

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ КООПЕРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ В ХМЕЛЯРСТВІ

Т. М. Ратошнюк, к. е. н., старший науковий співробітник
Інститут сільського господарства Полісся НААН

Висвітлено питання доцільності створення кооперативних об'єднань в галузі хмелярства. Розглянуто шляхи організації його створення та визначено основні переваги діяльності.

Постановка проблеми. Важливою складовою ринкових перетворень аграрного сектора економіки України є становлення та розвиток сільськогосподарської кооперації. Нині спостерігається активізація діяльності кооперативних формувань, що зумовлено усвідомленням об'єктивної необхідності консолідації зусиль аграрних товаровиробників, а також підвищенням ролі кооперативних організацій в сучасному агробізнесі [2].

На сьогоднішній день в Україні досить актуальним питанням є організація кооперативних об'єднань в хмелярстві. Оскільки не існує кооперативів у сфері виробництва та реалізації хмелесировини і хмелепродуктів, хмелярам потрібно замислитися відносно доцільності організації власної первинної переробки та мережі реалізації на кооперативних засадах. До кооперативних утворень належать кооперативи у сферах переробки хмелесировини, матеріально-технічного постачання, агротехнічного сервісу, реалізації та кредитного забезпечення хмелярських господарств [4].

Аналіз останніх досліджень. Основні нагальні проблеми сьогодення вітчизняної галузі хмелярства, поряд з низькою якістю хмелесировини, стосуються збуту продукції. Не кожному керівнику вдається успішно поєднувати такі споріднені сфери діяльності як виробнича і ринкова. Більшість з них має невеликі за об'ємами сортови насадження та, відповідно, малі обсяги чистосортної продукції. Тому більша частина виробників хмелю для збуту продукції користується послугами посередників. В свою чергу великі пивні компанії не бажають мати справу з дрібнотоварними вітчизняними постачальниками, що змушує хмелевиробників вдаватися до таких економічно не вигідних каналів збуту (посередники) та формує залежність від посередницького бізнесу. Незначні партії хмелесировини (у межах до 5 т) не дозволяють бути повноцінними учасниками ринкових відносин поодиночки, потребують значних витрат на переробку, доставку та збут. У разі ж відсутності безпосереднього спілкування з покупцями втрачається необхідна інформація щодо задоволеності продукцією та формування вимог щодо її покращення.

Вирішення цієї проблеми вбачається у створенні структури, здатної об'єднати зусилля хмелярів, що сприятиме не лише збереженню її якості, але й покращить збут. Найкраще, якщо така структура додатково поєднає у собі постачання та переробку. Це дасть змогу підвищити якість, сформувати відповідні партії чистосортної продукції, а у разі труднощів з реалізацією, забезпечити належні умови її зберігання. Такою структурою на сьогоднішній день є кооперативне об'єднання. Його створення сприятиме кращому задоволенню вимог обох сторін, підвищенню попиту та товарності продукції.

Теоретичним питанням розвитку та особливостей діяльності кооперативів присвячено наукові праці класиків кооперативної думки – М. Туган-Барановського, О. Чайнова, М. Кондратьєва, Б. Мартоса, Є. Храпливого, І. Витановича та ін.

Дослідженням проблеми створення і функціонування нових організаційно-правових форм господарювання, розвитку інтеграційних

процесів на корпоративних засадах займаються такі відомі вітчизняні вчені, як В. Г. Андрійчук, В. І. Бойко, В. В. Зіновчук, С. В. Імас, О. В. Крисальний, М. Й. Малік, Л. В. Молдаван, І. І. Лукінов, О. М. Онищенко, Б. Й. Пасхавер, Б. Я. Панасюк, П. Т. Саблук, Ю. Ушкаренко, О. М. Шпичак, В. В. Юрчишин та ін.

Метою даного дослідження є розробка науково-обґрунтованих пропозицій щодо необхідності створення кооперативних об'єднань в хмелярстві. **Об'єктом дослідження** є процес забезпечення економічної ефективності господарської діяльності кооперативних підприємств в галузі хмелярства. **Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів функціонування та розвитку кооперативних об'єднань в хмелярстві.

Методологічною основою даного дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення фундаментальних положень економічної науки стосовно розвитку сільськогосподарської виробничої кооперації. На основі системного аналізу кооперація розглядається як сукупність взаємоузгоджених та синхронно діючих економічних, організаційних та соціальних складових, що забезпечують досягнення синергетичного ефекту. За допомогою абстрактно-логічного методу висунуто гіпотезу щодо необхідності створення кооперативу в галузі хмелярства, здійснено теоретичне узагальнення і формулювання висновків. При аналізі діяльності кооперативів в умовах трансформації аграрного сектора використано статистико-економічний метод, зокрема його прийом – порівняння. Застосування монографічного методу в поєднанні з методом дедукції дало змогу систематизувати та узагальнити вітчизняний та зарубіжний досвід сільськогосподарської виробничої кооперації в сільському господарстві, зокрема в хмелярстві.

Виклад основного матеріалу. Організація кооперативу дає змогу вирішити такі проблеми виробництва хмелю: 1) надання послуг виробникам хмелепродукції шляхом формування та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а саме: створення маркетингових (тих, що займаються реалізацією сільськогосподарської продукції), постачальницьких (таких, що забезпечують матеріально-технічне постачання) та сервісних (надають такі послуги, як зберігання, транспортування, сушіння та очистка продукції, виробництво якісного посадкового матеріалу, закладка маточних насаджень, ремонт сільгосптехніки, обробіток ґрунту, догляд за посівами, консультаційне обслуговування тощо) кооперативів; 2) фінансово-кредитне забезпечення виробників сільськогосподарської продукції, яке може здійснюватись кооперативними банками та кредитними спілками.

Участь у кооперативах може стати органічною частиною системи управління якістю, реалізуючись через функції: зв'язку із споживачами, комунікації, організації, мотивації. Для прийняття рішення стосовно доцільності створення кооперативу спочатку слід оцінити економічний ефект, що матиме господарство. По суті, кооперація – це об'єднання виробників для збільшення доходів та зменшення витрат. Тому логічним є припущення, що економічний ефект, який отримують члени кооперативу разом, має бути більшим за сумарний результат, який вони мали б поодиночі.

Виробник погодиться вступити в кооператив лише у тому разі, коли сума його доходу від такого об'єднання буде більшою, на відміну від одноосібних зусиль (синергетичний ефект). Економічний ефект при цьому буде полягати як у збільшенні доходу, так і у зменшенні витрат або зусиль від виконання певних дій. Якість роботи кооперативу при цьому залежатиме від синергетичного ефекту, тобто суми отриманих додаткових переваг завдяки об'єднанню [2].

До складу кооперативу можуть входити товаровиробники будь-яких форм власності та розміру підприємства, хоча для середніх та малих підприємств об'єднання у такі структури є більш бажаним. Переважна частина виробників хмелю відчуває потребу в створенні такої структури, яка дозволить зберегти конкурентні позиції, зміцнити становище на ринку, отримувати прибуток від господарської діяльності та зменшувати ризики [3].

Без створення кооперативу розширення асортименту хмелепродуктів глибокої переробки взагалі є неможливим, тому що таке виробництво вимагає постійного і стабільного надходження сировини, яке хмелярі здатні забезпечити лише спільними зусиллями. Таке урізноманітнення асортименту відкриває широкі можливості для ширшого партнерського співробітництва безпосередньо з пивзаводами.

Кооперація виробників хмелю є основою для подальшого розвитку інфраструктури ринку, може відіграти виняткову роль у зміцненні економічного потенціалу, конкурентоздатності і соціального статусу сільськогосподарських виробників, поліпшенні умов господарювання і створенні стимулів для росту товарної продукції. Проте до цього часу її розвиток знаходиться на низькому рівні, основними причинами чого є недооцінка в процесі економічних реформ кооперативних форм господарської діяльності, загальні несприятливі умови ведення аграрного виробництва, психологічна неготовність до кооперування та недостатній рівень знань щодо переваг кооперації, слабкий рівень державної підтримки малих форм господарювання в АПК і сільськогосподарських кооперативів.

Для успішної роботи кооперативу необхідне чітке дотримання принципів справедливості, прозорості управління та виконання узгоджених зобов'язань. Лише у такому разі функціонування кооперативу буде ефективним, а його члени одержать ряд переваг від постачання, переробки та збуту власної продукції. Широкий асортимент продуктів глибокої переробки, висока якість продукції, доступна ціна, надійність постачання дозволить з часом сформувати стійке позитивне враження про якість вітчизняної хмелепродукції.

Участь в кооперативах передбачає можливість впливати на підприємницькі ризики. Зокрема, об'єднання виробників хмелю з метою забезпечення спільного матеріально-технічного обслуговування дасть їм змогу впливати на рівень і коливання цін на органічні та мінеральні добрива, засоби захисту, дріт тощо, а також на послуги технічного обслуговування. В результаті хмелегосподарства зможуть придбати засоби виробництва в обсязі, необхідному для проведення всього комплексу технологічних операцій. Це сприятиме зменшенню негативного впливу ризику коливання собівартості хмелю та операційних ризиків.

Обслуговуюча кооперація, що охоплюватиме найвідповідальніші етапи життєвого циклу продукції, сприятиме кращій організації виробництва, оптимізації ресурсів та досягненню ряду економічних переваг. В рамках такого об'єднання підвищення якості буде відбуватись не лише завдяки збереженню, вчасній переробці і зберіганню продукції, але й завдяки комунікаційним процесам, що виникатимуть в процесі взаємодії хмелярів між собою. Це сприятиме обміну виробничим досвідом, швидшому впровадженню інноваційних селекційних та технологічних розробок у виробництво.

Об'єднання хмелярів на кооперативних засадах може також передбачати створення кооперативів змішаного типу, які б надавали послуги з постачання, збуту, сервісу. Кооперація дає можливість впливати на якість продукції через процеси: у сфері постачання – сприяє надходженню якісних засобів захисту та зменшенню цін на паливо і добрива, агросервісу – виконанню технологічних операцій на належному рівні (обробіток ґрунту, догляд, ремонтні роботи, переробка продукції, надання консультацій тощо), маркетингу – організовує збут продукції.

Важливою послугою, що надаватиме кооператив, може бути також постачання добрив та засобів захисту рослин або їх виробництво. Подекуди господарства купують цю продукцію у виробників, що виробляють її за ліцензією відомих фірм, відповідно, якість таких препаратів (генериків) сумнівна. Постачання такої

продукції дозволить не лише гарантувати якість таких препаратів, але й бути впевненим у належному захисті насаджень протягом усього вегетаційного періоду.

Нині пивовари надають перевагу таким продуктам переробки хмелю як гранули та екстракти. Вже функціонуючі в Україні два гранулятори належать приватним власникам-виробникам хмелю. За умови вступу до кооперативу такий гранулятор може здаватись в оренду, а його власник отримувати зиск від збільшення обсягів переробки та збуту власної продукції через кооператив.

Вміст α -кислот у продукції вітчизняних виробників хмелю дещо нижчий порівняно з аналогічною імпортованою продукцією, тому додатковою перевагою для підвищення якості та конкурентоспроможності хмелепродукції може стати переробка хмелю на гранули типу 45 або виробництво гранул на замовлення з попередньо обумовленим вмістом α -кислот за бажанням покупця. Для цього на кооперативних засадах необхідно винайти можливість закупити додаткове холодильне обладнання, що дозволяє застосувати технологію збагачення гранул лупуліном.

Іншим перспективним напрямом роботи обслуговуючого кооперативу є переробка хмелю у екстракти. Останнім часом спостерігається підвищення попиту на екстракти хмелю, що виготовляються з хмелю-сирцю високосмольних сортів. Завдяки глибокій переробці продукція займає у 3 рази менше місця, порівняно з гранулами, та у 3 рази довше зберігається без втрат альфа-кислот, не потребуючи при цьому складів з регульованим середовищем. Екстрагування високосмольних сортів сприятиме збереженню якості, розширенню асортименту, підвищенню конкурентоспроможності продукції.

Додатковими перевагами екстрагування є відсутність важких металів, які повністю залишаються у відходах та можливість отримання з упареного спирту ароматичного хмельового масла для ароматизації пива. Єдиною перепоною до відновлення виробництва є висока вартість спирту для виготовлення таких екстрактів через встановлення на нього акцизу. Законодавче врегулювання цього питання мало б досить вагомий вплив на відновлення такого виробництва, зниження собівартості продукції, поступове витіснення іноземної продукції з вітчизняного та виходу на зовнішній ринок.

Створення агросервісних кооперативів, які спеціалізуються на наданні послуг щодо проведення робіт у найбільш напружені періоди (весняно-польовий період і період збирання), дасть змогу скоротити втрати врожаю та якості хмелю через подовження термінів виконання операцій. Це свідчить про можливість управління операційними

ризиками хмелевиробників шляхом кооперації в сфері агросервісу. До прийомів зниження негативних впливів ризиків зміни цін та обсягів реалізації належить створення переробних та маркетингових кооперативів.

В подальшому увагу пропонується зосередити на визначенні та аналізі мети, а також основних принципів організації кооперативів саме у сферах переробки та реалізації. Нині виробники пива віддають перевагу гранулам та екстрактам хмелю, як продукту переробки хмелю-сирцю. Однак, гранулювання хмелю майже для всіх хмелегосподарств є платною послугою, оскільки два гранулятори, які функціонують в Україні, належать приватно-корпоративним власникам. Екстрактора на Україні взагалі немає. Тому йдеться про практично монопольне ціноутворення на цей вид послуг. Вихід із ситуації вбачається у придбанні та використанні гранулятора чи екстрактора на кооперативних засадах.

Зважаючи на нестачу фінансових ресурсів, виробники хмелю не здатні придбати гранулятор за власні кошти і тому потребують залучення ресурсів ззовні. Найбільш розповсюдженими способами отримання фінансових коштів для здійснення капітальних вкладень у вітчизняну економіку є використання інвестиційних та кредитних ресурсів. Слід зазначити, що два вітчизняні гранулятори придбані саме за рахунок інвесторів, зокрема держави та іноземного виробника хмелепродукції.

Через відсутність заставного майна необхідної вартості придбання гранулятора одним виробником, яким би великим та потужним він не був, є неможливим. Об'єднання капіталів господарств на основі переробного кооперативу передбачає розподіл вартості обладнання та відсотків за користування кредитом між членами кооперативу. Це, з одного боку, передбачає можливість виплати за зобов'язаннями як кооперативом загалом, так і окремими його учасниками, а з іншого – забезпечує формування застави необхідної вартості.

Однією із проблем вітчизняних хмелярів є низький рівень цін на їх продукцію. Зазначене можна пояснити тим, що більшість виробників змушена реалізувати хмелесировину посередникам, а не укласти контракти із пивзаводами напряму. Основна причина такої ситуації полягає у тому, що пивзаводи згодні укласти угоди та купувати лише великі партії хмелю, обсяг яких значно більший за валовий збір більшості хмелегосподарств України. Крім того, потужні виробники пива віддають перевагу чистосортному хмелю, а не сортосуміші.

На практиці ж переважна більшість вітчизняних хмелегосподарств виробляють хміль одного сорту в обсязі

недостатньому або для завантаження гранулятора, або для забезпечення мінімальної партії поставки. Через це виробники продають хмелесировину одразу після сушіння для подальшого гранулювання і реалізації або, заплативши за виготовлення гранул, реалізують їх за вищими, але все одно не вигідними цінами все тому ж посереднику. Для усунення посередників з ринку хмелярам необхідно забезпечити виробництво хмелю одного сорту в обсязі, який би задовольняв зазначені вище умови. Тому при створенні кооперативу доцільно врахувати очікуваний обсяг вирощування кожного окремого сорту хмелю. Для цього господарства-члени кооперативу мають вирощувати однакові сорти хмелю.

Оскільки в процесі кооперації також слід враховувати географічне розташування господарств-партнерів, в якості додаткового стимулюючого чинника приєднання до кооперативу варто розглядати відстань господарства до інших членів кооперативного утворення. Гранулятор чи екстрактор як об'єкт, навколо якого здійснюватиметься об'єднання, слід розташувати так, щоб мінімізувати сукупні витрати на транспортування хмелесировини до місця гранулювання чи екстракції. При цьому, чим «компактніше» розміщені господарства, тим ці витрати менші. Тому логічним буде припустити, що вступати до кооперативу варто господарствам, які знаходяться в одному регіоні. Отже, при формуванні переробного кооперативу рекомендується враховувати такі характеристики хмелегосподарств: 1) вирощування однакових сортів; 2) географічна наближеність; 3) платоспроможність.

Висновки. Отже, основними перевагами кооперативу є можливість розширення ринків збуту для окремих виробників за рахунок об'єднання, збільшення асортименту сортів та продуктів їх глибокої переробки у достатніх обсягах та високої якості, що дозволить безпосередньо співпрацювати з великими пивоварними підприємствами та зміцнити свої позиції на ринку. Ставши членами кооперативу, товаровиробники отримають послуги за їх собівартістю, а зекономлені кошти можуть бути спрямовані на вдосконалення виробництва.

Список використаних джерел

1. Буднік О. М. Оцінка ризиків інвестиційних проектів сільського розвитку / О. М. Буднік, О. М. Ніколюк // Роль соціального капіталу та локальних ініціатив у забезпеченні сільського розвитку: доп. Міжнар. симп. [м. Житомир, 16-18 трав. 2007 р.] / Мін-во аграр. Політики, ДАУ. – Житомир: «ДВНЗ (Держ. агрокол. Ун-т)», 2007.

2. Булуй О. Г. Особливості формування сільськогосподарських виробничих кооперативів трансформаційного періоду / О. Г. Булуй // Агроінком. – 2006. – № 11–12. – С. 43–45.
3. Зіновчук В. В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В. В. Зіновчук. – К.: Логос, 1996.
4. Комплексна програма розвитку сільського господарства Житомирської області у 2009–2010 роках та на період до 2015 року. – Житомир: «Рута», 2009. – С. 148–173.