в своїх громадах. Водночас, за умови наявності дієвої та регулярної державної підтримки на розвиток цих самих кооперативів у останніх була б мотивація подальшого розвитку власних організаційних та соціальних структур.

Висновок. Отже, великі кооперативні об'єднання могли б працювати як прибуткові кооперативи, однак обов'язковою умовою є розвиток їх власної збутово-заготівельної складової та підвищення рентабельності виробництва. Також, малі кооперативи – початківці варто було б звільнити від оподаткування на декілька років, надавши їм неприбутковий статус, однак, з умовою обов'язкового інституційного розвитку – щоб вони змогли продовжувати працювати у майбутньому, здійснюючи податкові внески, а не закрилися після «пільгового» періоду. До речі, дієва державна консультативна служба, яка б обов'язково допомагала «початківцям» у їх бізнесі та зростанні, могла збільшити шанси таких нових кооперативів на успішну роботу у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Збарський В. К. Організаційно-економічні основи фірми: навч. посіб. / В. К. Збарський. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2010. – 642 с.
2. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. – 2-е вид. доп. і перероблене / В. В. Зіновчук. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
3. Крисальний О. В. Теоретико-методологічні засади розвитку спеціалізації і сільськогосподарської кооперації в постреформованому аграрному виробництві / О. В. Крисальний // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 3–10.

4. Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 р. N 557.

5. Гриценко М. П. Сільськогосподарська кооперація: проблеми, шляхи розв'язання / М. П. Гриценко, М. Й. Малік, В. А. Пулім // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 51–58.

6. Розвиток обслуговуючої кооперації в сільському господарстві: монографія / За ред. професора В. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 224 с.