

ДО ПИТАННЯ СТВОРЕННЯ ХМЕЛЯРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

Т. Ю. Приймачук, Т. М. Ратошнюк, к. е. н., с. н. с.

Т. Ю. Сітнікова, Т. А. Штанько

Інститут сільського господарства Полісся НААН

Розглянуто сучасні проблеми діяльності вітчизняних хмелегосподарств та особливості функціонування ринку хмелю. Обґрунтовано необхідність створення кооперативів у галузі хмелярства як дієгого напрямку виходу на організований та ефективний ринок реалізації вирощеної хмелепродукції, спільного вирішення виробничих, соціально-побутових та інших проблем.

Постановка проблеми. На сучасному етапі вітчизняний ринок хмелепродуктів переживає жорстку конкуренцію з дешевою імпортною хмелесировиною, що завозиться і виробляється в США та Німеччині. Вітчизняна хмелепродукція не поступається за якістю перед закордонними аналогами, але за ціною не може конкурувати з нею, оскільки має значно вищу вартість. Причин такої ситуації досить багато, серед яких: перевиробництво хмелю у світі, в результаті чого ціна на хмелепродукти різко знизилась; зміна рецептури пива – використання пивзаводами виключно гранул хмелю надгірких сортів, ізомеризованих препаратів або тетра-гідро-ізоекстрактів, основою яких є синтетичні сполуки, що не мають нічого спільного з натуральним хмелем, крім того вітчизняна сортова структура хмільників розрахована на класичну технологію виготовлення пива, в якій обов'язковим компонентом є ароматичний хміль; і, звичайно, низька купівельна спроможність населення, яке не може дозволити собі купувати високоякісне пиво, споживаючи натомість «пивний напій» сумнівної якості.

За таких обставин кількість хмелепідприємств і обсяги виробництва хмелю продовжують невпинно скорочуватись, а утримання техніки, переробка, транспортування та зберігання хмелесировини стає економічно невігідним. У багатьох хмелепідприємствах ресурсна база є досить обмеженою, тому розвиток сільськогосподарської кооперації у хмелярстві може допомогти сконцентрувати зусилля на створенні інституціональних передумов для їх активного розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження сучасних теоретичних та практичних проблем кооперації знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних вчених економістів-

аграрників, а саме: П. Березівського, Ф. Горбоноса, В. Зіновчука, П. Канінського, О. Крисального, М. Маліка, Л. Молдаван, П. Саблука, Г. Черевка, В. Юрчишина та ін. Питанням кооперації в галузі хмелярства приділено значно менше уваги, їх переважно висвітлено в роботах молодих науковців Н. Куровської, О. Николук.

Об'єкт та методика досліджень. Об'єктом дослідження є процес формування інтеграційних зв'язків у вітчизняній галузі хмелярства. Під час досліджень проведено системний аналіз проблемних явищ, які склалися сьогодні на ринку хмелю та окреслено напрями їх подолання, використано методи аналізу і синтезу. За допомогою методів індукції та дедукції сформульовано загальні висновки.

Результати досліджень. Основні нагальні проблеми сьогодення вітчизняної галузі хмелярства, незважаючи на високу якість хмелепродукції, стосуються, передусім, її збуту. Не кожному керівнику вдається успішно поєднувати такі споріднені сфери діяльності, як виробнича та ринкова. Більшість господарств мають невеликі за об'ємами сортові насадження та, відповідно, незначні обсяги чистосортної продукції. Тому переважна частина виробників хмелю для збуту своєї продукції користується послугами посередників.

Негативним моментом при цьому є відсутність безпосереднього спілкування з покупцями, через що втрачається необхідна інформація щодо задоволеності продукцією та формування вимог щодо її покращення. До того ж великі пивоварні компанії не хочуть мати справу з дрібнотоварними постачальниками (з обсягами реалізації до 5 т), що змушує хмелевиробників вдаватися до таких економічно невігідних каналів збуту як посередники та формує залежність від посередницького бізнесу.

Пивоварні корпорації досить прискіпливо ставляться до таких критеріїв вибору постачальника, як: стабільність показників якості, необхідні обсяги, асортимент, прийнятна ціна та своєчасність доставки за місцем призначення. На відміну від вітчизняних, пропозиції іноземних постачальників відрізняються широким асортиментом, стабільністю поставок і сортовим різноманіттям. Укладаючи контракт з німецькою компанією на поставку сировини, пивовар отримує гарантії, що коливання рівня α -кислот у кожній наступній партії не перевищуватиме 10 % її постійного рівня, тоді як у вітчизняних постачальників такі коливання можливі до 40 %, що безпосередньо може впливати на смак пива. Вирішення цієї ситуації вбачається лише у консолідації зусиль хмелярів для повнішого задоволення вимог щодо

придбання необхідних за обсягами партій, асортиментом та якістю. Зазначимо, що подібна практика існує в Європі – на ринку хмелю Німеччини співпрацюють три основні компанії: Асоціація Хмелярів Німеччини *HVG (Hopfenverwertungsgenossenschaft)*, фірма *Joh. Barth & Sohn* і компанія *Hopsteiner GmbH*.

Виходячи з цього, вирішення вищезазначених проблем хмелярів вбачається у створенні структури, здатної об'єднати їх зусилля, що сприятиме не лише збереженню якості хмелепродукції під час зберігання, але й дозволить забезпечити стабільний її збут. Такою структурою може стати інтеграційне об'єднання – кооператив. Наприклад, в Євросоюзі через кооперативи реалізується 60 % товарної продукції аграрного сектора, у скандинавських країнах – 80 %, в Японії та Китаї – 90 % [1]. Тому, на нашу думку, його створення сприятиме кращому задоволенню вимог обох сторін, підвищенню попиту та товарності хмелепродукції. В рамках такого об'єднання підвищення якості буде відбуватись не лише завдяки вчасній переробці і зберіганню продукції, але й завдяки налагодженим комунікаційним процесам, що виникатимуть в процесі взаємодії хмелярів між собою.

Дана структура використовуватиме елементи аутсорсингу (анг. *out* – зовнішній, *source* – джерело), коли підприємство передає певні функції, які не може виконати на достатньо ефективному рівні іншій організації, яка має потенціал для реалізації цих функцій. Аутсорсинг дозволить підвищити якість процесів, звільняє підприємство від необхідності утримувати зайвий персонал та надає можливість користуватись послугами висококваліфікованих спеціалістів організації-виконавця (звичайно при відповідному технологічному оснащенні).

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

Однією із послуг кооперативу, може бути 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 цієї продукції дозволить не лише гарантувати якість препаратів, але й впевненість у належному захисті хмеленасаджень протягом усього вегетаційного періоду.

До складу кооперативу можуть входити товаровиробники будь-яких форм власності та незалежно від розміру підприємства, хоча для середніх та малих підприємств об'єднання у такі структури є більш бажаним кроком. 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.

Нині пивовари надають перевагу таким продуктам переробки хмелю, як гранули та екстракти. 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 альфа-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 рівнем альфа-кислот за бажанням покупця. Для цього на кооперативних засадах необхідно віднайти можливість закупити додаткове холодильне обладнання, що дозволить застосовувати технологію збагачення гранул лупуліном.

Ще одним перспективним напрямом роботи обслуговуючого кооперативу може стати переробка хмелю на екстракти. Останнім часом спостерігається підвищення попиту на екстракти хмелю, що виготовляються з хмелю-сирцю високосмольних сортів. Завдяки глибокій переробці об'єм готової продукції зменшується втричі, порівняно з гранулами та втричі довше зберігається без втрат альфа-кислот, не потребуючи при цьому складів з регульованим середовищем. Екстрагування високосмольних сортів сприятиме збереженню якості, розширенню асортименту, підвищенню конкурентоспроможності хмелепродукції. Додатковими перевагами екстрагування є відсутність важких металів, які повністю залишаються у відходах та можливість отримання з упареного спирту ароматичного хмелевого масла для ароматизації пива.

Єдиною перепоною для відновлення такого виробництва є висока вартість спирту для виготовлення екстрактів через встановлення на нього акцизу. Законодавче врегулювання цього

питання мало б досить вагомий вплив на дану проблему і призвело б до зниження собівартості продукції, поступового витіснення іноземної продукції з вітчизняного ринку та виходу на зовнішні ринки.

В Житомирській області існує можливість виробництва таких екстрактів на Липницькому спиртзаводі, що виготовляв їх за радянських часів на експериментальній установці, розробленій Інститутом сільського господарства Полісся, яка збереглася до цього часу. Наразі для відновлення роботи екстрактора необхідно близько 200 тис. грн на ремонтні роботи та, у разі створення додаткових потужностей, ще близько 1 млн грн, що у 10 разів менше за витрати при купівлі нового гранулятора. Для зберігання хмелю до переробки необхідні також складські приміщення, які кооператив зможе взяти в оренду або отримати на умовах лізингу, а згодом придбати у власне володіння. При формуванні кооперативу не останню роль повинно відігравати географічне розташування хмелегосподарств, що дасть можливість мінімізувати сукупні витрати на транспортування хмелесировини до місця гранулювання чи екстракції [2, с. 91].

Виробник погодиться вступити в кооператив лише у тому випадку, якщо сума його доходу від такого об'єднання буде більшою, на відміну від одноосібних зусиль (синергічний ефект). Економічний ефект при цьому буде полягати як у збільшенні доходу, так й у зменшенні витрат або зусиль від виконання певних дій.

Організація інтеграційного об'єднання дасть змогу вирішити ряд проблем – надання послуг виробникам хмелепродукції шляхом формування та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а саме: маркетингових (займатимуться реалізацією сільськогосподарської продукції), постачальницьких (забезпечуватимуть матеріально-технічне постачання) та сервісних (надаватимуть такі послуги, як зберігання, транспортування, сушіння та очистка хмелепродукції, ремонт сільгосптехніки, обробіток ґрунту, догляд за насадженнями, консультаційне обслуговування тощо).

Висновки. В умовах обмеженості ресурсної бази та посилення конкуренції вітчизняні хмелевиробники стикаються з багатьма проблемами, вирішити які можливо завдяки об'єднанню зусиль у сферах постачання, агросервісу, переробки та збуту. Кооперація дозволить на належному рівні виконувати саме ті функції, виконання яких у багатьох господарствах викликає значні труднощі.

Без створення кооперативу розширення асортименту хмелепродуктів глибокої переробки, як того потребує сьогоднішній ринок, взагалі є неможливим, адже таке виробництво вимагає постійного і стабільного надходження сировини, яке хмелярі здатні

забезпечити лише спільними зусиллями. Таке урізноманітнення асортименту відкриє можливості для ширшого партнерського співробітництва безпосередньо з пивзаводами.

Список використаних джерел

1. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи 20.04.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>.
2. Інноваційний шлях розвитку хмелярства / за ред. академіка НААН Ю. І. Савченка. – Житомир: «Рута», 2011. – 112 с.