

РОЛЬ ЗЕРНОЗБУТОВИХ КООПЕРАТИВІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИКІВ ЗЕРНА

Л. О. Франченко, викладач

Уманський національний університет садівництва

Обґрунтовано необхідність створення зернозбутових кооперативів у підвищенні ефективності експортної діяльності виробників зерна. Проаналізовано світовий позитивний досвід функціонування кооперативів і кооперативних об'єднань у галузі зернового господарства. Розроблено модель створення союзу таких кооперативів на регіональному рівні. Здійснено розрахунок вартості формування матеріально-технічної бази Союзу.

Постановка проблеми. У сучасних умовах важливого значення для виробників зерна поряд з виробничим процесом набуває питання побудови ефективної системи їх збутової діяльності. Присутність у каналах реалізації посередницьких структур з власною логістичною мережею призводить до привласнення ними основної частини доходу від експорту. Як наслідок, монополізація ринку зерна потужними бізнесовими структурами зумовлює зниження ефективності діяльності на ньому вітчизняних виробників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем розвитку експортних відносин на вітчизняному та світовому ринках зерна завжди перебувало у центрі економічних досліджень. Фундаментальні питання, пов'язані з даною проблематикою, розглядалися в наукових працях В. І. Бойка, В. І. Власова, П. І. Гайдуцького, В. І. Губенка, О. В. Захаріної, С. М. Кваші, Ю. Є. Кирилова, О. Є. Литвин, М. Г. Лобаса, Л. В. Молдаван, О. В. Овсянникова, О. В. Олійника, П. Т. Саблука, О. М. Саковської, Л. М. Худолій, О. М. Шпичака, О. І. Юхновського та ін. Визнаючи безумовний внесок цих авторів як до економічної теорії, так і до практичних розробок, вважаємо за доцільне зауважити, що ряд принципових питань, пов'язаних з підвищенням ефективності експортної діяльності виробників зерна без використання послуг посередницьких структур потребують подальшого дослідження.

Мета та методика дослідження. Метою даної статті є обґрунтування теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності експортної діяльності виробників зерна шляхом створення збутових кооперативів та кооперативних об'єднань.

Виклад основного матеріалу. На кожній із ланок логістичного ланцюга просування зерна «елеватор – транспорт – порт – внутрішні (зовнішні) перевезення» створюється додана вартість, яка у більшості випадків не завжди справедливо розподіляється між учасниками зернового ринку. Основною й ефективною формою організації просування продукції є створення ними зернозбутових кооперативів. Кооператив – це коли виробник зерна створює власний логістичний ланцюг, який працює безприбутково на собівартість продукту. Як зазначають В. В. Зіновчук та Л. В. Молдаван, саме кооперація на основі групових дій сільськогосподарських виробників дає можливість досягти спільної мети та отримати економічну користь від процесу господарювання [1].

Кооперативи забезпечують своїм членам можливість формування великих товарних, в т. ч. експортних, партій зерна; економію трансакційних витрат; власний контроль за рухом продукції на усіх ланках маркетингового ланцюга (від виробника до кінцевого споживача); формування партій товару для конкретного замовника за вимогами стандартів і технічних умов сертифікації продукції та з урахуванням можливостей допоміжної інфраструктури, в т. ч. експортної; адекватне реагування на сигнали ринку та митно-тарифні й нетарифні регуляторні заходи держави, що вживаються нею з метою захисту внутрішнього ринку і гарантування національної продовольчої безпеки в цілому; уникнення надмірної кількості посередницьких структур між сільськогосподарськими товаровиробниками і кінцевими споживачами, що сприяє формуванню конкурентоспроможної ціни на зернову продукцію [2].

Світова практика доводить, що країни з розвинутим сільським господарством близько 2/3 проданого зерна переробляють і реалізують через кооперативно-асоціативні об'єднання виробників та переробників [3]. Так, у Франції функціонує більше 750 кооперативів, що охоплюють три чверті зернового ринку й володіють трьома чвертями потужностей зернохосвищ. Частка французьких кооперативів у збуті зернових культур становить близько 70 %. Для підвищення конкурентоспроможності та посилення позицій на ринку первинні кооперативи об'єднуються у кооперативні групи із залученням своїх партнерів на засадах асоційованих членів. Зазначене ілюструє, наприклад, «Об'єднання SICA-Atlantique».

«Об'єднання SICA Atlantique» функціонує з метою реалізації спільних інтересів виробників і оптових покупців зерна у сфері збуту. SICA Atlantique створено на паї 58 000 фермерів і фермерських підприємств (GAEC) – членів 70 первинних зернових кооперативів і

внесків оптових покупців зерна. Портовий елеватор структури забезпечує створення необхідних умов для приймання зерна від кооперативів і формування експортних партій за заданими якісними характеристиками, здійснення контролю за якістю товарного зерна та своєчасне завантаження кораблів покупців на підставі укладених угод. За такою схемою SICA Atlantique продає 20 % усього товарного зерна Франції.

SICA надає своїм членам послуги за собівартістю. Тобто ціна, яку одержить виробник за вирощену ним продукцію, буде зменшена порівняно з ціною, що склалася в порту, на суму, що відшкодовує безпосередні витрати об'єднання (заробітна плата, орендна плата, амортизація). Якщо у цьому каналі суходольні, портовий елеватори належали б комерційним компаніям, ціна була б зменшена ще й на суму прибутку для суб'єктів цього каналу (тобто потенційних посередників) [4, с. 122–123].

Проведені дослідження розвитку кооперативних відносин в Україні наочно демонструють тенденцію помітного збільшення кількості обслуговуючих кооперативів у розрізі регіонів країни. Збільшилася кількість обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів і в Черкаській області: із 9 кооперативів у 2009 р. до 62 – у 2012 р. Водночас збутові кооперативи з функціями зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють реалізацію зернових культур на зовнішні ринки, взагалі відсутні.

Найбільшим зернозбутовим кооперативом є СГОК «Козацький зерновий союз» Якимівського району Запорізької області, створений сільськогосподарськими підприємствами і великими фермерськими господарствами у 2009 р. за підтримки Ради Аграрного союзу України і Асоціації фермерів та приватних землевласників України.

Кооператив здійснює зберігання, переробку і збут зернових, насіння соняшнику та іншої продукції сільського господарства за дорученням своїх членів; постачає за замовленням своїх членів матеріально-технічні засоби виробництва (засоби захисту рослин, добрива, пально-мастильні матеріали тощо); надає технологічні послуги спільно придбаною технікою та машинами; забезпечує своїх членів інформаційно-консультаційними послугами.

Кооператив має три регіональні сектори в Запорізькій, Луганській та Сумській областях. У 2011 р. на закупівлі через СГОК «Козацький зерновий союз» засобів виробництва його членами заощаджено більше 100 млн грн. При цьому лише на дизельному паливі зекономлено по 1 грн за літр.

На основі узагальнення позитивного зарубіжного і вітчизняного досвіду функціонування зернозбутових кооперативів і їхніх об'єднань

нами розроблено модель створення союзу таких кооперативів у Черкаській області, яка включає:

- етапність створення районних кооперативів;
- принципи побудови обласного об'єднання кооперативів (союзу кооперативів);
- визначення функцій союзу кооперативів та його членів;
- основи формування МТБ союзу.

Алгоритм створення районного кооперативу передбачає:

- одержання інформації виробниками про принципи й можливості сільгоспкооперації;
- створення ініціативної групи – колективу сільськогосподарських товаровиробників, які об'єднані метою створення кооперативу для розв'язання спільної для всіх проблеми або проблем в їхній господарській діяльності;
- отримання інформаційно-консультаційної підтримки;
- підготовка бізнес-плану та проектно-кошторисної документації;
- розробка статуту кооперативу й правил внутрішньої господарської діяльності;
- проведення установчих зборів для затвердження цих документів;
- реєстрація діяльності кооперативу;
- формування стартового капіталу за рахунок вступних внесків членів кооперативу;
- початок діяльності кооперативу.

За наявністю не менше трьох районних і міжрайонних зернозбутових кооперативів створюється регіональне експортно-зернове кооперативне об'єднання «Союз кооперативів Черкащини», який би давав змогу кооперативам-членам протистояти конкуренції великих зернотрейдерних компаній за рахунок формування великих товарних партій якісного зерна та їх просування за допомогою власної логістичної системи.

Відомо, що життєво необхідною умовою успішного функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, зокрема збутових, є наявність матеріально-технічної бази – складських приміщень, спеціальної техніки та обладнання для доробки, переробки і зберігання сільгоспсировини, торговельних закладів, транспорту тощо [5, с. 43].

Розрахунки вартості матеріально-технічної бази Союзу показали, що вартість придбання елеваторного, сушильного та іншого обладнання для одного елеватора місткістю 25000 т становитиме 36600

тис. грн. У Союзі передбачається побудувати 15 таких елеваторів та один портовий елеватор, тоді МТБ такого Союзу становитиме 699 млн грн. Із зазначеної суми держава може виділити субсидію на погашення 30–35 % усієї вартості або включити об'єкт на пільгове кредитування через НАК «Укргролізинг».

За успішної організації діяльності Союзу доцільним є формування кооперативної інфраструктурної мережі для збуту зерна на національному рівні за рахунок створення 20–25 союзів обласних (міжобласних) зернозбутових кооперативів (не менше 2 тис. членів – сільськогосподарських підприємств і половини фермерських господарств). Мережа формується такими об'єктами, як кооперативні елеватори; кооперативні логістичні приймально-завантажувальні центри; транспортні кооперативні служби; портові елеватори – підприємства союзу кооперативів та кооперативна зернова біржа.

Висновки. Отже, одним із дієвих способів підвищення ефективності експортної діяльності виробників зерна є створення ними зернозбутових кооперативів. Формування власної кооперативної логістики на кожному з етапів ланцюга просування товару дає можливість встановлювати об'єктивну ціну і тим самим підвищувати доходи безпосередніх виробників зерна.

Список використаних джерел

1. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації : навч. посіб. / [В. В. Зіновчук, Л. В. Молдаван, В. Б. Моссаковський та ін.]; за ред. В. В. Зіновчука. – К. : Вища освіта, 2001. – 464 с.
2. Сільськогосподарські кооперативи [Електронний ресурс] / Аграрний сектор України. – Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/>.
3. Кропивко М. Ф. Формування законодавчого поля для розвитку міжгосподарського самоврядування в агропродовольчій сфері / М. Ф. Кропивко // Презентація. – Умань, 2010.
4. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках : Наукова доповідь / За ред. акад. УААН В. М. Трегобчука, чл. – кор. УААН Б. Й. Пасхавера. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 260 с.
5. Пантелеймоненко А. О. Про моделі співпраці вітчизняних збутових кооперативів із системою споживчої кооперації України / А. О. Пантелеймоненко, Ю. П. Макаренко // Економіка АПК. – № 10. – 2010. – С. 43–48.