

Молдаван Л.В., д.е.н., професор,
заслужений економіст України, головний науковий співробітник
відділу форм і методів господарювання в агропродовольчому комплексі
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

РОЛЬ КООПЕРАТИВІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО АГРОБІЗНЕСУ: ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Аналізуються передумови необхідності об'єднання малих і середніх виробників для зниження витрат на придбання засобів та спільного виходу на ринки з метою збільшення виручки. Висвітлюються особливості кооперативних форм об'єднання для досягнення конкурентних переваг та механізми державної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, малі і середні господарства, усунування діяльності, сільськогосподарські кооперативи, цінова конкуренція, прибутковість, державна підтримка.

Постановка проблеми. У сучасних умовах більшість малих і середніх господарств стикаються із жорсткою конкуренцією з боку агро-промислово-торгових корпорацій та добре організованих посередницьких комерційних структур, які діють на аграрному ринку. Маючи невеликі партії продукції та обмежені можливості для її зберігання, передпродажної підготовки і переробки, вони не спроможні самотужки забезпечити ефективне її просування по продуктовому ланцюжку до кінцевого споживача. Одним із дієвих механізмів підвищення ефективності маркетингової діяльності малих і середніх виробників може стати їх об'єднання в кооперативи й інші організаційно-правові форми неприбуткового характеру для спільного здійснення зазначеної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним і практичним аспектам розвитку сільськогосподарської кооперації приділяється увага вченими різних науково-дослідних установ і вищих учбових закладів. Активно у цій науковій сфері працюють В.В.Зіновчук, М.І.Малік, А.О.Пантелеймоненко, Г.В.Черевко, В.В.Гончаренко, Ф.Ф.Горбонос. Віддаючи належне важливості досліджень названих й інших науковців, слід зауважити, що в умовах нових викликів які виникають, зокрема, в контексті євроінтеграційних процесів, є необхідність більш глибокого аналізу ролі кооперативів у забезпеченні конкурентоспроможності малих і середніх господарств. Без кооперативів зазначені господарства, які виробляють сьогодні половину сільськогосподарської продукції країни, можуть через індивідуальну діяльність втратити свої позиції на ринках.

Мета статті – висвітлити економічні передумови виникнення кооперативів та їхню конкурентоспроможну природу, дослідити інноваційні процеси розвитку кооперативних об'єднань та форми державного протекціонізму з підтримки кооперативного руху у зарубіжній практиці, виявити слабкі сторони кооперативної практики в Україні та сформулювати пропозиції щодо їх нейтралізації.

Виклад основного матеріалу. Виникнення сільськогосподарських кооперативів у світовій практиці завжди було і є реакцією фермерів на економічні труднощі, обумовлені невирішеністю насамперед питань, пов'язаних з реалізацією сільськогос-

подарської продукції і організацією постачання господарствам необхідних їм засобів виробництва на вигідних умовах.

Виділяються чотири групи економічних причин, котрі історично спонукали і спонукають фермерів до створення кооперативів. *До першої належить відсутність територіальних економічних партнерів.* Фермери не завжди можуть знайти вигідних покупців виробленої продукції чи торгові фірми з продажу необхідних засобів виробництва недалеко від своїх господарств. Часто їм доводиться індивідуально здійснювати операції з постачання і збуту, що відволікає від виробництва і підвищує витрати. Діяти ж спільно виявляється набагато вигідніше, ніж кожному окремо.

Друга група економічних факторів, що обумовлює необхідність кооперування, пов'язана з несприятливими комерційними умовами. Якщо фермери і знаходять недалеко від своїх господарств торгові фірми, то умови постачання і збуту, на які вони вимушені погоджуватися, як правило, є несприятливими, що спонукає також до створення своїх кооперативів, на які покладаються функції регулювання цін, що значно поліпшує умови реалізації продукції та закупівлі засобів виробництва. Завдяки покращенню логістики і поведінки на ринку та своєму статусу кооператив завжди може забезпечити своїм членам за вироблену ними продукцію виторг більший, ніж місцеві торгові посередники.

Третя економічна причина – необхідність формування сприятливого конкурентного середовища. Через значну кількість функціонуючих кооперативів і конкуренцію комерційні умови торгових фірм і кооперативів на ринках сільськогосподарської продукції і засобів виробництва поступово вирівнюються. Користуючись кооперативами, фермери виграють в умовах конкуренції на ринку, зберігаючи найвигідніші ціни як для спільного придбання засобів виробництва, так і для збуту своєї продукції чи технологічного обслуговування своїх господарств.

Четверту групу причин виділяє потреба посилення місця сільськогосподарських товаровиробників в ланцюзі агропродовольчого виробництва. Це пояснюється тим, що найвигідніші ціни встановлюються на ринках, котрі знаходяться поряд із споживачами кінцевої агропродовольчої продукції, а не з виробниками сировини. Завдяки кооперативам фермерам вдається формувати власні ланцюжки просування продукції і наблизитися таким чином до ринку споживання без посередників.

Особливості кооперативу, які дозволяють його членам підвищувати свою конкурентоспроможність, обумовлюються тим, що *його діяльність – не окремий від його власників вид підприємницької діяльності, а продовження діяльності господарств – його членів.* За О.Чаяновим "Сільська кооперація ... є частиною селянського господарства, що виділена для її організації на крупних засадах". Тому кооперативна організація "... не може бути ... підприємством, що має свої власні інтереси поза інтересами його членів: це підприємство, що обслуговує своїх клієнтів, які є його господарями і будують його управління так, щоб воно було безпосередньо відповідальне перед ними, і тільки перед ними" [1].

Конкурентоспроможність продукції членів кооперативів забезпечують такі особливості, зокрема, як:

- *усуспільнення продукції та спільне постачання.* Фермери засновують кооператив з чітко визначеною метою: колективною діяльністю завоювати ініціативу на ринках постачання і збуту або спільно придбавати та використовувати засоби виробництва. Це прагнення закріплюється в кооперативному законодавстві поняттям "спільна

діяльність", будь то усупільнення сільськогосподарської продукції, призначеної для колективного продажу у вигляді сировини або продуктів її переробки, або усупільнення попиту на елементи засобів виробництва, задоволення яких можливе шляхом колективного постачання і використання. Така участь у діяльності кооперативу є обов'язковою. Законодавство про сільськогосподарські кооперативи передбачає, що ніхто не може бути членом кооперативу, якщо він не пов'язаний з ним зобов'язанням щодо спільної діяльності, котре передбачає або відсоток урожаю, який фермер зобов'язується реалізувати через кооператив, або обсяги поставок, які він зобов'язується придбати за посередництва кооперативу, або площу складських приміщень, яку він використовуватиме тощо. Нижче наведені найбільш поширені види спільної діяльності, які дозволяють збільшувати виручку і зменшувати виробничі витрати.

	Спільні операції на ринку (закупівля чи збут)	Спільне використання засобів виробництва
Вид діяльності послуги	<ul style="list-style-type: none"> • Реалізація (в т.ч., після зберігання чи переробки) • Закупівля засобів виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> • Механізаторські послуги • Послуги по зберіганню • Переробка
Запорука ефективності і конкурентоспроможності	Концентрація великих партій (при збуті чи закупівлі) Відповідність вимогам ринку	Повне і належне використання обладнання
Членство	Потенційно відкрите ¹	Відносно обмежене ²
Зобов'язання по веденню діяльності	Зобов'язання по поставці / закупівлі продукції	Зобов'язання по використанню послуг: принцип підписки на послуги
Пайовий фонд	Пропорційно до товарообігу члена через кооператив	Згідно із замовленими обсягами послуг

¹ Як правило, чим більше членів в таких кооперативах, тим більш ефективні продажі і закупівлі.

² В таких кооперативах членство обмежується наявною матеріальною базою, що забезпечує економію коштів.

- *принципи ціноутворення в кооперативі*. Кооператив проводить комерційні операції не з членами, а з суб'єктами ринку від імені своїх членів, не отримуючи при цьому прибутку для себе, оскільки оплата послуг здійснюється по собівартості власниками-клієнтами. Ціноутворення в кооперативі складається з двох частин:

- на початку сезону (тобто перед доставлянням членами своєї продукції або перед постачанням їм засобів виробництва чи наданням технологічних послуг) кооператив встановлює попередні (авансові) ціни;

- наприкінці фінансового року економічний результат діяльності кооперативу більшою частиною розподіляється серед членів у вигляді кооперативних виплат, котрі додаються до попередніх цін, що були виплачені їм за продукцію (надбавки), або віднімаються від попередніх цін за послуги та засоби виробництва (знижки);

- *сутність і специфіка використання економічного результату.* Економічний результат діяльності кооперативу в кінці року розподіляється на кооперативні виплати, а також нарахування на паї та формування резервного фонду.

За своєю економічною природою кооперативні виплати – це повернення членам коштів, отриманих кооперативом понад собівартість наданих послуг, або надбавки до попередньо встановлених цін реалізації продукції членів кооперативу. Тому для самого кооперативу вони є витратами, а не прибутком.

- *система оподаткування сільськогосподарських кооперативів* відмінна від підприємницьких структур тим, що вони звільнені від податків з прибутку – їх платять члени кооперативу. Специфіка ціноутворення і розподілу економічного результату в кооперативах обумовлює специфіку їх прибуткового оподаткування, яка впливає з того, що фермери – члени кооперативу не повинні платити цей податок двічі: перший раз в рамках власного господарства і другий раз – в рамках кооперативного об'єднання, оскільки результат діяльності кооперативу трансформується в доходи його членів.

Як неприбуткове об'єднання виробників, кооперативи також звільняються від оподаткування нерухомості і цілої низки місцевих зборів. Оскільки передання продукції не веде до зміни власника і кооператив не продає, а передає своїм членам засоби виробництва, закуплені ним від імені своїх членів за поданими заявками, підстав для нарахування ПДВ у межах кооперативу немає.

Інноваційні форми підвищення конкурентоспроможності первинних кооперативів. Глобалізація ринкової економіки, тиск з боку національних і трансконтинентальних агроторгових компаній спонукають до пошуку нових форм вертикальних кооперативних структур, котрі б, зберігаючи кооперативні принципи об'єднання виробників, водночас могли охоплювати якнайбільше ланок продуктових ланцюжків з доданою вартістю, протистояти експансії великого приватно-комерційного капіталу в каналах реалізації та на ринках і створювати умови для впровадження будь-яких новацій як у виробництві сільськогосподарської продукції, так і у випуску готових продовольчих товарів.

Потреби сільськогосподарських товаровиробників у нових кооперативних структурах знайшли державну підтримку в європейських й інших країнах. Законодавством Франції, наприклад, легалізовано кілька нових форм організаційних об'єднань, які підведені під статус сільськогосподарського кооперативу.

Союзи сільськогосподарських кооперативів – некомерційні (неприбуткові) юридичні особи створюються і функціонують за такими ж принципами, як і кооперативи. Їх призначення частково полягає в можливості концентрувати більший обсяг виробленої продукції або працювати з великими інвестиціями, здійснювати постачання окремих засобів, забезпечувати спільну технологічну політику тощо. При цьому кожна базова структура зберігає свою ідентичність.

В Альєрський Союз сільськогосподарських кооперативів (UCAL), наприклад, об'єдналися п'ять кооперативних структур, членами якого через кооперативи стали 3843 суб'єкти господарювання (рис. 1).

Завдання членів UCAL полягає у тому, щоб:

– узгоджувати між собою цінову політику на ринку зернових, олійних і білкових культур;

- спільно вибирати найбільш ефективні сівозміни та визначати структуру рослинницької продукції, зорієнтовану на потреби ринку;
- впроваджувати результати наукових досліджень.

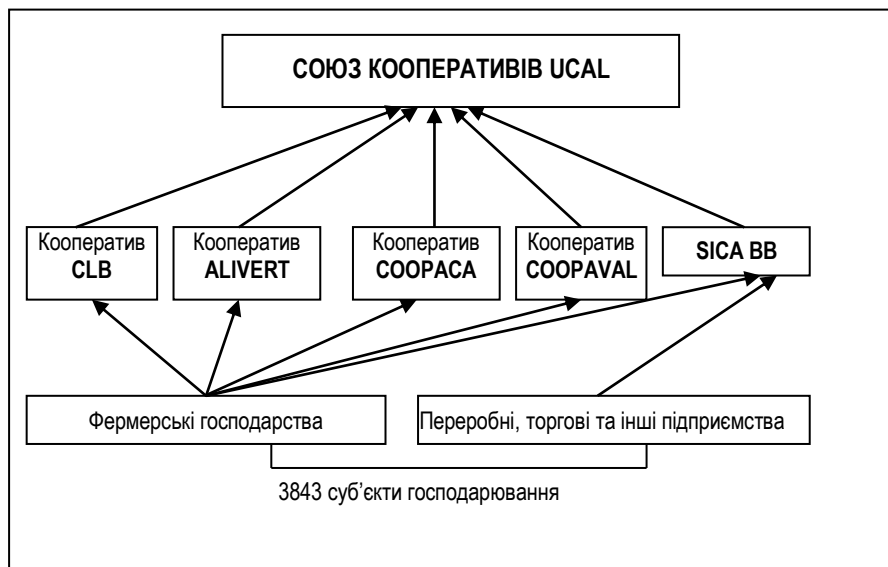


Рис. 1. Структура Союзу кооперативів UCAL

Джерело: розроблено автором.

Кооперативні групи – неюридичні структури – відіграють таку ж важливу роль у зміцненні кооперативної системи, як союзи. Створення кооперативних груп є важливим фактом інноваційної еволюції сільськогосподарських кооперативних формувань.

Призначення кооперативних груп – більш раціонально використовувати засоби кооперативу-матері, уникаючи подвійного їх використання на рівні філіалів, а також поліпшення конкурентоспроможності учасників такого об'єднання.

Інноваційний розвиток демонструють кооперативи у молокопереробному комплексі США. Молочні кооперативи відносяться до маркетингових. Водночас значна їх частина виконує також функції постачання необхідних для молочного тваринництва засобів. Через фермерські молочні кооперативи реалізується у свіжому або переробленому вигляді більше 86% загального виробництва молока США.

Зростання конкуренції на світових ринках та їх глобалізація також спонукають до об'єднання первинних молочних кооперативів з метою економії витрат і посилення своїх конкурентних позицій. Таке об'єднання відбувається як шляхом злиття малих первинних кооперативів, так і формування кооперативних союзів – своєрідних маркетингових агентств, або укладання неформальних угод про консолідацію ресурсів для виконання делегованих функцій кооперативній групі.

Державна фінансова підтримка і контроль кооперативних формувань. Законодавче унормування особливостей кооперативів, як правило, доповнюється фінансовою підтримкою їх розвитку.

У країнах ЄС упродовж перших трьох-п'яти років функціонування кооперативів держава здійснює фінансування адміністративних витрат на утримання його спеціалістів, які допомагають освоювати і застосовувати в межах кооперативного об'єднання нові технології з метою покращення і збуту якості товарної продукції. Кооперативам надаються позики за пільговою відсотковою ставкою. У разі перевиробництва

кооперативи одержують фінансування на вилучення зайвої продукції з ринку, що сприяє збалансуванню попиту і пропозиції та стабілізації цін і доходів. За певних умов новоствореним кооперативам безоплатно передається майно державної і комунальної власності, що здешевлює витрати на первинний капітал.

Спеціальними стимулами наділені кооперативи зі спільного використання техніки. У Франції державні компенсаційні виплати таким кооперативом становлять 20–35% придбаної техніки і обладнання. У Німеччині адміністративні витрати такого кооперативу оплачуються з місцевого бюджету.

Водночас кооперативи, як і компанії загальної юрисдикції, можуть користуватися допомогою, пов'язаною з умовами сприяння підприємництву. Саме таким видом допомоги є виплати за підтримки європейських структурних фондів за участь у програмах з розвитку сільських територій. Деякі інвестиційні проекти (придбання нового устаткування з переробки, проведення акцій із захисту навколишнього природного середовища або дій з підвищення якості продукції) можуть фінансуватися спільно ЄС і національними урядами та зацікавленими особами. Ці акції пов'язані з реалізацією встановлених пріоритетів.

У Канаді функціонує ціла система федеральних і провінційних програм фінансування, спрямованих на підтримку сільськогосподарських кооперативів. Так, програма уряду *Ініціатива з розвитку кооперативів* допомагає фермерам створювати кооперативи, а також досліджувати і випробовувати інноваційні способи використання кооперативної ідеї. Заявники в рамках Ініціативи можуть отримати фінансування у розмірі до 75 тис. дол. Об'єктами підтримки виступають дорадчі послуги, розвиток досліджень і знань, а також інноваційні кооперативні проекти, які здійснюються кооперативами у пріоритетних сферах, визначених державою.

Ініціатива уряду Канади з агропереробки – п'ятирічна програма, розроблена для підвищення конкурентоспроможності сектора переробки продукції. У рамках Ініціативи кооперативи можуть одержати суму розміром до 50% вартості проекту, але не більш 2 млн дол. На ці кошти не нараховуються відсотки. Вони виплачуються протягом 8 років.

План кооперативних інвестицій Квебеку – програма податкових заохочень, розроблена з метою збільшення капіталовкладень кооперативів. В рамках цієї програми членам кооперативу надається податкова знижка за інвестиції, надані ними своїм кооперативам терміном не менше, ніж на п'ять років [2].

Контрольна функція європейських держав полягає, насамперед, у контролі за дотриманням власне особливостей, закріплених законом і статутом кооперативів. Він здійснюється одночасно податковими службами і відповідними службами, як правило, національних міністерств сільського господарства і фінансів. Якщо в результаті контролю діяльність кооперативу буде розцінена як діяльність класичної комерційної структури, то оподаткування може бути відновлено, а згода на діяльність кооперативу анульована.

Згода може бути також відкликана, якщо контроль виявляє або непридатність адміністраторів, або порушення законодавчих, нормативних або статутних положень, або незнання інтересів кооперативного формування.

Органи державного управління, контролюючи норми, що регламентують діяльність кооперативів, прагнуть:

- зберегти умови лояльної конкуренції і рівноваги між кооперативним і приватним секторами;

- зберегти і посилити кооперативний рух з урахуванням інтересів як виробників, так і агропродовольчого сектора в цілому;
- забезпечити ефективне управління, кооперативним сектором сільського господарства;
- убезпечити перетворення кооперативів у псевдокооперативи та попередити дискредитацію кооперативних ідей.

Проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. Малі і середні господарства України, яким в умовах формування зони вільної торгівлі з ЄС прийдеться конкурувати з добре кооперованими фермерами західноєвропейських країн, виробляють половину сільськогосподарської продукції, в них зайнято більше 2,6 млн. осіб. Водночас, за даними Мінагрополітики України, станом на 01.01.2015 р., в країні зареєстровано 1022 сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. з яких функціонуючих – лише 626. Найбільше створено молочарських – 200 кооперативів, 118 – з обробітку землі та збирання врожаю, 56 – по збуту плодоовочевої продукції, 31 – збуту зерна, 20 – м'ясної продукції, решта надають інші різноманітні послуги. Вони об'єднують 24,4 тис. членів, котрим надано послуг на суму понад 47 млн. грн. Ними реалізовано більше 23 тис. т молока, 88 тис. т зерна і 19,2 т плодоовочевої продукції [3]. По суті – це «крапля в морі».

Система взаємовідносин переважної ж більшості малих і середніх господарств з суміжниками по агропромисловому комплексі будуються на основі диспаритету цін і вилучення створеного у сільському господарстві не тільки доданого, а й значною мірою необхідного продукту. Засоби виробництва, що придбаваються господарствами через посередницькі структури, обходяться їм на третину дорожче, порівняно з закупівлями через кооперативи. Вони не можуть збувати свою продукцію на експорт, розширювати її асортимент, нарощувати товарність господарств до обсягів, які забезпечували б доходи їхнім членам хоча б на рівні середнього по країні показника.

Причиною вищезазначеного стану, в якому опинилися малі і середні господарства, є те що в Україні розвиток сільськогосподарської кооперації, яка б сприяла підвищенню їхньої конкурентоспроможності, не став складовою програм реформування аграрної галузі.

В українському кооперативному законодавстві принципи функціонування кооперативної форми організації частково викривлені, частково відсутні взагалі. Серед вітчизняних науковців, законодавців і управлінців найбільше дискусій і протиріч виникає щодо тих положень, котрі стосуються специфіки ціноутворення в кооперативі, розподілу коштів, що надходять на рахунки кооперативів від їх діяльності, оподаткування кооперативів та розпорядження кооперативними фондами. Привести законодавчі акти у відповідність із світовим кооперативним законодавством – одне з основних завдань для сприяння розвитку кооперативів у вітчизняному аграрному секторі.

У кооперативному законодавстві не унормовані механізми фінансової підтримки сільськогосподарських кооперативів. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003–2004 рр. не була профінансована. Така ж цільова програма на період до 2015 р. була профінансована лише частково в 2009 р., а за тим – у 2011 р., визнана такою, що втратила чинність. Відсутня стратегія підтримки розвитку кооперативів та їхніх об'єднань на перспективу до 2020 р.

В усій системі сільськогосподарської освіти немає програм з передання спеціалістам системних кооперативних знань. Відсутня діюча система просвітницької роботи з питань

кооперування серед сільського населення. Недоступним для селян є інформаційне забезпечення організації кооперативних формувань. В органах державного управління сільським господарством питаннями розвитку кооперації займається 1–2 людини, тоді як в інших країнах – повноцінні структурні підрозділи.

Зазначене вимагає від законодавчих і урядових структур кардинальних змін в аграрній політиці щодо сприяння розвитку малого і середнього бізнесу на кооперативних засадах з урахуванням світової практики.

Висновки.

- Кооперативи займають значну частку багатьох світових і національних продуктових ринків. Особливості кооперативних об'єднань забезпечують фермерам дешевші, порівняно з комерційними структурами послуги, що позитивно впливає на собівартість продукції і підвищує її конкурентоздатність.
- Принципи, за якими функціонують кооперативи, відкривають його членам однакові умови доступу до товарів і послуг. Вільне членство в кооперативі забезпечує вступ до нього фермерських господарств, різних за розмірами земельних ділянок, рівнем доходності, рівнем професійної підготовки тощо. Але всі вони, ставши членами і клієнтами кооперативу, одержують однакову вигоду пропорційно своїй участі у кооперативній діяльності.
- Сучасні структурні зміни в кооперативному світі пов'язані з розвитком регіональних і національних кооперативних об'єднань (союзів, груп), які, розширюючи діяльність первинних кооперативів, тим самим посилюють їхній вплив на економічні і соціальні процеси в суспільстві. В умовах глобалізаційних процесів, коли повною мірою виявилися негативні економічні, соціальні і екологічні наслідки концентрації виробництва і благ в руках великого капіталу, роль кооперативних об'єднань людей для здійснення спільних дій з метою задоволення своїх потреб зростає, що підтверджує історична і сучасна світова практика.
- Присутність на ринку неприбуткових кооперативів упереджує монопольне підвищення цін на товари з боку великих капіталістичних торгових компаній, що розширює доступ до споживчих товарів населення з невеликими заробітками. Саме через зазначені властивості кооперативи відносять до соціальних (гуманістичних) підприємницьких структур
- Україні належить здійснити велику науково-методологічну, законодавчу, організаційно-управлінську роботу з імплементації світової практики сприяння розвитку сільськогосподарської кооперації в контексті зростання конкурентних викликів умовах відкриття зони вільної торгівлі з ЄС.

Література

1. Чаянов А.В. Что такое аграрный вопрос? – М., 1917. – С. 25.
2. Канадські програми підтримки сільськогосподарських кооперативів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1294434150330&lang=eng>; <http://wwwv.coop.gc.ca/COOP/display-afficher.do?id=1232543849777&lang=eng>; http://www.coopscanada.coop/public_html/assets/firefly/files/files/CIP_Report_ENGLISH_FINAL.pdf.
3. http://minagro.gov.ua/uk/ministry?tid_hierachy=662.

References

1. Chaianov A.V. Chto takoe ahrarnyj vopros? – M., 1917. – S. 25.
2. Kanads'ki prohramy pidtrymky sil's'kohospodars'kykh kooperatyviv [Elektronnyj resurs]. – Rezhyim dostupu :<<http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/displav-afficher.do?id=1294434150330&lan=eng>>; <<http://www.coop.gc.ca/COOP/displav-afficher.do?id=1232543849777&lanP=eng>>; http://www.coopscanada.coop/public_html/assets/fireflv/files/files/CIP_Report_ENGLISH_FINAL.pdf
3. http://minagro.gov.ua/uk/ministry?tid_hierachy=662>

Moldovan L.V., Doctor of Economics, prof.,
Honored Economist of Ukraine,
Chief Researcher at the Department of forms
and methods of management in agriculture
"Institute of Economics and Forecasting of
National Academy of Sciences of Ukraine"

THE ROLE OF COOPERATIVES IN COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM AGRIBUSINESS: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

The economic conditions of necessity of cooperation of agricultural producers are examined. The specificity of cooperatives which is provided the competitiveness of enterprises - their members is viewed. Foreign experience of development of innovative forms of cooperation in the context of economic globalization and increasing the pressure on agricultural producers by the national agricultural trading and transcontinental corporations is studied. The experience of State Support for the development of cooperative movement is analyzed. The reasons of hindering the development of cooperatives in agrarian sector of Ukraine, and their negative impact on competitiveness of small and medium-sized businesses are studied. Suggestions to identified causes by including support for cooperative movement in agrarian policy as an essential part of it are given.

Key words: competitiveness, small and medium-sized farms, socialization activities, agricultural cooperatives, price competition, profitability, government support.

Молдаван Л.В., д.э.н., профессор,
заслуженный экономист Украины,
главный научный сотрудник отдела форм и методов
хозяйствования в агропродовольственном комплексе
ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины"

РОЛЬ КООПЕРАТИВОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО АГРОБИЗНЕСА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В статье рассматриваются экономические предпосылки необходимости кооперирования производителей сельскохозяйственной продукции. Раскрывается специфика кооперативов, обеспечивающая повышение конкурентоспособности хозяйств – их членов. Исследуется зарубежная практика развития инновационных форм кооперирования в условиях глобализации экономики и роста давления на сельскохозяйственных товаропроизводителей со стороны национальных и трансконтинентальных агроторговых корпораций. Анализируется опыт государственной поддержки развития кооперативного движения. Исследованы причины, сдерживающие развитие кооперативов в украинском аграрном секторе и их негативное влияние на конкурентоспособность малого и среднего бизнеса. Изложены предложения для устранения выявленных причин путем включения поддержки кооперативного движения в аграрную политику в качестве важнейшей ее составной части.

Ключевые слова: конкурентоспособность, малые и средние хозяйства, обобществление деятельности, сельскохозяйственные кооперативы, ценовая конкуренция, прибыльность, государственная поддержка.