

## Ефективність та конкурентоспроможність аграрного виробництва

УДК 334.73.021:633.791

**В.Г. Дідора**

д.с.-г.н.

**В.В. Зіновчук**

д.е.н., професор

**О.М. Николук**

к.е.н.

Житомирський національний агроекологічний університет

### **РОЛЬ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ РИЗИКАМИ ВИРОБНИКІВ ХМЕЛЮ**

*Досліджено роль обслуговуючої кооперації в управлінні підприємницькими ризиками. Визначено основні принципи організації хмелярських кооперативів у сферах переробки та реалізації хмелю. Виявлено види ризиків, негативну дію яких можливо знизити шляхом створення переробних та маркетингових кооперативів у хмелярстві. Запропоновано методикку визначення оптимального для членів переробного кооперативу місця розташування гранулятора. Кількісно оцінено синергетичний ефект від об'єднання прибуткових хмелегосподарств Житомирської області з метою переробки та реалізації хмелю на кооперативних засадах.*

#### **Постановка проблеми**

До визначальних чинників ефективності вирощування та реалізації хмелесировини належить невизначеність функціонування економічних систем, що виявляється у дії ризиків, спричинених динамічністю ринкової кон'юнктури та політики держави стосовно регулювання діяльності хмелегосподарств, а також непередбачуваністю поведінки партнерів і конкурентів виробників хмелю тощо. Розробка адекватної стратегії поведінки в умовах підприємницького ризику вимагає проведення заходів щодо зниження негативних впливів ризиків хмелярів, які б сприяли зростанню ефективності виробництва хмелепродукції. Зазначене потребує виявлення основних видів підприємницьких ризиків хмелегосподарств і визначення методів та прийомів управління ними з урахуванням особливостей галузі.

Одним із прийомів зменшення негативних впливів та посилення позитивної дії невизначеності економічних систем є розподіл ризику шляхом кооперації виробників сільськогосподарської продукції. Її особливість полягає у тому, що, передбачаючи зміну статусу конкурента на статус партнера, вона тим самим забезпечує трансформацію «агресивного» середовища на партнерське. Слід також наголосити, що спільні дії дають сільгоспвиробникам змогу отримати від зменшення рівня підприємницьких ризиків значно більший ефект, ніж вони могли б мати поодиночі.

### **Аналіз останніх досліджень та постановка завдання**

Основоположниками теорії ризику в економіці, які досліджували взаємозв'язок категорій підприємництва, прибутку та ризику, були Дж. Кейнс, Дж. Мілль, Ф. Найт, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Шумпетер. Вагомий внесок у розвиток вітчизняної ризикології належить В. Вітлінському, І. Бланку, В. Гранатурову, С. Ілляшенко, Н. Подольчаку, В. Черкасову, П. Верченку, О. Ястремському та ін. Серед науковців, які пов'язали теорію ризику в агропромисловому виробництві з інтегрованими утвореннями, варто виділити В. Чепурно, який розглядає агропромислову, зокрема вертикальну, інтеграцію як один із засобів зниження економічного ризику [8, с. 269–285]. Як один із шляхів подолання ринкових ризиків російські науковці Н. Малашихіна і О. Белокрилова пропонують участь сільськогосподарських виробників в переробних, збутових, постачальницьких кооперативах [3, с. 234–237].

### **Об'єкт та методика дослідження**

Об'єктом дослідження є процес управління підприємницькими ризиками виробників хмелю шляхом розподілу ризиків між членами обслуговуючих кооперативів.

Методологічною та теоретичною основою дослідження є системний підхід до вивчення фундаментальних положень стосовно управління підприємницькими ризиками виробників хмелю, який ґрунтується на принципах комплексності, послідовності та невизначеності. У дослідженні використано метод соціометричного опитування, за допомогою якого визначено перспективні види обслуговуючої кооперації у хмелярстві. Дослідження кількісних параметрів оцінки концентрації ринкової влади в хмелярстві, оптимального місця розташування гранулятора хмелю та синергетичного ефекту від формування та функціонування хмелярських обслуговуючих кооперативів проводилось з використанням економіко-математичного методу.

### **Результати дослідження**

В Україні кооперативних утворень у галузі хмелярства не існує. Проте за результатами соціометричного опитування 52% керівників та спеціалістів хмелегосподарств наголошують на необхідності створення переробних та реалізаційних (маркетингових) кооперативів. Тому основну увагу в дослідженні зосереджено на визначенні та аналізі мети, а також основних принципів організації кооперативів саме у сферах переробки та реалізації. Нині виробники пива віддають перевагу гранулам 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. Тому йдеться про практично монопольне

ціноутворення на цей вид послуг. Вихід із цієї ситуації вбачається у придбанні та використанні гранулятора 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. Однак нестабільна економічна та політична ситуація в країні практично унеможлиблює залучення інвестицій для фінансування купівлі обладнання у найближчому майбутньому.

Перевагою придбання основних фондів сільськогосподарського призначення у кредит є можливість часткової компенсації відсоткової ставки за рахунок державного бюджету [7]. У 2008 р. об'єктом державної підтримки були сільськогосподарські виробники, які отримали кредит на купівлю сільськогосподарської техніки (в т.ч. іноземного виробництва) строком не більше ніж на 5 років [6]. Протягом 2007–2008 рр. передбачалося надання компенсації у розмірі облікової ставки НБУ, що діяла на дату нарахування відсотків, у разі отримання кредиту в національній валюті та 8,5 відсотка річних при кредитуванні в іноземній валюті [5, 6]. Слід також наголосити, що в Україні спостерігається тенденція до збільшення коштів, спрямованих на кредитну підтримку сільськогосподарської галузі [4, с. 69–71], що свідчить про реальну можливість часткової компенсації відсотків за кредит на придбання гранулятора.

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 взагалі, так і окремими його учасниками, а з іншого – забезпечує формування необхідного заставного майна.

Проведений аналіз ефективності виробництва хмелю в Україні дав змогу встановити, що однією із проблем вітчизняних хмелярів є низький рівень цін на їхню продукцію. Зазначене можна пояснити тим, що більшість виробників змушена реалізувати хмелесировину через посередників, а не укласти контракти з пивзаводами напряму. Основна причина такої ситуації полягає у тому, що пивзаводи згодні укласти угоди та купувати лише великі партії хмелю, обсяг яких значно вищий за валовий збір більшості хмелегосподарств України. Крім того, потужні виробники пива віддають перевагу чистосортному хмелю, а не сортосуміші. Слід зазначити й те, що технологічною умовою запуску гранулятора є завантаження мінімальної партії сухого хмелю, яка становить 1,5 т.

На практиці ж переважна більшість вітчизняних хмелегосподарств виробляє хміль одного сорту в обсязі, недостатньому або для завантаження гранулятора, або для забезпечення мінімальної партії поставки хмелю одного сорту. 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. З метою 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.

Зважаючи на відносно високу вартість гранулятора (близько 10 млн грн на кінець 2008 р.), можна стверджувати про два альтернативні варіанти створення кооперативу. З одного боку, об'єднання значної кількості хмелегосподарств дасть змогу значно зменшити витрати на погашення кредиту, які припадають на одного виробника. Проте, з іншого боку, більшість виробників хмелю є збитковими (в Житомирській області у 2007 р. їх частка склала більше 70%) і тому не можуть на рівні з іншими брати участь у погашенні кредиту.

Оскільки в процесі кооперації також слід враховувати географічне розташування господарств-партнерів, як додатковий стимулюючий чинник приєднання до кооперативу варто розглядати відстань господарства до інших членів кооперативного утворення. Гранулятор як об'єкт, навколо якого здійснюватиметься об'єднання, слід розташувати так, щоб мінімізувати сукупні витрати на транспортування хмелесировини до місця гранулювання. При цьому чим «компактніше» розміщені господарства, тим ці витрати менші. Тому логічно 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 хмелю; 2) географічна наближеність; 3) платоспроможність.

Гранулятор хмелю розміщується в одному з господарств. Координати оптимального місця розташування обладнання обчислюються шляхом мінімізації обсягу перевезень сухого хмелю від виробників до гранулятора, вираженого у тонно-кілометрах:

$$Z = S \cdot \sqrt{M \cdot \sum [(x - x_i)^2 + (y - y_i)^2]} \rightarrow \min,$$

де  $x$  та  $y$  – координати господарства за умовною системою координат;  
 $x_j$  та  $y_j$  – координати господарств-членів кооперативу за умовною системою координат.  
 $S$  – масштаб у використовуваній системі координат;

*M* – обсяг виробленого хмелю.

Одним з позитивних ефектів створення кооперативів з реалізації також є зростання контрольованої частки ринку. Зокрема, концентрація значного обсягу виготовленої сировини у виробників дасть їм змогу диктувати свої умови (в т.ч. щодо реалізаційних цін) пивзаводам, а не навпаки. Рівень монополізації ринку оцінюється на основі індексу Херфіндаля-Хіршмана (*HHI*), який визначається за відомою формулою [9, с. 28–29]:

$$HHI = \sum_{i=1}^n Y_i^2$$

де  $Y_i$  – ринкова частка окремого виробника-члена кооперативу;  
*n* – кількість виробників-членів кооперативу.

У США індекс Херфіндаля-Хіршмана використовують для аналізу рівня монополізації ринку та обґрунтування дій антимонопольного комітету. У випадку, якщо індекс менший 0,18, має місце помірно концентрований ринок, проте значення 0,14 уже дає підстави для додаткових перевірок. Висококонцентрованим є той ринок, для якого індекс Херфіндаля-Хіршмана більший за 0,18 [9, с. 28–29]. Оскільки в даному дослідженні окреслений показник визначався з метою відстеження змін ринкової влади хмелегосподарств у результаті створення кооперативу, запропоновано використати іншу шкалу. При цьому граничні межі варто обчислити, виходячи із часток п'яти найбільш потужних господарств та середньої частки ринку у 2008 р. Така градація забезпечить урахування на ринку хмелесировини значної кількості товаровиробників, для яких характерна висока варіація часток на ринку (близько 90%).

Домінуючими виробниками хмелесировини у 2008 р. були ВАТ «Укрхміль», ДП ДГ «Пасічна», СТОВ «Спілка хмелярів та пивоварів», ПП НВП «Захід-хміль» та ПП «Титусівське». Їх частки ринку склали, відповідно, 10, 7, 6,2, 6, 5,6%, що забезпечує значення індексу Херфіндаля-Хіршмана на ринку хмелю більше за 0,02548. Середня частка на вітчизняному ринку хмелю складала 1,8%, а мінімальний рівень індексу, який відповідає середній частці, – 0,000308. Шкалу індексу Херфіндаля-Хіршмана, адаптовану до умов дослідження, наведено в табл. 1.

**Таблиця 1. Оцінка рівня ринкової влади на ринку хмелепродукції**

Індикатор	Значення показника
$HHI < 0,00031$	Низький рівень концентрації ринкової влади
$0,00031 \leq HHI \leq 0,02548$	Середній рівень концентрації ринкової влади
$HHI > 0,0246$	Високий рівень концентрації ринкової влади

Джерело: адаптовано [9, с. 28–29].

У разі дії запропонованого раніше кооперативного утворення у 2008 р. його частка на ринку хмелю складала б близько 26% (табл. 2). Через невелику кількість

господарств, врахованих у дослідженні, запропонований кооператив не може претендувати на статус монополіста на ринку. Однак його функціонування зумовило б збільшення загального рівня ринкової влади майже втричі та забезпечило б відносно високий рівень її концентрації на ринку хмелю. Звичайно, отримана оцінка є досить наближеною, проте вона показує вигоди хмелярів від збуту хмелю на кооперативних засадах.

*Таблиця 2. Оцінка конкурентної сили виробників продукції на ринку*

Варіанти організації ринку	Частка кооперативу на ринку, %	Індекс Херфіндаля-Хіршмана
При умові створення кооперативу	26,39	0,0977
Без створення кооперативу	–	0,0340

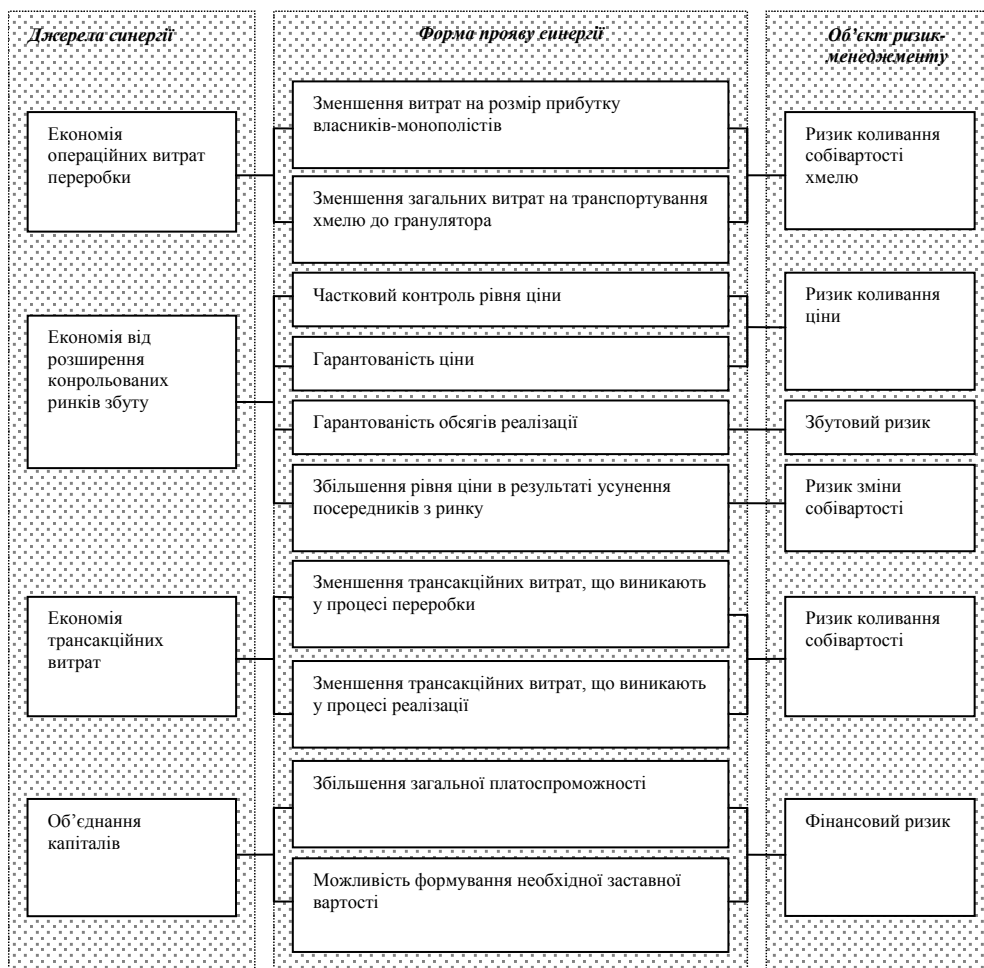
*Джерело:* розраховано на основі середньої урожайності хмелю у 2008 р. у розрізі господарств за даними Асоціації хмелярів України.

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. В економічній літературі такий ефект називається синергетичним [1, 2]. Отже, як критерій ефективності створення та функціонування хмелярських кооперативів рекомендується використовувати показник синергетичного ефекту, який виникає в результаті виникнення додаткових переваг від об'єднання – синергій.

Під синергетичним ефектом розуміється зіставлення результату, що матиме місце при організації переробки та реалізації хмелю на кооперативних засадах і за самостійного господарювання виробників хмелю. Реалізація кожної із синергій передбачає зміну якісних та кількісних характеристик ринкових та фінансових ризиків (рис. 1). Можна виділити такі переваги створення кооперативу: синергія від економії операційних витрат на гранулювання хмелесировини, синергія від розширення контрольованих ринків збуту, синергія від економії трансакційних витрат, синергія від об'єднання капіталів.

Для обґрунтування доцільності кооперації виробників хмелю обчислено синергетичний ефект від реалізації гранул хмелю, який у 2008 р. могли б отримати 17 прибуткових хмелегосподарств Житомирської області, що реалізують або сухий, або гранульований на платній основі хміль посередникам. Враховано, що ціна реалізації 1 кг сухого хмелю складає близько 700 грн, 1 кг гранул – 2800 грн, а собівартість вирощування 1 ц (згідно з Технологічними проектами на вирощування, збирання та первинну обробку на 2008 р.) – 1020,67 грн. З даних табл. 3 видно, що синергетичний ефект від кооперації зазначених

хмелевиробників у 2008 р. міг би скласти близько 83 млн грн. При цьому валовий прибуток міг би бути на 227% більшим, ніж при реалізації хмелю посередникам. Незважаючи на умовність наведених результатів, вони підтверджують переваги купівлі та використання гранулятора хмелю на кооперативних засадах.



**Рис. 1. Синергетичний ефект від кооперації виробників хмелю у сферах переробки та реалізації**

*Джерело:* власні дослідження.

Таблиця 3. Синергетичний ефект від кооперації  
в Житомирській області у 2008 р.

Господарство	Фактичний валовий прибуток, тис. грн	Потенційний валовий прибуток, тис грн	Синергетичний ефект, тис. грн
ФГ «Зайцев»	305,23	1157,40	852,16
ПАФ «Дружба»	3645,35	15221,51	11576,16
ВО «Агро-Пром-Сервіс»	10434,89	11316,86	881,96
ДГ «Хмелярство»	1341,86	5522,29	4180,43
СТОВ «Росток»	702,91	2831,87	2128,96
ТОВ «Червона Волока»	233,43	855,06	621,63
СТОВ «Тетріське»	364,53	1407,10	1042,56
СТОВ «Полісся»	3825,87	15981,64	12155,76
СТОВ «Саджанець»	2013,81	8351,64	6337,83
ПОСП «Білокорвицьке»	3435,38	14337,40	10902,02
ПОСП «Олекс»	1437,21	5923,77	4486,56
СТОВ «Світанок»	1602,18	6618,41	5016,23
ПОСП «Кишинське»	1702,33	7040,09	5337,76
ПСП «Кам'янське»	3338,37	13928,94	10590,56
СТОВ ім. Кірова	1365,70	5622,66	4256,96
СТОВ «Уборть»	474,42	1869,78	1395,36
ПП «Лан»	599,20	2395,20	1796,00
Всього	36822,67	120381,62	83558,95

*Примітка:* враховано валовий збір та ціни у 2008 р.; очікуваний розмір валового прибутку враховує: 1) річні виплати на погашення кредиту, отриманого на 5 років; 2) річні виплати відсотків за кредит із врахуванням часткової компенсації, виходячи із середніх за 2005–2007 рр. рівнів відсоткової ставки за кредитами (15,53%) та облікової ставки НБУ (6,87%); враховано ціну придбання 1 кг гранул хмелю ВАТ «Оболонь».

*Джерело:* власні дослідження.

### Висновки та перспективи подальших досліджень

Результати проведеного дослідження доводять, що створення обслуговуючих кооперативів, зокрема об'єднань у сферах переробки та реалізації хмелю, дасть змогу вітчизняним хмелегосподарствам вийти із кризового становища та забезпечити прибутковість власного виробництва. Найбільш значущою перевагою, яку отримують виробники хмелю внаслідок кооперації, є усунення посередників з ринку. Останнє ліквідує проблему відтоку прибутку зі сфери виробництва продукції хмелярства, як потенційно високорентабельної галузі, до трейдерів. Перспективним при цьому вважається проведення кількісної оцінки підприємницьких ризиків хмелегосподарств, які є членами кооперативів, та тих, хто здійснює свою діяльність самостійно, з метою їх подальшого співставлення.

### Література

1. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер. с англ. / Патрик А. Гохан. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 741 с.
2. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачес. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
3. Малашихина Н.Н. Риск-менеджмент / Н.Н. Малашихина, О.С. Белокрылова. – Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 320 с.



4. *Малік М. Й.* Кредитне обслуговування сільськогосподарських кооперативів / *М. Й. Малік, А. С. Кудінов.* – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 166 с.

5. Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення короткострокових та середньострокових кредитів [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 21.02.2007 №259. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

6. Про затвердження Порядку використання у 2008 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2008 №126. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

7. Про питання використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів від 6.05.2005 р. №325. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. *Чепурко В.В.* Экономический риск аграрного производства: теория, методы оценки, управление / *В.В. Чепурко.* – Симферополь : Таврия, 2000. – 308 с.

9. Экономическое обоснование и оценка эффективности проектов создания корпоративных структур [Электронный ресурс]/ *С.Б. Гальперин М.В. Дороднева, Ю.В. Мишин, Е.В. Пухова;* под ред. *С.Б. Гальперина.* – М.: Издательский дом «Новый век», 2001. – 56 с. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/eb/ep.html>.

---

---