

ТРАНСФОРМАЦІЯ НЕФОРМАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ У КООПЕРАТИВ

А. І. Бурак, к. е. н.

Львівський національний аграрний університет

Розглянуто позитивні та негативні сторони неформальних об'єднань виробників сільськогосподарської продукції, а також вигоди й можливості у випадку їх легалізації у формі обслуговуючих кооперативів. Запропоновано основні пункти переходу виробників від неформальної до формальної діяльності.

Постановка проблеми. Поширення кооперативного руху в аграрній галузі економіки України відбувається на основі стимулів державних інститутів. Це стимулювання полягає в утворенні кооперативних об'єднань різних напрямів та рівнів виробниками сільськогосподарської продукції, в особливості господарствами населення та малими сільськогосподарськими підприємствами. Проте такі заохочення неоднозначно сприймаються виробниками, про що свідчить незначне зростання кількості кооперативів. Попри недостатнє інформування на селі щодо обслуговуючої кооперації, ще є небажання

цих виробників виходити на формальний рівень, тобто легалізувати свою діяльність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвитком кооперативного руху займалось багато дослідників, серед яких варто виділити: Є. Храпливого, М. Туган-Барановського, М. Чайнова та ін. Серед сучасних вітчизняних вчених особливої уваги заслуговують праці Ф. Горбоноса, В. Зіновчука, М. Маліка, М. Пантелеймоненка, Г. Черевка та ін. Дослідженням діяльності кооперативів та кооперативних об'єднань як неформальних структур у своїх наукових роботах намагались розглянути такі зарубіжні вчені: Е. Острім, Дж. Білман, М. Волні, Дж. Платеу, Дж. Карні, М. Вотс, Н. Пелрос-Баклей. Поєднання зарубіжного досвіду з даної проблематики та вітчизняних умов поширення кооперативного руху, потребує систематизації основних шляхів для неформальних об'єднань сільськогосподарських виробників легалізувати свою діяльність.

Мета дослідження. Дослідити позитивні й негативні сторони діяльності неформальних об'єднань, а також вигоди й можливості у випадку їх легалізації у формі обслуговуючих кооперативів.

Виклад основного матеріалу. Співпраця сільськогосподарських товаровиробників в нашій державі переважно має неформальний характер об'єднань. Це пов'язано, перш за все, із небажанням, а в більшості випадках з острахом власників господарств населення легалізувати свою діяльність, навіть у формі кооперативу зі статусом неприбуткової організації. Виробники сільськогосподарської продукції не хочуть бути задіяні до підприємницької організації враховуючи сучасні умови ведення бізнесу. Вони не готові здійснити такий перехід від неформального до формального способу господарювання, а тому задовольняються існуючим рівнем виробництва та реалізації своєї продукції, а отже й існуючим рівнем доходів. Таким чином селяни не поспішають утворювати чи вступати в кооперативи, які держава намагається так швидко поширити на селі.

Діяльність неформальних об'єднань має як свої переваги, так й недоліки для членів таких об'єднань. Моральні норми неформальних правил полегшують мотиви і керівництво спільними діями членів згуртованої групи, а також зменшують стимули для опортуністичної поведінки [4; 6]. Згрупування осіб, які взаємодіють на основі загальних норм й цінностей, і які спрямовані на досягнення конкретних спільних цілей, являє собою неформальну організацію. Межі організації не формалізовані, але члени дійсно розділяють почуття приналежності, й яких можна розрізнити від не членів організації. Неформальне об'єднання є більш гнучким, ніж формальне об'єднання, оскільки воно

не пов'язане додатковими запропонованими законами й правилами. У неформальній організації, члени розвивають свою внутрішню структуру. Відносини в таких об'єднаннях посилюються із збільшенням контрактів: чим більше виробник і посередник взаємодіють, тим краще вони зможуть оцінити сильні й слабкі сторони один одного [2].

Неформальна організація має ряд недоліків, в якості потенційного ділового партнера. Така організація не може подавати своїх контактів та реквізитів, а контракти відповідно повинні підписуватись окремими членами. Крім того, їм важко отримати доступ до кредитів, а зазвичай й взагалі неможливо. Функціонування неформальних організацій підходить для ринку, на яких не потрібно відкривати кредитних ліній або укладати контракти. Проте за таких умов виживати дрібним сільськогосподарським товаровиробникам, навіть у складі неформальних об'єднань, буде все складніше.

Формальна організація, в свою чергу, визнається на ринку відповідно до закону. В такій організації виробників у ланцюжку створення вартості, формальний статус гарантує, що частка бізнес-членів є юридично гарантованою. Вона має доступ до кредитів і їй дозволено офіційно здійснювати реалізацію продукції. Членство в неформальній організації є ризикованим в тому сенсі, що відповідальність організації та її членів є нечіткими, наприклад, у разі шахрайства члени залишаються незахищеними.

Формалізація об'єднань виробників часто мотивується через доступ до сертифікації, доступу до послуг і доступу до ринків. Процес трансформації в формальні структури досить складний, він включає в себе внутрішні зміни, супроводжується витратами і часто виключає деяких учасників.

Більшість організацій виробників починають діяльність неофіційно і тільки реєструються тоді, коли передбачувані вигоди офіційної реєстрації вищі, ніж пов'язані з цим витрати [5]. Щоб об'єднання перейшли від неформальних до формальних має бути вигода в цьому, й те що вони отримують в замін повинно їх приваблювати. Проте, як зазначають вчені, що ми не можемо визначити витрат і вигод від неформального типу організації, що робить не можливим порівняння з формальною організацією [3]. Багато контрактів є неформальними, і тоді тільки варто інвестувати в договірну угоду, якщо вигоди переважають витрати. Оскільки контракти є однією з форм правового забезпечення, використовувати їх тоді, коли є необхідність координації та забезпечення операцій [1].

Формалізація означає не тільки «придбання формальних ярликів», вона структурно змінює внутрішню організацію, замінює

кардинально або змінює неофіційні відносини і структуру прийняття рішень шляхом встановлення формальних правил й положень. Формалізація часто відкриває двері для державних і приватних послуг. Проте формалізація неофіційних організацій має свою специфіку, оскільки деякі члени випадають з даної групи після формалізаційного процесу. Це відбувається насамперед тому, що вони не відповідають вимогам формальної організації, або тому, що вони не сприймають потенційної вигоди.

Кооператив має сприяти виробникам сільськогосподарської продукції, які є його членами, бути конкурентоспроможними на ринку. Це, передусім, зв'язано із підвищенням якості продукції, до чого виробників підштовхує сам кооператив. Коли немає ніякого стимулу до продуктивності, членам підходить кооператив як єдине ціле, надаючи їм право продавати замість них, де кооператив функціонує як підприємство, яке належить його членам, і що вони повинні здійснювати управління ним у відповідь на ринковий попит.

Вони, ймовірно, будуть більш продуктивними, і можуть служити як приклади для мотивації заохочувати інших дрібних виробників приєднатися. Ці особи мають більше шансів випробувати нові технології й методи, тому вони також є новаторами, які мають важливе значення для подальшої еволюції організації виробників.

Процес формування кооперативів у сільському господарстві як офіційних організацій за участю сільськогосподарських товаровиробників може відбуватися в декілька етапів:

- поширення неформальних об'єднань виробників, переважно серед господарств населення, насамперед у сфері збуту сільськогосподарської продукції та обслуговування сільськогосподарського виробництва (надання передусім механізованих послуг);
- трансформація неформальних груп (об'єднань виробників) в обслуговуючі та виробничі кооперативи;
- розширення діяльності обслуговуючих кооперативів на сферу виробництва сільськогосподарської продукції.

Висновки. Першопочатково для переходу виробників сільськогосподарської продукції від неформальних до формальних об'єднань необхідно постійно інформувати їх та пояснювати суть й вигоди кооперації. В подальшому потрібно надати можливість сільськогосподарським товаровиробникам відчутти переваги та недоліки кооперації, а саме – зареєструвати пробні кооперативи без юридичного оформлення та забезпечити підтримкою з боку дорадчих служб. Далі виробники визначатимуться із подальшою участю у кооперативі, а й відповідно необхідністю реєстрації та офіційного функціонування

сільськогосподарського кооперативу. Підсумовуючи зазначимо, що дії, які проводяться в життя через відносини довіри, взаємності та репутації завжди сильніші, ніж примусові дії винятково формальних правил.

Список використаних джерел

1. Bijman J. Contract farming in developing countries: an overview / J. Bijman. Wageningen University Department of Business Administration. – 2008. –32 p.
2. Bijman J. Producer Organisations and vertical coordination: an economic organization perspective / J. Bijman, M. Wollni. Paper presented at the International Conference on Cooperative Studies (ICCS). – Köln, Germany, October 7-9, 2008. –17 p.
3. Carney J. Manufacturing dissent: work, gender and the politics of meaning in a peasant society / J. Carney, M. Watts // Journal of African studies. – 60, 1990. – pp. 207-241.
4. Ostrom E. Social capital: a fad or a fundamental concept? / E. Ostrom, in: P. Dasgupta, I. Serageldin (eds). Social Capital: A Multifaceted Perspective. – Washington, DC: World Bank, – 1999. – pp. 172-215.
5. Penrose-Buckley C. Producer Organizations: A Practical Guide to Developing Collective Rural Enterprises / C. Penrose-Buckley. – OXFAM. – 2007. – 200 p.
6. Platteau J.-Ph. Institutions, Social Norms and Economic Development / J.-Ph. Platteau. – Amsterdam, Harwood Academic Publishers. – 2000. – 361 p.