

ЗНАЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ АГРАРНОГО РИНКУ

І. Ю. Власенко, аспірант*

Миколаївський національний аграрний університет

У роботі досліджуються проблеми сучасного стану сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні. Аналізується світовий досвід формування ефективного аграрного ринку та вплив на нього сільськогосподарської кооперації. Обґрунтовуються необхідність та перспективи відновлення кооперативів.

Постановка проблеми. У процесі переходу України до ринкових відносин в агропромисловому комплексі виникло багато дрібних і середніх сільськогосподарських підприємств. У світовій практиці для подолання суперечностей між обмеженими можливостями різноманіття організаційно-правових форм господарювання сільськогосподарських товаровиробників і специфікою функціонування продовольчого ринку масово і тривалий час використовується кооперація. Роль її настільки важлива, що вона вважається для дрібних товаровиробників, насамперед – фермерських господарств, – одним із факторів виживання в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

В Україні кооперація поки що не стала визначальним чинником підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Процес

*Науковий керівник – д. е. н., доцент О. І. Котикова

створення кооперативів у сфері здійснення ринкової діяльності сільськогосподарських виробників не став масовим явищем, а створені кооперативи працюють недостатньо ефективно та нестабільно. Отже, це визначило напрям даного наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що в сучасних умовах є нагальним питання щодо відновлення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Дана проблема завжди привертала увагу вчених, зокрема таких як В.В. Гончаренко, Л. В. Молдаван, А. О. Пантелеймоненко та ін.[1, 2, 3]. Проте проблеми та перспективи розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації з огляду на їх актуальність потребують подальшого, більш глибокого дослідження [4, с. 173].

Мета дослідження. Дослідити можливості та перспективи активізації кооперативного руху для забезпечення ефективного функціонування ринку сільськогосподарської продукції в Україні.

Виклад основного матеріалу. Кооперативи різних секторів економіки в усьому світі налічують майже 1 млрд осіб. А це – сьома частина населення. Кооперативи активно розвиваються у понад 100 країнах. І, за оцінками експертів, вони створили понад 100 млн робочих місць.

У країнах Західної Європи кооперативи виробляють до 50 % продукції харчової промисловості. Наприклад, у Фінляндії – 40 %. У Євросоюзі через кооперативи реалізується 60 % товарної продукції аграрного сектору, у скандинавських країнах – 80 %, в Японії та Китаї – 90 %.

У Європі кооперація забезпечує основні канали збуту продукції. Зокрема, у Скандинавії – 70 %, у Нідерландах – 65 %, у Німеччині, Франції – 52-55 %. Насамперед, кооперуються дрібні виробники молока, овочів, фруктів.

У Канаді історично склалося так, що найбільше кооперуються виробники зерна. І, по суті, вся зернова продукція реалізується через кооперативи. Є досить потужна група сільськогосподарських кооперативів – «Саскачеванський пшеничний кооператив», «Пшеничний кооператив Альберти» і «Манітобський елеваторний кооператив», які об'єднують 100 тис. фермерів. Вони мають у своєму розпорядженні 800 елеваторів, 3 портових елеватори, свій флот для перевезення зерна, 200 млинів[5].

Водночас у Канаді досить потужно розвинені й кооперативи зі збуту молока. Головна їх ціль, окрім збуту, – відстеження якості молока. Якщо член кооперативу здав неякісне молоко і воно потрапило до загальної ємкості (молоковозу у 60 т), він має

відшкодувати всю вартість молока і його виключають з кооперативу. А, виключений з кооперативу, він не може знайти ринок збуту.

Також у Канаді відпрацьований основний економічний механізм стимулювання фермерів до об'єднання у кооперативи. Фермери, які стали докупити і сформували цивілізовані канали збуту продукції, організували контроль за її якістю, мають право на преференції з державного бюджету – на дотації тощо. Фермер, який не є членом організованого каналу збуту продукції, не є членом кооперативу, не має доступу до державних фінансових ресурсів.

Подібні механізми стимулювання розроблено і в Європейському Союзі. Якщо виробники об'єднуються в кооператив, то отримують 5 років для завершення та узгодження всіх процедур спільної діяльності. У цей час вони мають право продавати поза межами своєї кооперативної організації не більше 50% власної продукції, і вже отримують певні переваги. По завершенню цього терміну фермери переходять на вищий рівень об'єднання. Вони отримують статус Організації виробників (ОВ), вищий рівень преференцій, дотацій, але не мають права жодного кілограму продукції продати поза цими межами збуту продукції [5].

Поляки теж не пасуть задніх. Використовуючи законодавство Європейського Союзу, власні підходи, вони встановили у себе ще одну норму ідентифікації Організацій виробників. Міністерством сільського господарства Польщі затверджено цілий перелік продукції і мінімальних її обсягів, які мають реалізуватися через обслуговуючі кооперативи. Якщо фермери, які об'єдналися в кооператив, реалізують менше цієї мінімальної норми продукції, вони не мають права називатися кооперативом, не мають права на преференції.

У нас часто можна почути думку, що Україну не можна порівнювати з Польщею, країнами Прибалтики, оскільки вони є членами ЄС, тож мають дотації з бюджету Євросоюзу. Проте можна навести приклад Молдови, маленької за територією країни, яка не входить до ЄС. Там при Міністерстві сільського господарства створено спеціальне агентство, яке адаптувало до економічних умов Молдови правила ЄС щодо підтримки розвитку обслуговуючих кооперативів. Заходи підтримки фермерів, які об'єдналися в кооперативи, фінансуються коштом державного бюджету.

Для членів кооперативів – фізичних осіб також встановили нульову ставку податку з фізичних осіб, за домовленістю з банками зробили нижчою на 10 пунктів відсоткову ставку за кредитами. І згадане агентство має щорічний субсидіарний фонд підтримки розвитку кооперативів у 35 млн євро.

А Україна сьогодні веде мову про виділення на такі цілі 5 млн грн з державного бюджету. Якщо поррахувати, то виходить менше 1 грн на одне селянське господарство. При цьому високим є ступінь невизначеності щодо того, чи ці гроші виділять і як вони дійдуть до тих кооперативів і чи не потраплять до кооперативів, які будуть створені за одну ніч.

На цьому тлі вітчизняний сучасний досвід функціонування кооперативів виглядає досить скромно. Основні проблеми українських дрібних товаровиробників такі:

По-перше, це проблеми реалізації вирощеної продукції і пошуку вигідних ринків збуту. На жаль, зараз на продовольчому ринку господарем є посередник. Селянин не може вільно на ринку продати м'ясо, молоко, сметану та іншу продукцію. Ситуація, яка склалася в реалізації сільськогосподарської продукції, має небезпечний характер.

В Україні зараз понад 70% молока і м'яса, біля 90 % овочів, плодів і картоплі вирощується в особистих селянських господарствах, які не мають гарантованих ринків збуту. В результаті частина вирощеної продукції не надходить до споживача, а згодовується тваринам, псується за відсутності достатньої кількості сховищ, а у своїй більшості продається за безцінь посередникам. Так, посередники закупають один літр молока за 1,20–1,50 грн., а реалізують після переробки за 5,00 грн, а м'ясо продають по 45,00–50,00 грн за 1 кг при закупівельній ціні у 3 рази нижчій. Через таку різницю у цінах товаровиробники не отримують майже 27 млрд грн.

По-друге, це проблеми, пов'язані з вимогами СОТ щодо стандартизації продукції, санітарних і фітосанітарних норм. Зокрема, нині у світі 4/5 сільськогосподарської продукції продається запакованою. У нас запакована лише 1/5 частина. Виробники повинні забезпечити доїння корів за допомогою спеціального обладнання без втручання людини, що забезпечить відсутність повітря та механічних домішок, в господарстві необхідно мати охолоджувачі молока, власну лабораторію, відповідний мікроклімат в приміщенні, збалансований раціон годування тварин і очищену для них питну воду. По-третє, зростання кількості великооптових центрів по реалізації продовольства (супермаркети та гіпермаркети). У найближчій перспективі планується значне зростання об'ємів реалізації продукції через ці торгові структури, які пред'являють підвищені вимоги до якості сільськогосподарської продукції, що реалізується, товарної упаковки, рівномірної поставки товару протягом року.

Особисті селянські господарства і фізичні особи, які займаються вирощуванням сільськогосподарської продукції не здатні самостійно забезпечити вищевказані умови торгівлі.

Які ж основні напрями вирішення існуючих проблем?

1 – залишити існуючу ситуацію без змін і покласти на механізм ринкового саморегулювання;

2 – заповнити цей сегмент ринку комерційними структурами;

3 – розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, яка буде сприяти просуванню продукції особистих селянських господарств і фермерів на аграрні ринки.

Вибір вирішення цих проблем виключно за українськими товаровиробниками.

Висновки.

1. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи в Україні не знайшли широкого розповсюдження в практичній діяльності.

2. Світовий досвід доводить, що навіть дрібні товаровиробники сільськогосподарської продукції, які окремо мають невеликий виробничий потенціал, об'єднуючись можуть досягти надзвичайно міцної позиції на ринку.

3. Потрібно вдосконалити державну систему стимулювання створення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

4. Розвиток ефективного ринку сільськогосподарської продукції тісно пов'язаний з формуванням сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Список використаних джерел

1. Гончаренко В. В. Розвиток кредитних спілок України в умовах фінансової кризи / В. В. Гончаренко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України: Серія: Економічні науки. – 2010. – №3(42). – С. 72–78.
2. Молдаван Л. В. Роль кооперативів у подоланні сільської бідності/ [Л. В. Молдаван, Д. Ф. Крисанов, Л. О. Удова] // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 121–129.
3. Пантелеймоненко А. О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика: монографія / А. О. Пантелеймоненко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 347 с.
4. Рижик І. О. Сучасний стан та перспективи розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації в Україні / І. О. Рижик // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. Випуск 2. Том 3. – 2011. – С. 173–178.
5. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи. Огляд // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>.