

КООПЕРУВАННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

А. В. Збарська, магістрант*
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Розкриваються проблеми становлення та розвитку малих форм господарювання на селі, з цією метою обґрунтовується необхідність обслуговуючої кооперації

Постановка проблеми. Малі форми господарювання як один із найважливіших дрібнотоварних секторів економіки, з одного боку, сьогодні здатний забезпечувати високий рівень самозайнятості населення, зменшувати негативний вплив економічної кризи та соціального напруження на працездатне населення, а з іншого – вирішити проблему поліпшення інфраструктури сервісу та побутового обслуговування, забезпечення виробництва харчових та промислових товарів як підвищеного попиту, так і тих, що через незначні обсяги реалізації є малопробитковими. У зв'язку з цим, значно посилюється інтерес як до вивчення малого підприємництва та особливостей управління малими формами аграрного господарювання, так і до аналізу тенденцій зміни стану малого агробізнесу.

Аналіз сучасного стану дослідження. Висновки вчених, що навіть в країнах з розвинутою економікою не розроблено єдиного підходу до оцінки малого підприємництва беззаперечні. Найчастіше,

* Науковий керівник – д. е. н., професор В. П. Горьовий.

залежно від ринкової кон'юнктури, традицій, цілей державної політики, застосовують показники щодо чисельності працівників, обсягу річного обороту, розміру статутного капіталу, участі в капіталі підприємства інших фірм й організацій тощо. За методологією ЄС із 1995 р. мале підприємство визначають як таке, де працює до 50 людей, річний оборот є меншим за 4 млн євро, тоді як баланс – не більший за 2 млн євро. До якісних ознак малого підприємства за Дж.-К. Ван Хорну та Х. Велу слід віднести: невеликий асортимент товарної лінії без підтримки чіткого планування й маркетингових досліджень; обмежені ресурси й потужності виробництва; прямий метод управління й несистематичний менеджмент; неформальність відносин між співробітниками, що мають високий ступінь мотивації до плідної праці; відсутність стратегічних цілей існування, їхню підпорядкованість змінній ринковій ситуації; концентрацію фінансових ресурсів у засновника підприємства або його родичів [5, с. 37].

Виклад основного матеріалу. До малих аграрних підприємств у сільському господарстві відносять дрібнотоварні особисті селянські та фермерські господарства. На нашу думку, малі форми аграрного господарювання слід визначати за тріадою показників: площі сільськогосподарських угідь (до 50 га), кількістю зайнятих робітників (до 50 чол.) та обсягом річного доходу (до 1 млн грн), які пов'язані з трьома головними факторами аграрного виробництва, а саме: землею, працею та капіталом. Дослідження динаміки зростання малих підприємств (більш ніж в 2 рази з 1995 р. по 2000 р. – один з найвищих показників в економіці України) свідчать про активізацію дрібнотоварного виробництва. Проте, останні роки для розвитку малих форм господарювання у всіх галузях економіки країни стали досить проблемними [5, с. 38]. Фінансова, соціальна, політична криза в країні засвідчує, що без об'єднання зусиль дрібному бізнесу в цій ситуації не вижити. Саме кооперація забезпечить органічність розвитку і різноманіття господарських форм, заперечення можливості їх штучного насадження або руйнування. У вересні 2011 р. на засіданні Кабміну України схвалено законопроект Держкомпідприємництва, яким визначаються умови та види державної підтримки суб'єктів мікро-, малого та середнього підприємництва. За ним до основних видів фінансової державної підтримки належить: 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами; 2) надання кредитів та мікрокредитів для започаткування і ведення власної справи; 3) надання гарантій та поруки за кредитами; 4) надання позик на придбання і впровадження нових технологій; 5) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічних технологій тощо.

Також законопроектом передбачено внесення змін до Господарського кодексу України щодо критеріїв визначення суб'єктів господарювання. Так, до суб'єктів мікропідприємництва належатимуть юридичні та фізичні особи-підприємці, в яких чисельність працюючих не перевищує 10 осіб, а обсяг прибутку не перевищує 2 млн євро; малого бізнесу – не перевищує 50 осіб, а обсяг прибутку – 10 млн. євро.; до суб'єктів великого підприємництва належатимуть юридичні особи, в яких чисельність працюючих не перевищує 250 осіб, а обсяг прибутку – 50 млн євро тощо.

Підприємницька діяльність всіх суб'єктів господарювання різних форм власності ґрунтується на засадах схильності до ведення сільського господарства, пошуку можливостей та ініціативності аграріїв, завзятості й наполегливості, готовності піти на ризик, високій ефективності індивідуальної праці. Принципова відмінність підприємництва в сільському господарстві пов'язана з головним засобом виробництва – землею. З огляду на це, слід враховувати специфічні особливості землі: неможливість її заміни іншим засобом виробництва; необхідність постійного збереження й підвищення родючості; розташування і якість наявних земельних ділянок; залежність від природних ризиків щодо кількості опадів, тривалості вегетаційного періоду, сонячної радіації, середньорічної температури тощо [1, с. 37].

Таким чином, за висновками багатьох вітчизняних дослідників особливості роботи малих підприємств у сільському господарстві обумовлені: сезонним характером отримання продукції при постійному попиті на продовольство протягом року, внаслідок чого виникає відчутний дисбаланс на ринках збуту; значним поглибленням галузевої, внутрішньогосподарської і регіональної спеціалізації виробництва; необхідністю комплексного підходу до виробництва, переробки, транспортування і збереження якості продукції; потребою в сучасному технологічному устаткуванні, засобах малої механізації, максимальному скороченні ручної праці; необхідністю спеціальних знань та ресурсної бази для розширення асортименту продукції; залежністю результатів діяльності від погодних умов; нерегулярністю отримання виручки протягом виробничого циклу; необхідністю міцних організаційно-економічних зв'язків з постачальниками ресурсів та реалізаторами продукції кінцевому споживачу.

Зазначені особливості сільськогосподарського виробництва вимагають створення стабільного внутрішнього та зовнішнього середовища для нормальної підприємницької діяльності. Отже, свобода господарювання на землі, тобто внутрішнє середовище, в

поєднанні з державною підтримкою підприємства в зовнішньому оточенні виступають двома невід'ємними й найважливішими умовами ефективного аграрного господарювання.

Починаючи з XIX ст., економічна думка прогнозувала укрупнення дрібного виробництва в міру розвитку продуктивних сил за визначальною тенденцією зростання масштабів підприємництва. Вітчизняні досвід і практика розвитку кооперації свідчать про те, що сільськогосподарські кооперативи як організаційно-правова форма найбільш близькі селянам та відповідають їхнім інтересам, надаючи можливість на основі добровільного об'єднання праці, майна й землі забезпечувати свої господарські, соціальні та інші потреби, ефективно вести сумісне сільськогосподарське виробництво, здійснювати захист спільних інтересів [2, с. 3].

Перехід на ринкові відносини сприяє широкому розвитку кооперації в аграрному виробництві. В такий спосіб відбувається інтеграція в одній особі власника й робітника без порушення виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства, зі збереженням територіальної та організаційної цілісності господарства і його інфраструктури. На наше переконання, найбільш влучним визначенням кооперації є формулювання М. Й. Маліка, який визначає кооперацію як засіб «організації підприємницької діяльності, форми ведення і організації виробництва» [3, с. 32]. За українським законодавством, під сільськогосподарською кооперацією розуміють «систему сільськогосподарських кооперативів, об'єднань, створених з метою задоволення економічних потреб членів кооперативу», тоді як сільськогосподарський кооператив – це «юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, що є сільськогосподарськими товаровиробниками, на засадах добровільного членства та об'єднання майнових пайових внесків для спільної виробничої діяльності у сільському господарстві та обслуговування переважно членів кооперативу» [4, ст. 1]. Розрізняють виробничі кооперативи, які «здійснюють господарську діяльність на засадах підприємництва з метою отримання доходу», та обслуговуючі кооперативи, які «спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації» і поділяються за видами діяльності на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі й сервісні [4, ст. 2].

Спеціалізація й кооперація в аграрній сфері подають дві сторони суспільного поділу праці. Спеціалізація орієнтується на «відокремлення певних технологічних ланок виробництва в самостійні галузі або види виробничої діяльності», тоді як кооперація орієнтована

на інтеграцію спеціалізованих виробництв, які виникли внаслідок суспільного поділу праці [5, с. 5]. При простому кооперуванні для спільної діяльності передаються переважно оборотні засоби. З утворенням стійкіших різновекторних виробничо-технологічних зв'язків відбувається формування відокремлених підприємств або видів виробництва. Економічним наслідком кооперації є ефект синергії, коли результативність кооперованого виробництва на основі об'єднання фінансових, матеріально-технічних і трудових ресурсів є вищою, ніж сума за окремо взятими господарствами [5, с. 6].

Нині у вчених-аграрників та практиків не викликає сумнівів той факт, що на певному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва кооперація малих форм аграрного господарювання стала об'єктивною необхідністю. Відносно ізольовані й невеликі за розмірами земельних угідь ферми постали перед низкою техніко-технологічних, організаційних і фінансових проблем. Тому малі аграрні підприємці прагнули шляхом добровільної кооперації використати вигоди від спеціалізації виробництва й розподілу праці. До сфери кооперації увійшли ті функції та види діяльності, які окремому господарю здійснити не під силу.

На підтвердження цього слід вказати, що у Скандинавських країнах, Нідерландах, Японії усі фермери охоплені кооперацією. Рівень об'єднання сільськогосподарських підприємств кооперативними зв'язками у Франції й Німеччині сягає 80 %. Деяко менше розвинута кооперація в США, Великобританії, Італії, де на її частку припадає лише 25–30 % ферм. Найбільш плідно працюють переробно-збутові кооперативи. Зокрема, у Німеччині через них реалізовується близько 80 % молока, 30 % м'яса, 55 % зерна і 42 % овочів. У США через збутові кооперативи проходить приблизно 80 % молока, у Данії до 93 % молока, олії та свинини, 66 % яловичини, 61 % продукції птахівництва. В Австралії у власності кооперативів знаходиться до 90 % сільськогосподарської продукції, тоді як в Японії цей показник набуває значення понад 90 %, у Швеції й Данії 80–85 %, у Норвегії більше, ніж 80 %, у Фінляндії 70–80 %, у Нідерландах 50–60 %, у Німеччині до 40 %, у Франції до 35 %. Частка кооперації у постачанні господарствам промислових засобів виробництва в перелічених країнах знаходиться в діапазоні 40–70 %, а у кредитуванні – 26–80 % [5, 6].

Аналізуючи досвід кооперації, слід звернути увагу на її відмінності залежно від економічних та природних особливостей розвитку різних країн. Зокрема, у США виділяються постачальницькі (з продажу засобів виробництва), сервісні (зі страхування,

кредитування, меліорації, медичного й транспортного обслуговування) та багатофункціональні кооперативи. В країнах Північної Європи кооперативи охоплюють весь цикл агропромислової інтеграції від постачання засобів виробництва за оптовими закупівельними цінами до збору, переробки і збуту продукції. У Франції найбільш розвинутими формами кооперації є постачальницько-збутові й переробні кооперативи, а також сервісні кооперативи з ветеринарного обслуговування, житлового будівництва, меліорації та спільного використання сільськогосподарської техніки. Лише Японії притаманні багаточільові кооперативи, що підтримують функцію управління аграрним виробництвом та соціальним розвитком [6].

Отже, в умовах ринкової економіки сільськогосподарська кооперація є складним соціально-економічним механізмом, діяльність якого охоплює не лише одержання аграрної продукції, але і її збереження, переробку, реалізацію, матеріально-технічне забезпечення, кредитне й сервісне обслуговування. Зарубіжні малі підприємства добровільно поступилися на користь асоціацій деякими виробничими й комерційними функціями, зберігши право власності на засоби й результати праці.

Аналіз проблем в особистих селянських господарствах, яким потрібно підвищувати рівень товарності свого виробництва, свідчить про необхідність формування обслуговуючих кооперативів для домогосподарств одного чи кількох навколишніх сіл щодо: обробітку земельних ділянок; сівби й догляду за сільськогосподарськими культурами; технічної підтримки збору врожаю; формування товарних партій продукції, її фасування й реалізації; утримання пасовищ; централізованої заготівлі та реалізації молока; надання комунальних та інших соціально-побутових послуг [7].

Створення та діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) в Україні протягом 20 років відбувається стрибками «розвиток – спад – розвиток», нагадуючи математичну криву. Так, у 2009 р. кількість СОК в Україні збільшилась з 400 до 655, а вже у 2011 р. зменшилась до 565. Скорочення чисельності СОК тісно пов'язано із не прогнозованістю державної політики.

Сучасним підходом до інтегрованого розвитку підприємств є кластеризація. Під аграрним кластером розуміють територіальне об'єднання споріднених за виробничими напрямками діяльності підприємств для посилення їх сумісних ринкових позицій, здобуття конкурентних переваг і забезпечення економічного розвитку на рівні держави й регіону. Для малих форм аграрного господарювання найбільш перспективним є кластерна кооперація в галузі м'ясного й

молочного тваринництва, плідівництва, овочівництва та картоплярства. Завдяки кластерній кооперації на підґрунті об'єднання належних ресурсів суттєво поліпшуватиметься економічне становище членів формування внаслідок швидшого поширення новітніх науково-технічних розробок, ефекту масштабності й синергії, вдосконалення менеджменту, спільного моніторингу аграрних ринків, зниження надлишкових виробничих потужностей і підвищення якості кінцевої продукції [8, с. 46-47].

Висновки. Вивчення досвіду зарубіжних і вітчизняних вчених з проблем кооперування малих форм господарювання на селі дає змогу зробити такі висновки:

1. Малі форми господарювання в сільській місцевості виконують важливу роль в українській аграрній економіці: насичує ринки сільськогосподарською продукцією та частково вирішує проблему зайнятості на селі. Малі підприємства, зокрема, визначають за кількістю працюючих, обсягом оборотного капіталу й балансу, а також за низкою якісних характеристик щодо цілей функціонування, підходів до управління, підбору персоналу й асортиментного ряду товарів.

2. Необхідна підтримка існуючих та утворення нових сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, найбільш перспективним напрямом якої можна вважати створення обслуговуючих кооперативів з постачання техніки, переробки й реалізації продукції, інформаційно-консультаційного сервісу.

3. Подальші пошуки з питань розвитку малих форм аграрного господарювання можна пов'язувати зі створенням умов для надання послуг належної якості суб'єктами малого підприємництва у сфері сільського (зеленого) туризму.

4. Започаткування нових та підтримка існуючих малих підприємств у сфері народних промислів, відродження національних традицій, створення нових робочих місць тощо.

Список використаних джерел

1. Збарський В. К. Розвиток дрібнотоварного сектору сільських поселень України: монографія / за ред. професора В. К. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 654 с.

2. 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.

3. Малік М. Й. Кооперація як мотив до виробничої діяльності / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 1996. – № 2. – С. 31–39.

4. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261 (зі змінами).
5. Рикун О. М. Кооперативний розвиток малого підприємництва в аграрному виробництві / О. М. Рикун // Агросвіт. – № 3. – 2009. – С. 37–38.
6. Черевко Г. Система агробізнесу в США. Кооперація в системі агробізнесу / Г. Черевко, Ф. Горбонос // Економіка України. – 1996. – № 7. – С. 74–82.
7. 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.
8. Васильєва Н. К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці: монографія / Н. К. Васильєва. – Дніпропетровськ: РВВ ДДАУ, 2007. – 348 с.