

МАТЕЙ

Василь Васильович
nitro1@ukr.net

УДК 334.726

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
КООПЕРАТИВІВ У ЄС

INTERNATIONALIZATION OF AGRICULTURAL COOPERATIVES IN EU

к. е. н.

Стаття присвячена дослідженню процесів інтернаціоналізації сільськогосподарських кооперативів в Європейському Союзі та основних чинників, що стимулюють їх виходити за межі національних кордонів. В статті розглядаються основні форми зовнішньої експансії сільськогосподарських кооперативів, а також напрямки залучення іноземних членів. Також охарактеризовано чотири типи стратегії транснаціоналізації: залучення нових членів із сусідніх країн, поглинання кооперативом іноземної компанії із наступним запрошенням її постачальників стати його членами, створення нового транснаціонального кооперативу, злиття або поглинання кооперативів із різних країн.

* * *

Статья посвящена исследованию процессов интернационализации сельскохозяйственных кооперативов в Европейском Союзе и основных факторов, что стимулируют их выходить за рамки национальных границ. В статье рассматриваются основные формы внешней экспансии сельскохозяйственных кооперативов, а также способы привлечения иностранных членов. Также охарактеризованы четыре типа стратегии транснационализации: привлечение новых членов из соседних стран, поглощение кооперативом иностранной компании с последующим приглашением ее поставщиков стать его членами, создание нового транснационального кооператива, слияния или поглощения кооперативов из разных стран.

* * *

One of the main trends in the global economy is the internationalization of agriculture. The saturation of domestic markets, increased competition and low prices for agricultural products led to stimulate agricultural producers to enter foreign markets and cooperate with foreign partners.

The purpose of the article is to identify factors that influence the development of internationalization of agricultural cooperatives in the EU, main foreign market strategies, and how they attract new members.

The article identifies the factors that stimulate agricultural cooperatives to go beyond national boundaries: the limited opportunities for growth in the home country, liberalization of agricultural market in the EU and in the world, the integration of the European market, the concentration among food retailers, consumer demand for more variation, more convenience and higher quality. Distinguish between international and transnational cooperatives is considered in the article. International cooperatives are cooperatives with suppliers in more than one country. Transnational cooperatives are cooperatives with members in more than one country. In recent years, the number of transnational agricultural cooperatives in the EU is increasing. Many of these transnational cooperatives act also as international cooperatives. The main sectors with transnational cooperatives are cereals, fruit and vegetables and dairy. Mostly, they are found in the Nordic countries (Denmark, Sweden, Germany and Finland) and in Benelux. There are four transnationalisation strategies of the agricultural cooperatives: when a national cooperative invites members from neighboring country, through acquisitions in foreign countries, via the establishment of a new cooperative, through mergers or acquisition between national co-operatives.

External expansion of agricultural cooperatives in the EU has different forms, the main of which is the inviting of foreign suppliers or the foreign members. In the last case, the most common strategic alternatives are inviting of members from neighboring countries and cross-border mergers and acquisitions.

Ключові слова: інтернаціоналізація, транснаціоналізація, сільськогосподарський кооператив, міжнародний кооператив, транснаціональний кооператив

Ключевые слова: интернационализация, транснационализация, сельскохозяйственный кооператив, международный кооператив, транснациональный кооператив

Keywords: internationalization, transnationalization, agricultural cooperative, international cooperative, transnational cooperative

ВСТУП

Однією з головних тенденцій сучасної світової економіки є посилення інтернаціоналізації виробництва, що охоплює всі галузі економіки, в тому числі й сільське господарство. Насиченість внутрішніх ринків, посилення конкурентної боротьби та падіння цін на сільськогосподарську продукцію наприкінці минулого століття зумовили необхідність активнішого виходу сільськогосподарських виробників на зовнішні ринки та кооперації зусиль з іноземними партнерами. Хоча процеси інтернаціоналізації розгортаються у всіх країнах світу, але найбільш інтенсивними вони є в економічно розвинутих країнах, зокрема в країнах Європейського Союзу.

Проблеми інтернаціоналізації були предметом дослідження багатьох іноземних та вітчизняних науковців, серед яких варто згадати П. Кругмана, Е. Хекшера, М. Портера, О. Рогача, А. Філіпенка, В. Геєця та ін.. Над питаннями інтернаціоналізації сільськогосподарських кооперативів працювали такі дослідники як Ж. Нілсон, О.Мадсен, Дж. Бійман, С. Хесс, П. Оліла та ін..

МЕТА РОБОТИ полягає у виявленні чинників розвитку процесів інтернаціоналізації сільськогосподарських кооперативів у ЄС, дослідженні ключових шляхів їх виходу за межі національних кордонів, а також того, яким чином відбувається залучення нових членів з-за кордону.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При підготовці статті в якості інформаційної та методологічної бази використовувалися наукові праці, матеріали періодичних видань та Інтернет-ресурси з питань інтернаціоналізації сільськогосподарських кооперативів.

При здійсненні дослідження використано історичний метод для виявлення чинників, що сприяли виходу європейських сільськогосподарських кооперативів за межі національних кордонів, а також методи статистичного аналізу, порівняння та синтезу існуючих досліджень.

РЕЗУЛЬТАТИ

Обмежені можливості зростання всередині країни, що визначається головним чином насиченістю внутрішнього ринку, а також ймовірні заборони на злиття та поглинання всередині країни, стимулюють сільськогосподарських виробників, серед яких і кооперативи, до пошуку шляхів зовнішньої експансії. Це характерно насамперед для компаній із невеликих країн таких, як Нідерланди та Данія, й меншою мірою із більших країн, таких як Німеччина та Франція [1].

Інтернаціоналізація може мати різні форми: експорт товарів або послуг, продаж ліцензій, прямі іноземні інвестиції тощо. В останньому випадку, фірма може створити спільне підприємство з іноземною компанією, купити існуюче виробництво або створити повністю нове виробництво. Вибір стратегії інтернаціоналізації головним чином залежить від типу компанії та її продукції. Невеликі компанії часто обирають експорт, зважаючи на те, що прямі іноземні

інвестиції пов'язані із значними витратами та ризиками. Великі виробники схильні до виробництва за кордоном, враховуючи економію від масштабу та на транспортних витратах.

Окрім обмежених можливостей для розвитку всередині країни, існують також інші чинники, що стимулюють сільськогосподарські кооперативи виходити за межі національних кордонів. По-перше, це лібералізація європейського та світового ринків сільськогосподарської продукції, а також інтеграція європейського ринку. По-друге, концентрація в секторі роздрібної торгівлі продуктами харчування значним чином посилює конкурентні позиції торговельних мереж порівняно із виробниками продуктів харчування. Тому останні шукають нові можливості для зростання за кордоном. По-третє, спостерігається зростання вимог європейських споживачів до якості продуктів харчування та виникнення потреби в більш широкому асортименті. Окрім цього, європейського споживача турбує нормальне поводження із тваринами та мінімальний негативний вплив на зовнішнє середовище. Вказані особливості вимагають від виробників збільшувати зусилля по розробці нових продуктів, контролю за якістю та маркетингових заходів, що вимагає значних інвестицій, фінансувати які простіше за рахунок міжнародних операцій.

У Європейському Союзі розрізняють поняття міжнародного та транснаціонального кооперативу. Міжнародний кооператив – кооператив, що має постачальників в інших країнах, але всі його члени мають національне походження. Транснаціональний кооператив – кооператив, що має членів в двох або більше країнах [1].

В останні роки в ЄС спостерігається тенденція до зростання кількості транснаціональних сільськогосподарських кооперативів. При цьому, вони діють лише в деяких галузях. Головним чином у молочній галузі, вирощуванні та переробці фруктів та овочів, вирощуванні зернових (табл. 1). Країнами поширення транснаціональних кооперативів є передусім країни північно-західної Європи: Бельгія, Нідерланди, Данія, Німеччина, Швеція і Фінляндія.

У 2012 р. в Європі діяло 46 транснаціональних сільськогосподарських кооперативів, 45 з яких були також міжнародними.

В інших регіонах світу транснаціональні кооперативи є рідкісним явищем. Зокрема, в Північній Америці діє невелика кількість таких кооперативів, успішним представником яких є Ocean Spray – кооператив, що об'єднує фермерів із США, Канади та Чилі, що займаються вирощуванням журавлини.

У випадку, якщо керівництво кооперативу прийняло рішення про зовнішню експансію шляхом залучення нових членів за кордоном, існує декілька стратегічних альтернатив. Нілсон та Мадсен виділяють чотири стратегії транснаціоналізації кооперативів [2]:

- 1) Залучення нових членів із сусідніх країн.
- 2) Поглинання кооперативом іноземної компанії (що не є кооперативом) з наступним запрошенням її постачальників стати членами кооперативу.
- 3) Створення нового транснаціонального коопе-

ративу фермерами із різних країн.

4) Поглинання або злиття кооперативу однієї країни із кооперативом з іншої країни.

Фермери із прикордонних регіонів інколи стають членами кооперативу із сусідньої країни, відстань до якого може бути меншою, ніж до місцевих кооперативів. Залучення нових членів із сусідніх країн є доці-

льним тоді, коли є можливість отримати ефект масштабу в переробці сировини та маркетингових заходах. Важливою передумовою реалізації цієї стратегії є відсутність мовних або культурних бар'єрів. Дана стратегія поширена серед кооперативів Бельгії та Нідерландів.

Таблиця 1

Транснаціональні та міжнародні сільськогосподарські кооперативи в ЄС за галуззю діяльності [1]

Галузь діяльності	А	Б	В
Зернові культури	4	7	7
Фрукти та овочі	12	3	15
Молочна галузь	6	3	8
Цукор	2	0	3
Інші галузі	8	1	12
Всього	32	14	45

А - Транснаціональні кооперативи, що мають членів у всіх країнах постачання.

Б - Транснаціональні кооперативи, що мають членів не у всіх країнах постачання.

В - Міжнародні кооперативи, що мають членів тільки в одній країні та постачальників у інших.

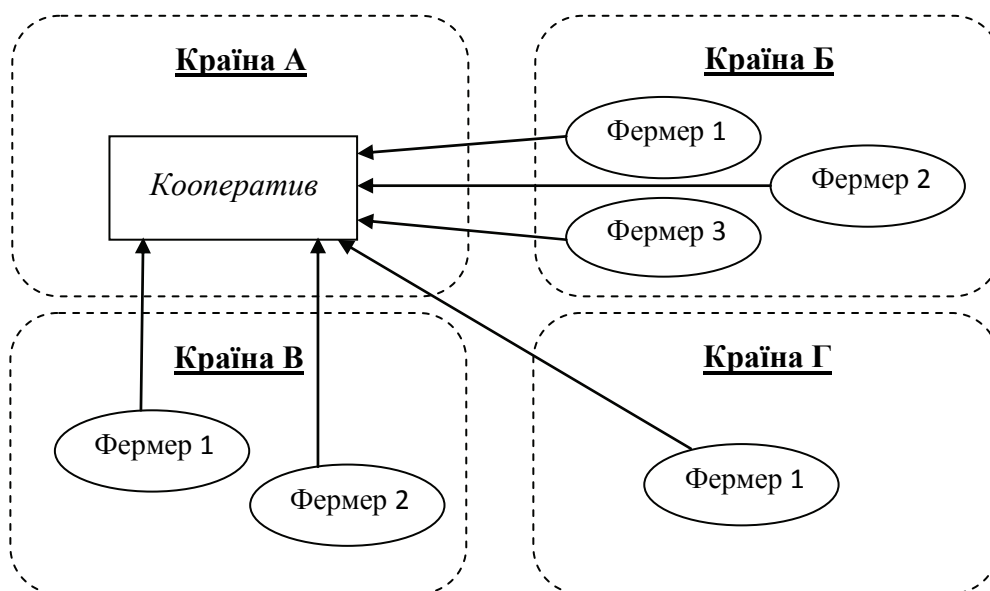
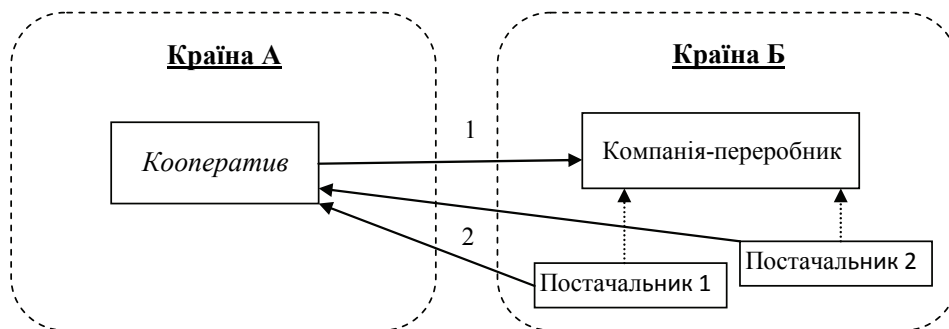


Рис. 1. Стратегія залучення нових членів із сусідніх країнах



1 – кооператив поглинає іноземну компанію

2 – постачальники іноземної компанії стають членами кооперативу

Рис. 2. Стратегія поглинання кооперативом іноземної компанії з наступним запрошенням її постачальників стати членами кооперативу

Придбання кооперативом іноземної компанії-переробника рідко спричинює створення транснаціонального кооперативу. Постачальники придбаної компанії можуть продовжувати працювати із новим

власником, але при цьому не отримуючи запрошення стати членами кооперативу. Прикладом реалізації цієї стратегії є нідерландський кооператив виробників картопляного крохмалю Avebe U.A., що поглинув у

1996 р. німецьку компанію Prignitz Stärke GmbH [6]. Після поглинання постачальники виробника із Німеччині отримали запрошення стати членами кооперативу. Така пропозиція була сприйнята позитивно, зважаючи на існування двосторонньої залежності між фермерами, що вирощують картоплю та виробниками картопляного крохмалю, а також системою квот в ЄС на виробництво картопляного крохмалю. Крім цього, членство в кооперативі є популярним інструментом зниження трансакційних витрат. Іншим прикладом є поглинання австрійським молочним кооперативом Berglandmilch активів німецького молочного кооперативу Rottaler Milchquell. Постачальники Rottaler Milchquell стали членами австрійського Berglandmilch. У 1997 р. нідерландський молочний кооператив Campina створив із німецьким кооперативом Molkerei Köln-Wuppertal спільне підприємство. Після цього, члени останнього отримали запрошення стати членами Campina. Поглинання активів іноземного кооперативу замість злиття із цим іноземним кооперативом зазвичай обирається у випадку коли він зазнає фінансових труднощів.

Створення нового транснаціонального кооперативу не є популярною стратегією. Цей тип транснаціоналізації поширений у плодово-овочевій галузі. Прикладом є Європейський фруктовий кооператив (European Fruit Cooperation, EFC), який був заснований у 2002 р. трьома спеціалізованими фруктовими кооперативами – jVeiling Haspengouw із Бельгії, Württembergische Obstgenossenschaft Raiffeisen e.G. із півдня Німеччина та Koninklijke FruitmastersGroep із Нідерландів. На сьогодні, EFC об'єднує 1600 виробників фруктів із товарооборотом 330 млн. євро [3]. Іншим прикладом транснаціонального кооперативу у плодово-овочевій галузі є In-Co, що створений у 2006 р. і об'єднує Veiling Profruco, CLTV Zundert (Нідерланди) та Veiling Hoogstraten (Бельгія). Обидва згадані кооперативи займаються постачанням свіжих фруктів та овочів. В контексті даної стратегії варто також згадати B.N.D. Internationale Telersvereniging – кооператив, що займається постачанням овочів для переробних підприємств та включає членів із Бельгії, Нідерландів та Німеччини.

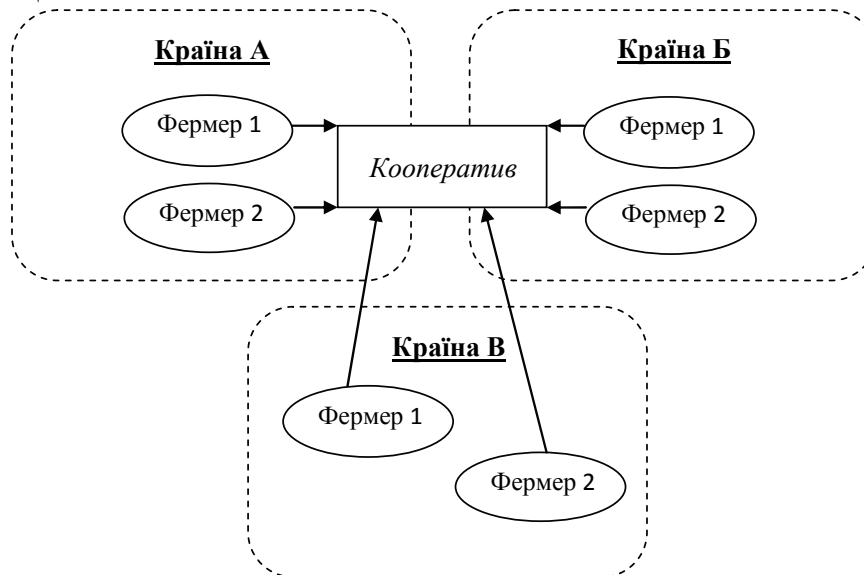


Рис. 3. Стратегія створення нового транснаціонального кооперативу фермерами із різних країн

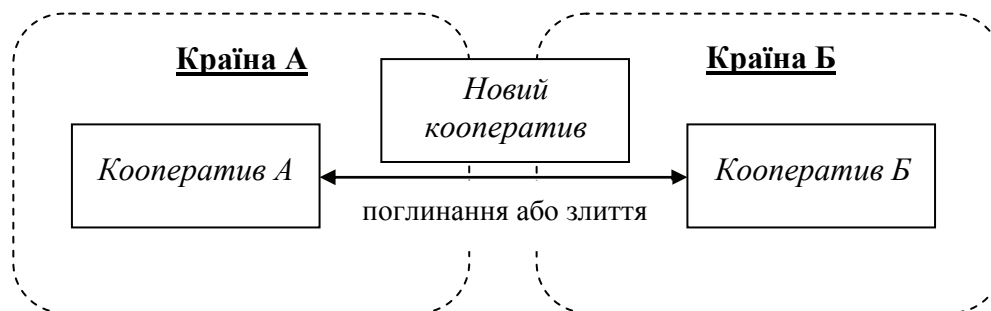


Рис. 4. Стратегія поглинання або злиття кооперативу однієї країни із кооперативом з іншої країни.

Приклади транснаціональних кооперативів, що створені внаслідок транскордонних злиттів двох або більше кооперативів можна знайти у молочній галузі – кооператив Arla Foods, що створений в результаті злиття у 2000 р. датського кооперативу MD Foods і шведського Arla. На сьогодні, його членами є 11 200 фермерів із 7 країн (Швеція, Данія, Німеччина, Вели-

кобританія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург). У 2003 р. Arla Foods зроблено невдалу спробу поглинути нідерландський кооператив Campina. Після чого вони поглинули деякі невеликі кооперативи у Швеції та Данії. У 2011 р. Arla Foods злився із Hansa Milch, Німеччина [5].

Транскордонні злиття і поглинання між коопера-

тивами є менш популярною стратегією, ніж злиття і поглинання між кооперативом та іноземною компанією, що не є кооперативом. Це обумовлено такими причинами:

- запрошення іноземного фермера або постачальника стати членом кооперативу може ускладнити процес прийняття рішень та комунікації всередині кооперативу, особливо у випадку, якщо іноземний учасник розмовляє іншою мовою. Також додаткові труднощі можуть виникнути через різницю в культурних цінностях, практиці ведення бізнесу тощо.

- іншою перешкодою може бути можливість розмиття доходів членів кооперативу. Якщо іноземна діяльність є успішною, то прибуток від неї розподіляється між поточними членами кооперативу. У випадку нових членів, їх також потрібно включати в розподіл.

- запрошення іноземних постачальників стати членами кооперативу означає розмиття власності (за умови, якщо вони не вносять активи відповідного еквіваленту).

- створення та управління іноземного підрозділу є складною задачею для керівництва кооперативу. Ще складнішим є врахування інтересів іноземних членів.

Але з іншого боку, транскордонні злиття і поглинання можуть бути джерелом ефекту масштабу, що зумовлює зменшення витрат на одиницю продукції, зокрема таких витрат [8]:

- виробничі витрати;
- витрати на розробку продукції;
- інвестиційні та фінансові витрати;
- ринкові витрати;
- адміністративні витрати;
- витрати на закупівлю сировини.

ВИСНОВКИ

Процеси інтернаціоналізації виробництва охопили

всі сфери економічної діяльності, в тому числі й сільське господарство. Сільськогосподарські кооперативи, що є ключовими суб'єктами сільського господарства ЄС, активно виходять за межі національних кордонів. Їх зовнішня експансія має різні форми, головними з яких є залучення іноземних постачальників або залучення іноземних членів. У останньому випадку найбільш поширеними стратегічними альтернативами є залучення членів із сусідніх країн та транскордонні злиття і поглинання між кооперативами.

Список використаних джерел

1. Bijman J., Piopoulos C., Poppe K.J., Gijssels C., Hagedorn K., Hanisch, M., Sangen, G. Support for Farmers' Cooperatives. Final report [Електронний ресурс]. – Wageningen UR, 2012. – 127 р. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/external-studies/2012/support-farmers-coop/fulltext_en.pdf.
2. Nilsson J., Madsen O. Issues in cross-border mergers between agricultural co-operatives // Journal of Co-Operative Studies. – 2007. – № 40:3. – P. 27–38.
3. European Fruit Cooperation (EFC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.efcfruit.com/en>
4. B.V.D. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bnd-itv.be/>.
5. Arla Foods [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.arla.com.
6. Avebe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.avebe.com.
7. Ocean Spray [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oceanspray.com.
8. Sudarsanam P.S. Creating Value from Mergers and Acquisitions: the Challenges. 2nd ed. – Harlow: Financial Times Prentice Hall, 2010. – 816 p.