

УДК 631.115.8:334.73

КАРПЕНКО А.М., канд. екон. наук

*Білоцерківський національний аграрний університет***ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ
КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В УКРАЇНІ**

В статті розглядаються проблеми розвитку кооперативного руху в умовах багатуокладності аграрної економіки. Автором виявлено основні чинники, що впливають на розвиток сільськогосподарської кооперації в Україні. Особлива увага приділяється оцінці розвитку кооперативних формувань, які створені об'єднанням особистих селянських господарств. Проведено аналіз квазікооперації як одного з її видів. У процесі дослідження з'ясовані основні причини, що перешкоджають розвитку кооперативів. Здійснено оцінку діяльності сільської споживчої кооперації як одного з напрямків кооперативного руху в сільській місцевості. Запропоновані заходи, які спрямовані на розвиток різних видів кооперативів у сільських населених пунктах.

Ключові слова: особисті селянські господарства, кооператив, сільська споживча кооперація.

Постановка проблеми. Нині в основу діяльності товаровиробників закладено нові методи господарювання, які ґрунтуються на ринкових відносинах, тому питання інтеграції та кооперації набувають нового змісту і мають велике значення для стабілізації та підвищення ефективності агропромислового виробництва.

Як доводять реалії й досвід провідних країн світу, на сучасному етапі, на відміну від початкових ринкових реформ, що орієнтовані на створення дрібнотоварного виробництва, основна увага приділяється розвитку великих сільськогосподарських підприємств через удосконалення форм їх виробничої й економічної кооперації із підприємствами, що переробляють сировину. Удосконалення економічних відносин досягається за вертикальної системи кооперації, в якій учасники виробництва, переробки, використання й реалізації продукції м'ясного скотарства об'єднані в одній організаційно-управлінській і економічній системі, що орієнтована на максимальну ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у становлення та розвиток кооперації в Україні зробили класики кооперативної думки, насамперед, М. Туган-Барановський, А. Жук, Б. Мартос, О. Онищенко, К. Паньківський, С. Подолинський, Є. Храпливий, А. Чайнов та ін.

Наразі проблеми ефективного розвитку кооперації в аграрній сфері економіки знаходяться у центрі уваги наукових досліджень П. Березівського, В. Гончаренка, Ф. Горбоноса, В. Зіновчука, М. Маліка, Л. Молдован, А. Пантелеймоненка, Г. Черевко, Т. Швець та ін. Водночас не всі теоретичні та прикладні питання із зазначеної проблеми вивчені достатньою мірою, особливо на регіональному рівні.

Мета дослідження – здійснити оцінку сучасного стану функціонування кооперативного руху на селі та запропонувати заходи його подальшого розвитку в умовах багатуокладності аграрної економіки.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети в ході дослідження використовувались такі методи: абстрактно-логічний, системного аналізу, монографічний і метод статистики.

Результати досліджень та їх обговорення. Нині відновлення соціальної інфраструктури сільських територій нерозривно пов'язано зі створенням належного економічного підґрунтя. І саме розвиток дрібно- та середньотоварних виробників через об'єднання у сільгоспокооперативи вже підтримали понад 83% опитаних голів сільських і селищних рад України. Таким чином, громада погоджується, що кооперація сприятиме збільшенню доходів селян через зайнятість, створення комфортних умов праці та розвиток інфраструктури [1].

Ідею об'єднання власників ОСГ у кооперативи підтримують, за даними анкетного опитування, в цілому тільки 5% респондентів. Більше третини респондентів (34,8%) орієнтуються на подальший розвиток взаємодії між ОСГ та великотоварним сільськогосподарським виробництвом.

Слід зазначити, що крім позитивного ефекту від кооперації можуть виникнути і додаткові ризики. До таких ризиків, на нашу думку, слід віднести: ризик залежності від партнера по кооперації; ризик витоку комерційної інформації через некоректні дії партнера (партнерів) по відносинах у межах сільськогосподарської кооперації; ризик, пов'язаний із необхідністю додержання господарського законодавства іншої країни (для міжнародної сільськогосподарської кооперації), ризик, пов'язаний із виникненням квазікооперації.

Під квазікооперацією доцільно розуміти такі відносини між суб'єктами господарювання, які мають формальні ознаки сільськогосподарської кооперації, але дають не стільки соціально-економічний ефект для учасників коопераційних відносин, скільки прихований економічний ефект для окремих їх керівників і спеціалістів, обмеженого кола зацікавлених осіб. Квазікооперація тісно поєднана з корупцією й іншими господарськими злочинами, хоча за формою відносини квазікооперації можна помилково розглядати як відносини сільськогосподарської кооперації.

Основні відмінності квазікооперації від сільськогосподарської кооперації такі: відносини квазікооперації забезпечують позитивний ефект не стільки суб'єктам господарювання, скільки окремим особам; ці відносини завжди мають нетранспарентний (інформаційно-непрозорий) характер; торговельні та інші операції в межах цих відносин здійснюються за цінами, нижчими від середньоринкових.

Характерною рисою сільськогосподарської кооперації, що вирізняє її від інших способів співпраці суб'єктів господарської діяльності, є довгостроковий і стійкий характер коопераційних зв'язків і відносин. Ці ознаки повною мірою характерні й для існуючих в економічній практиці відносин квазікооперації. Саме довгостроковість і стійкість відрізняють квазікооперації від, наприклад, одиничних випадків неефективного придбання сировини за цінами вище ринкових.

Вважаємо, що відносини квазікооперації і відносини комерційного підкупу не є тотожними. Відносини квазікооперації, як правило, вкрай ретельно маскуються, дуже добре організовані й націлені на тривалий період функціонування, тому виявити такі схеми правоохоронним органам, на відміну від одиничних, ситуативних актів господарської корупції, вкрай складно. Одиничні випадки комерційного підкупу можуть бути ініційовані й низовими співробітниками, наприклад, збутових відділів сільськогосподарського підприємства, а добре організовані, довгострокові схеми квазікооперації функціонують, як правило, з відома менеджменту вищої ланки управління.

Відносини квазікооперації, зважаючи на їх організованість, становлять більшу загрозу для сільськогосподарських підприємств, ніж одиничні корупційні акти. Слід зазначити, що дослідження відносин квазікооперації вельми ускладнене з тих самих причин, за якими складно безпосередньо дослідити будь-які типи соціально-економічних відносин у тіншовій економіці. Так, більш-менш точно вимірюваний нині обсяг корупційних відносин у бізнесі не може бути водночас індикатором інтенсивності квазікоопераційних відносин. Адже корупційні відносини охоплюють переважно взаємодію підприємців і представників державних органів, а відносини квазікооперації формуються між суб'єктами господарювання.

Формально відносини квазікооперації можуть маскуватися під відносини сільськогосподарської кооперації. Так, за збутової квазікооперації відносини між сільськогосподарським підприємством і фірмою-посередником з реалізації продукції за невігідними для сільськогосподарського підприємства цінами можуть офіційно мотивуватися тим, що фірма-посередник має набагато кращий, більш кваліфікований штат маркетологів, добре налагоджені зв'язки з потенційними споживачами продукції тощо. У цьому випадку відносини квазікооперації за формою дійсно нагадують маркетинговий аутсорсинг, але в дійсності йдеться, звичайно, про «вимивання» значної частини прибутку суб'єкта господарювання на користь невеликих груп осіб, що контролюють діяльність «фірм-пристосованців». Щоб не враховувати 30–40% прибутку фірмі-посереднику, промислового підприємству набагато вигідніше замовити разове маркетингове дослідження ринку та сформувати власний штат кваліфікованих маркетологів.

Негативний вплив квазікооперації на економіку очевидний і визнається всіма дослідниками. Так, К.С. Фіоктістов справедливо зазначає, що «діяльність квазіринкових посередників являє собою стратегічну загрозу підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної промисловості в цілому» [3].

Важливим напрямом активізації збуту сільськогосподарської продукції є розвиток сільської споживчої кооперації, виробничі потужності якої були введені в дію за рахунок коштів пайовиків – жителів сільської місцевості. Рівень розвитку споживчої кооперації в нашій країні залишається низьким, передусім через відсутність підтримки з боку Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки), що не сприяє відродженню і зміцненню споживчих товариств, захисту інтересів її членів і сільського населення. Так, майнові об'єкти системи господарської кооперації перебувають у вкрай незадовільному стані, а ціни в кооперативних крамницях Укоопспілки завищені на 20–60 % порівняно з приватними торговельними закладами.

Функціональне значення діяльності споживчої кооперації із закупівлі сільськогосподарської продукції у населення розглядається нами в трьох аспектах. По-перше, закупівлі продукції

поповнюють ресурси організацій споживчої кооперації, що дозволяє розвивати громадське харчування і виробництво споживчих товарів, сприяє збільшенню обсягів обороту оптової й роздрібною торгівлі. По-друге, продаж населенням лишків сільськогосподарської продукції, виробленої в особистих селянських господарствах, ведення яких у їхніх власників є додатковим, а іноді й основним джерелом доходів. По-третє, крім економічних аспектів, діяльність із закупівлі сільськогосподарської продукції у населення є дотриманням принципу соціальної відповідальності споживчої кооперації, адже забезпечує зайнятість населення, можливість його проживання в малих сільських населених пунктах, у більшості з них відсутній роботодавець.

Основними умовами гармонізації взаємодій споживчої кооперації з ОСГ є: закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію мають бути справедливими, відшкодовувати витрати на виробництво продукції; розрахунок за здану продукцію має здійснюватися своєчасно, найкраще в момент здавання-приймання продукції; взаємодія зі здавальниками продукції має формуватися на довготривалій основі з гарантованими обсягами і термінами закупівель, коригуванням закупівельних цін відповідно до темпів інфляції.

Виявлені сутнісні аспекти взаємодій споживчої кооперації з особистими господарствами населення:

1. Збутові кооперативи закупають у населення лише ту сільськогосподарську продукцію, яку надалі зможуть реалізувати кінцевому споживачеві за цінами, що відшкодовують витрати.

2. Рівень закупівельних цін часто диктується переробними підприємствами, які є монополістами на локальному ринку. Органи влади також чинять тиск на процес ціноутворення, намагаючись хоча б частково регулювати ціни на споживчому ринку, щоб продукти харчування були доступними для малозабезпечених верств населення. Однак низька закупівельна ціна не забезпечує зниження роздрібних цін на продовольчі товари, а закупівлі сільськогосподарської продукції часто є нерентабельними для споживчої кооперації. Частка вартості сировини у структурі роздрібних цін на борошно пшеничне вищого гатунку становить 34,4%, витрати на виробництво – 10, а оборот сфери обігу – 47,7%. Ще більш складна ситуація з ціноутворенням і розподілом доходу у виробництві та продажу олії соняшникової: вартість сировини становить 28,4, а оборот сфери обігу – 53,6%.

3. Закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію та система розрахунків за здану продукцію не вигідні для населення, тому в ОСГ скорочується виробництво продукції, зменшується поголів'я великої рогатої худоби.

4. У зв'язку з нестабільністю економічної ситуації на ринку продовольства і сільськогосподарської сировини, закупівлі продукції у населення не можуть розвиватися за договорами з ОСГ на тривалу перспективу.

5. Для споживчої кооперації у багатьох випадках більш вигідними є закупівлі сільськогосподарської продукції, переважно плодів і ягід, не у населення, а у фермерів, великих сільськогосподарських підприємств, оптових організацій, а також на сільськогосподарських ринках.

6. Взаємодія заготівельних кооперативів із переробними підприємствами, а також із підприємствами роздрібною, оптовою торгівлі та громадського харчування на довготривалій договірній основі також відчутно впливає на розвиток заготівельної діяльності.

7. Податковий тиск, зокрема справляння ПДВ з вартості заготовленої сільськогосподарської продукції через мережу заготівельних пунктів сільської споживчої кооперації та відсутність пільгових відсотків на банківські кредити унеможливають здійснення основної діяльності установ споживчої кооперації.

На сьогодні потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні залишається нереалізованим. Кількість виробничих кооперативів у 2002–2012 рр. постійно зменшувалася, нечисленною була й кількість обслуговуючих кооперативів.

Такий вид кооперації сприяє: підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва завдяки оптимізації витрат товаровиробників на придбання засобів виробництва, проведення окремих технологічних операцій, здійснення маркетингових досліджень, а також збільшення прибутку від реалізації продукції; розширенню доступу сільськогосподарських товаровиробників, особливо особистих селянських і фермерських господарств, до агросервісних послуг; кращій організації для сільськогосподарських товаровиробників процесу реалізації продукції, більш ефективному використанню каналів збуту, досягненню міцних позицій на ринку, адаптації до ринкових умов; створенню додаткових робочих місць у сільській місцевості, поліпшенню соціального захисту сільського населення, підвищенню рівня життя на селі [4].

Розвиток добровільних селянських кооперативів передбачає вдосконалення переробної та обслуговуючої сфер, торгівлі, чим сприяє зростанню рівня зайнятості сільського населення, покращенню соціального клімату. Однак, незважаючи на очевидні переваги організації добровільних селянських кооперативів, більшість жителів села ще не готові до об'єднання: лише 6,4% селян погодилися б об'єднатися у кооператив із 10–20 надійних господарів, 34,1% респондентів відмовилися б, решта – вагалися з відповіддю. Ще менша кількість жителів села (4,0%) змогли б самостійно організувати такий кооператив, а довірили б його створення фахівцю, наприклад випускникові аграрного університету – 20,4% опитаних. Цілями об'єднання декількох селянських господарств, на думку учасників анкетного опитування, можуть бути взаємна підтримка односельців у складні моменти (про це свідчать відповіді 29,1% респондентів), взаємна допомога у виробництві сільгосп-продукції (13,7%), реалізація виробленої продукції (7,0%), закупівля кормів, насіння, добрив (5,4%). Третина опитаних (31,1%) стверджують, що в їхньому селі є надійні господарі, з якими можна було б об'єднатися в кооператив, що свідчить про досить розвинену соціальну мережу.

Усупереч деякій пасивності та невизначеності респондентів у судженнях про можливість створення добровільних селянських кооперативів жителі села (понад 50%) в ході опитування досить охоче висловлювали ідеї з приводу того, яку продукцію вигідніше виробляти і реалізовувати, об'єднавши зусилля кількох господарів у їхньому селі. Це така продукція: м'ясо (24,1%), молоко та молочні продукти (16,4%), м'ясо птиці (12,0%), зелень із теплиць (11,7%), зернові (10,7%), яйця (8,4%), квіти (7,0%).

Дослідження порядку функціонування постачальницько-збутових сільськогосподарських споживчих кооперативів виявило ряд недоліків у системі економічних відносин між кооперативами та їх членами: не обумовлюються зобов'язання членів щодо участі в діяльності кооперативу; у визначенні розміру обов'язкового пайового внеску і кооперативних виплат у розрахунок не береться обсяг участі членів у постачальницьких і збутових операціях кооперативу; обрана форма взаєморозрахунків припускає перехід права власності на поставлені засоби виробництва і продукцію, що реалізується; у роз-рахунках із членами кооперативу не враховуються терміни подачі заявок на надання послуг і територіальна віддаленість господарств. Наявність перелічених порушень зумовлена відсутністю конкретних механізмів реалізації положень статутів у досліджуваних кооперативах.

Із метою вдосконалення економічних відносин у постачальницько-збутових сільськогосподарських споживчих кооперативах нами запропоновано систему їх регулювання, яка базується на взаємодії положень статуту та внутрішнього регламенту [5].

На противагу посередницьким структурам, формуючи свою діяльність, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив має надати комплексний спектр послуг. Так, діяльність молочних кооперативів (заготівля молока) повинна передбачити не тільки збір молока і його попередню обробку, а й налагодження роботи пункту штучного осіменіння великої рогатої худоби, надання послуг із заготівлі кормів, у тому числі комбікормів, окультурення й професійний догляд суспільних пасовищ, пропонування ветеринарних послуг тощо.

Основні проблеми функціонування і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів зводяться до наступного. По-перше, це низький рівень державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації.

По-друге, подвійне оподаткування обслуговуючих кооперативів. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», обслуговуючі кооперативи не ставлять за мету отримання прибутку, а отже, мають бути визнані як неприбуткові організації і звільнені від оподаткування доходу.

По-третє, низький рівень професійних знань управлінського персоналу обслуговуючого кооперативу щодо цілей і мети створення, особливостей оподаткування та господарської діяльності об'єднання, шляхів подальшого розвитку кооперативу через відсутність спеціалізованої підготовки фахівців у цій сфері в системі вищої освіти.

Висновки. Відродження кооперативного руху на селі дозволить використовувати переваги великого товарного виробництва і враховувати інтереси сільських товаровиробників, сприяючи відродженню статусу селянина як господаря виробництва, реального власника засобів виробництва і виробленої ним продукції. Із цією метою необхідно здійснити:

- розробити державну цільову програму підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні, в якій передбачити: державну підтримку членам сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу на етапах створення та становлення, а також у просуванні сільськогосподарської продукції на ринок; заходи щодо поліпшення матеріально-

технічної бази обслуговуючих кооперативів; надання пільгових кредитів за схемами, що застосовуються для сільськогосподарських товаровиробників, під солідарну відповідальність членів кооперативу;

- ввести обслуговуючі кооперативи до переліку позичальників, яким надається компенсація по кредитах і позиках за програмами фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів і компенсації лізингових платежів;

- розробити інформаційно-просвітницький Інтернет-ресурс, який містив би нормативно-правову базу щодо створення та регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів, навчально-практичні матеріали, збірники та посібники з розвитку кооперативного руху на селі, інформаційні матеріали про вітчизняний та світовий досвід сільськогосподарської кооперації;

- здійснити законодавче регламентування організації та порядку діяльності створюваних сільськогосподарськими кооперативами підприємств із переробки їх продукції, де члени кооперативу є його засновниками та постачальниками сировини, а виробничий процес забезпечуватиметься найманими працівниками. При цьому одержаний прибуток розподілятиметься між членами кооперативу відповідно до обсягів продукції, поставленої підприємству кожним із них;

- аграрній біржі передбачити можливість акредитації сільськогосподарських кооперативів за спрощеною системою та надання канікул зі сплати біржового збору на період до 12 місяців, що дозволить кооперативам одержати стабільний канал реалізації продукції за ринковими цінами та зарекомендувати себе на біржі надійним постачальником продукції високої якості.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Горбонос Ф.В. Кооператив як форма прояву відносин / Ф.В. Горбонос // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 26–32.
2. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук: вид. 2-ге [перероб. та доп.]. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
3. Фиоктистов К.С. Бизнес-поведение современных предприятий // Бизнес-журнал. – №4. – 2007. – С. 6.
4. Зіновчук В.В. Особливості формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів // Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у ХХІ столітті. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – С. 196–200.
5. Паска І.М. Роль міжсільської кооперації за розподілу сільськогосподарської продукції в сільських домогосподарствах / І.М. Паска // Економіка АПК. – № 11, 2012. – С. 100–103.

Организационно-экономические основы развития кооперативного движения в Украине

А.Н. Карпенко

В статье рассматриваются проблемы развития кооперативного движения в условиях многоукладности аграрной экономики. Автором выявлены основные факторы, влияющие на развитие сельскохозяйственной кооперации в Украине. Особое внимание уделяется оценке развития кооперативных формирований, созданию путем объединения личных крестьянских хозяйств. Проведен анализ квазикооперации как одного из ее видов. В процессе исследования выяснены основные причины, которые препятствуют развитию кооперативов. Осуществлена оценка деятельности сельской потребительской кооперации как одного из направлений кооперативного движения в сельской местности. Предложены меры, направленные на развитие различных видов кооперативов в сельских населенных пунктах.

Ключевые слова: личные крестьянские хозяйства, кооператив, сельская потребительская кооперация.

Надійшла 08.10.2013.