

## МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗБУТОВИХ КООПЕРАТИВІВ ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті проаналізовано роль збутових кооперативів виробників органічної продукції у процесі становлення органічної локальної продовольчої системи. Досліджено європейський досвід механізму функціонування органічних збутових кооперативів та зроблено висновок про необхідність використання кооперативної моделі збуту органічної продукції на вітчизняному ринку.

In the article an author is analyse the role of organic market cooperatives in the process of establishment of the organic local food system. It was investigated European experience of mechanism functionality of the organic market cooperatives and about the necessity of the use of cooperative model for market of organic products at the domestic market was concluded.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Органічне сільське господарство відіграє важливу роль у модернізації аграрної системи та розвитку сільських територій в Європі. Першочерговий фокус органічного сільського господарства на сталому споживанні ресурсів та розвитку екологічного способу ведення господарства співпадає з цілями нової політики щодо модернізації управління витратами локальних ресурсів. У контексті швидкого росту ринку органічної продукції в Європі органічне сільське господарство також розглядається як чинник локального економічного зростання та диверсифікації, покращення локальної товарної ідентифікації, що таким чином сприяє загальному розвитку сільської місцевості.

Багатообіцяючою є перспектива органічних систем функціонувати як базис або каталізатор для відновлення сільських територій та економіки господарств. Потенційно зацікавленими в цьому є збутові кооперативи виробників органічної продукції, що функціонують по всій Європі. Діяльність цих кооперативів сфокусована на взаємодії виробників, споживачів та інших гравців ринку. Незважаючи на важливу роль таких кооперативів в органічній індустрії та вагомий їх внесок до локального та регіонального розвитку, досліджень щодо діяльності цих органічних кооперативів недостатньо, що й обумовило актуальність теми.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Фундаментальні дослідження щодо виробництва і організації збуту органічної продукції проводили такі вітчизняні учені, як В. І. Артиш, Н. В. Бородачева, О. В. Гончарук, Т. Г. Дудар, О. О. Созінов, В. І. Кисіль, М. І. Кобець, Н. А. Макаренко, Є. В. Милованов, Н. М. Рідей, П. В. Писаренко, М. К. Шикуча, В. О. Шлапак.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У вітчизняній науці недостатньо приділено уваги таким питанням як особливості функціонування збутових кооперативів виробників органічної продукції, їх ролі у процесі організації збуту продукції та формуванні відповідної ринкової інфраструктури.

**Постановка завдання.** Головним завданням дослідження обрано визначення сутності та розкриття механізму функціонування збутових кооперативів виробників органічної продукції в країнах Європи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кооперативний рух фермерів відігравав важливу роль протягом усієї історії європейського сільського господарства та розвитку сільської місцевості.

Протягом 20-го століття спільні ініціативи фермерів у багатьох країнах Європи стали поштовхом для створення сільськогосподарських збутових кооперативів, що мають на меті кращий доступ до ринку, підвищення фермерського прибутку та зайнятості місцевого населення.

Згодом фермерські кооперативи зробили значний вклад в поширення методів сталого виробництва сільськогосподарської продукції.

Європейська політика щодо розвитку сільської місцевості останнім часом зустрічає нові економічні, екологічні та соціальні виклики. Сьогодні акцент роблять на розвиток агроекологічних систем та підтримці органічного сільського господарства в країнах Європейського Союзу. У той же час спостерігається трансформація споживчого попиту, що спрямована на здорові та екологічно привабливі продукти [1].

Негативні наслідки глобалізації (глобальні екологічні проблеми та світова продовольча криза) обумовили розвиток локальних продовольчих систем. Серед населення спостерігається підвищений інтерес до споживання локальної продукції. Споживачі пояснюють це більшою довірою до власного виробника, прагненням його підтримати та бажанням споживати натуральні корисні продукти, до яких належить і органічна продукція. Ринкова система, що враховує ці тенденції, надає потенційні переваги для розвитку сільської місцевості і не лише в економічному сенсі.

І тут колективний рух має допомагати у визначенні відповідних дій щодо нових змін та викликів.

Органічне сільське господарство дозволяє фермеру бути продуктивним та отримувати відповідний прибуток зберігаючи природні ресурси для майбутніх поколінь. Сільське господарство не має бути віддалено від місцевого сільського населення, як це визначено принципами сталого розвитку сільського господарства.

Розглядаючи ідеологічні засади виробництва органічної продукції, локальний аспект – з точки зору місця виробництва, розповсюдження та споживання продукції, відіграє суттєву роль.

Органічна продукція традиційно мала локальну систему розповсюдження, поза стандартних каналів. Проте органічне сільське господарство з часом стало потребувати освоєння великих ринків, що стрімко розвиваються останніми роками. У країнах Європи ринок органічної продукції почав стрімко зростати наприкінці ХХ століття. Спочатку органічна продукція продавалася у спеціалізованих магазинах, але протягом останнього десятиріччя ця продукція також стала доступна у мережах звичайних продуктових супермаркетів.

Оцінюючи сталість виробництва і споживання продуктів, усі разом - екологічні, соціальні та економічні аспекти приймаються до уваги. Для цих трьох аспектів сталого розвитку важливе значення має місце виробництва та реалізації продукції. Продукти харчування, включаючи органічні, транспортуються на все більш віддалені дистанції, що здійснює відповідний вплив на навколишнє середовище. Соціальні та економічні наслідки зростання такої торгівлі менш передбачувані.

З одного боку, торгівля може мати позитивний вплив, забезпечуючи дохід для виробників та збільшуючи доступність продуктів для споживачів. З іншого боку, як імпорт, так і експорт продукції (сировини) може спричинити занепад виробництва на локальних ринках.

Ми переконані, що становлення органічної продовольчої локальної системи призведе до сталого регіонального розвитку і, як результат, сільське господарство та продовольча система регіону будуть забезпечувати не лише зростаючі темпи експорту, а й інтенсивний розвиток внутрішнього та локального продовольчого ринку.

Світовий досвід показує, що всі аспекти функціонування органічної локальної продовольчої системи, включаючи виробництво, переробку та збут продукції, є найбільш ефективними у кооперативній моделі.

Це дозволяє здійснювати демократичний контроль за діяльністю, розділяти прибуток,

мати доступ до капіталу, розподіляти роботу.

Сьогодні збутові органічні кооперативи відіграють провідну роль у формування органічної локальної продовольчої системи. Кооперативні суб'єкти такої системи забезпечують задоволення попиту на локальному рівні.

Для фермерів кооперативи надають можливість: долучитися до розгалуженого вертикально інтегрованого агробізнесу; використовувати спільний капітал; мати вихід на великий ринок; користуватися спільним устаткуванням, інфраструктурою та досвідом; колективно збувати продукцію. Найважливішим є той факт, що кооперативи надають можливість фермерам зайняти відповідну ринкову нішу в органічній локальній продовольчій системі та здійснювати спільну господарську діяльність, що була б мало ефективною для відокремлених фермерів. Фермери мають значну перевагу від участі в об'єднанні, що стимулює кооперацію більше, ніж конкуренцію та дозволяє збувати продукцію через централізовану систему продовольчого кооперативу. Результатом виключення посередників є збільшення прибутку фермера. Споживачі виграють за рахунок надходження гарантованої якісної місцевої органічної продукції [2].

Наскрізною метою діяльності органічних збутових кооперативів є покращення продуктивності органічного сільського господарства для поширення позитивного соціального, економічного та екологічного ефекту на сільську місцевість.

У Європі сьогодні поширена практика збутових кооперативів за схемою "тейкей", що дозволяє здійснювати прямі поставки органічної продукції безпосередньо від фермерів до споживачів. Ініціаторами, зазвичай, виступають кооперативи споживачів, які налагоджують прямі зв'язки з фермерами і частково фінансують їх сільськогосподарську діяльність з метою отримання продукції відповідної якості за низькими цінами пропорційно до здійснюваного фінансування.

Прикладом такого кооперативу в США є ферма в Анн-Арборе: учасники кооперативу за 150 дол. отримують протягом року близько 100 кг органічних овочів. Подібна система взаємодії виникла в Японії ще в 90-х роках ХХ століття, коли біля мільйона споживачів уклали прямі договори на постійну поставку органічних продуктів, минаючи полиці магазинів [3].

Протягом останнього десятиріччя органічні фермери країн Європи об'єднуються у органічні збутові кооперативи.

Спочатку такі кооперативи були чи не єдиною можливістю для визначення потенційних ринків для збуту органічної продукції.

Проте сьогодні фермери залучаються до кооперативів для об'єднання ідей, капіталу та практик з метою загального збільшення доданої вартості продукції та посилення ринкової позиції власної продукції. Ініціювати та управляти органічними збутовими кооперативами сьогодні можуть не лише фермери, а й споживачі, оператори ринку чи місцева влада, наприклад, для поширення та підтримки місцевого виробництва продукції, або екологічно дружнього способу ведення сільського господарства, або для підвищення доступу до продукції високої якості. Залучення різних гравців ринку та різноманіття цілей для вступу до таких кооперативів вказує на потенційну важливість їх функціонування у сільській місцевості.

Органічний збутовий кооператив представляє собою комерційне об'єднання, до якого, як правило, залучені виробники органічної продукції (фермери), споживачі, оператори ринку, та взаємодія яких покращує стратегічну ринкову позицію органічного продукту [2].

Органічні збутові кооперативи у різних країнах Європи відрізняються своїми цілями діяльності, організаційною структурою, підходами у менеджменті та маркетинговій діяльності. Проте існує також і ряд схожих рис діяльності таких кооперативів. Органічні збутові кооперативи, що функціонують на менш розвинутих ринках органічної продукції (Чехія, Естонія, Португалія), утворені з ініціативи операторів ринку та споживачів, а фермери виступали ініціаторами на вже розвинутих ринках (Франція, Швеція, Італія, Норвегія).

Багато органічних збутових кооперативів продають свою продукцію в межах свого регіону, але «експорт» поза регіоном є цілком поширеною практикою. В умовах зростаючої конкуренції з боку великих продовольчих компаній, професійний маркетинг є все більш потрібним. Загалом 54% органічних збутових кооперативів Європи мають власних потенційних покупців в регіоні функціонування.

Лише 10% органічних збутових кооперативів Європи зазначають, що мають своїх головних торгових партнерів за межами регіону. Навіть, якщо кооперативи невеликі та сфокусовані на локальній діяльності, у більшості країн Європи вони мають змогу реалізувати власну органічну продукцію через звичайну мережу роздрібної торгівлі. Майже 55% усіх органічних збутових кооперативів використовують ці канали збуту продукції, а залишки партій продають через мережу спеціалізованих магазинів здорового харчування та органічної продукції [4].

Органічні збутові кооперативи сьогодні тісно співпрацюють з мережами супермаркетів, власники яких в країнах Європи, Америки та Канади усвідомили, що споживачі все більше віддають перевагу органічній продукції місцевого виробництва. Незважаючи на той факт, що продаж такої продукції на одній полиці з імпортованою становить загрозу ефективності системі закупівель, супермаркети підписують контракти з місцевими збутовими кооперативами органічних фермерів і утворюються так звані продовольчі кооперативи.

У Канаді широко відомий продовольчий кооператив «Атлантик», який поряд із звичайною продукцією пропонує також і органічну. Мережа супермаркетів в Канаді співпрацює з місцевими фермерами на кожному етапі продовольчого циклу, забезпечуючи фермерів кормами, насінням та іншою необхідною підтримкою для вирощення відповідної продукції. Коли продукція готова для реалізації, «Атлантик» здійснює оптову закупівлю та розповсюджує її через свою мережу.

Близько 100 кооперативів споживачів закупають органічну продукцію в «Атлантик» і задовольняють потреби близько 200 тисяч сімей. Близько 5000 осіб забезпечені постійною роботою [5].

Розвиток кооперації серед органічних сільгоспвиробників має добрі перспективи, зумовлені перевагами у сфері обслуговування, а саме:

- 1) кооперативи забезпечують формування цивілізованого і стабільного ринку органічної продукції;
- 2) кооперація сприяє розвитку вертикальної інтеграції та витісненню з ринку зайвих торгових посередників;
- 3) кооперативи виконують соціальну функцію, забезпечуючи вищі доходи дрібних товаровиробників, розвиток демократії і самоврядування у сільській місцевості, створення додаткових робочих місць, успішне протистояння конкурентам тощо.

Створення органічного збутового кооперативу має на меті поліпшення прибутковості окремого його члена за рахунок отримання вищої ціни за одиницю реалізованої через кооператив продукції.

Така можливість з'являється в кооперативі завдяки тому, що:

- можна сформувати велику партію органічної продукції певного типу (овочі, фрукти, м'ясо, молочні продукти), концентруючи поставки членів кооперативу, що зазвичай є дрібними фермерами;
- продати дану партію за вищою ціною відразу або через певний проміжок часу вже встановленому покупцеві;
- після передачі функцій збуту виробленої органічної продукції збутовому кооперативу фермер зможе сконцентрувати свої зусилля на нарощуванні виробництва цієї продукції або диверсифікувати виробництво з іншими членами кооперативу;
- у кооперативі можна спільно утримувати спеціалістів з маркетингу, які й займаються просуванням продукції на ринку, а також спільно проходити процес сертифікації продукції;

– у збутовому кооперативі у кожного фермера з'являється можливість реалізувати свою продукцію під спільною маркою, яка дозволяє споживачеві ідентифікувати продукцію.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** Сьогодні органічне сільське господарство є досить розвинутим у багатьох країнах світу. Україна не стоїть осторонь цього процесу – вже понад 30 років практикується виробництво органічної продукції в Полтавській області (СП «Агроєкологія») та протягом останнього десятиріччя до цього процесу залучилися чимало сільгоспвиробників інших регіонів країни.

Слід зауважити, що середній розмір органічного сільськогосподарського підприємства в Україні становить до 1000 га. Проте, незважаючи на таку позитивну довготривалу практику та на експортний потенціал органічної продукції України, залишаються відкритими питання щодо державної підтримки цього напрямку та розвитку інфраструктури вітчизняного органічного ринку (зокрема становлення нормативно-правової бази та контролюючих органів).

За даних умов роль збутових кооперативів виробників органічної продукції в Україні стає очевидною: задоволення попиту місцевих споживачів на екологічно чисті та корисні продукти; можливість вести спільну господарську діяльність та залучати кошти інвесторів, спільно проходити процес сертифікації, що значно дешевше для кооперативних угруповань аніж для відокремлених сільгоспвиробників.

До процесу створення таких кооперативів слід залучати дорадчі служби, спілки споживачів, представників відповідних контролюючих органів влади. З огляду на міжнародну практику функціонування збутових кооперативів виробників органічної продукції Україна має розвивати власний потенціал, стимулювати становлення внутрішнього ринку органічної продукції, сприяти створенню та ефективній діяльності таких кооперативів в межах своїх регіонів.

У цьому контексті актуальності набуває подальше вивчення питань організації збуту органічної продукції вітчизняних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, шляхів підвищення ефективності виробництва органічної продукції в межах окремого регіону та ролі державного управління в процесі становлення вітчизняного ринку органічної продукції з урахуванням європейського досвіду.

### Література

1. Matt Lobley. The Impact of Organic Farming on the Rural Economy in England. Final Report to DEFRA. / Matt Lobley, Matt Reed. [Electronic source]. – Access: [http://orgprints.org/10114/2/Impacts\\_of\\_organic\\_farming\\_on\\_the\\_rural\\_economy\\_RE0117.pdf](http://orgprints.org/10114/2/Impacts_of_organic_farming_on_the_rural_economy_RE0117.pdf).
2. Organic Marketing Initiatives and Rural Development: Summary of results and conclusions [Electronic source]. – Access: [http://orgprints.org/10652/1/OMIaRD\\_Results\\_for\\_SCOF.pdf](http://orgprints.org/10652/1/OMIaRD_Results_for_SCOF.pdf).
3. Сологуб Ю. Тенденции развития органического земледелия в мире / Ю. Сологуб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=15631>.
4. Egon Noe. Farm enterprises as self-organizing systems: A new transdisciplinary framework for studying farm enterprises? / Egon Noe, Hugo Fjelsted Alrøe. – [Electronic source]. – Access: [http://orgprints.org/325/2/Noe\\_and\\_Alroe\\_2004\\_Farms\\_as\\_self-organizing\\_systems\\_POSTPRINT.pdf](http://orgprints.org/325/2/Noe_and_Alroe_2004_Farms_as_self-organizing_systems_POSTPRINT.pdf).
5. Local food initiatives in Canada – an overview and policy recommendation. [Electronic source]. – Access: [www.coopscanada.coop/LocalFoodInitiatives\\_in\\_Canada\\_Brief-Final\\_18jun08.pdf](http://www.coopscanada.coop/LocalFoodInitiatives_in_Canada_Brief-Final_18jun08.pdf).