

## КООПЕРАЦІЯ У ЗБУТОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*О. Л. Бурляй, кандидат економічних наук*

*О. С. Коваленко, аспірант\**

*Уманський національний університет садівництва*

*Проаналізовано проблеми та перспективи розвитку кооперативного руху в Україні. Обґрунтовано можливість створення логістичного кооперативу для поліпшення збутової діяльності підприємств, що займаються виробництвом плодів і ягід.*

***Садівництво, кооперація, прибутковість.***

Одним із головних важелів підвищення ефективності виробництва є цінова політика, яка, значною мірою, залежить від логістичного ланцюга «виробник-посередник-продавець-споживач». При цьому багато вчених вважають, що проблему збуту сільськогосподарської продукції можуть вирішити створення збутових кооперативів. Звичайно, кожне садівниче господарство може самостійно займатися реалізацією своєї продукції, проте, здебільшого, цьому перешкоджають: несформована збутова інфраструктура, неможливість забезпечити великі партії продукції та висока вартість утримання збутового підрозділу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питання розвитку кооперації в Україні та світі присвячені роботи В. Я. Месель-Веселяка, П. М. Макаренка, М. Й. Маліка, Ю. Е. Губені, О. В. Макушок, О. В. Скидана, Л. О. Мармуль та ін. [3,3]. Однак у більшості цих досліджень мало уваги приділено проблемі кооперації в збутовій діяльності галузі садівництва.

**Мета дослідження** – обґрунтування механізмів удосконалення збутової діяльності садівницької продукції.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток кооперації в сільському господарстві є одним зі шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в умовах складного економічного становища. Особливо важливе значення створення кооперативів має на селі, де роздрібненість особистих селянських господарств та господарств населення створює перешкоди для розвитку галузі. Селяни неспроможні самотужки забезпечити повний технологічний процес у садівництві, тому продукція, яку вони виробляють, здебільшого, не відповідає стандартам торговельних мереж. Тільки кооперація дасть змогу особистим селянським господарствам адаптуватися до ринкової економіки та забезпечити вирощування дійсно конкурентоспроможної продукції.

---

\* Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент О. Л. Бурляй.

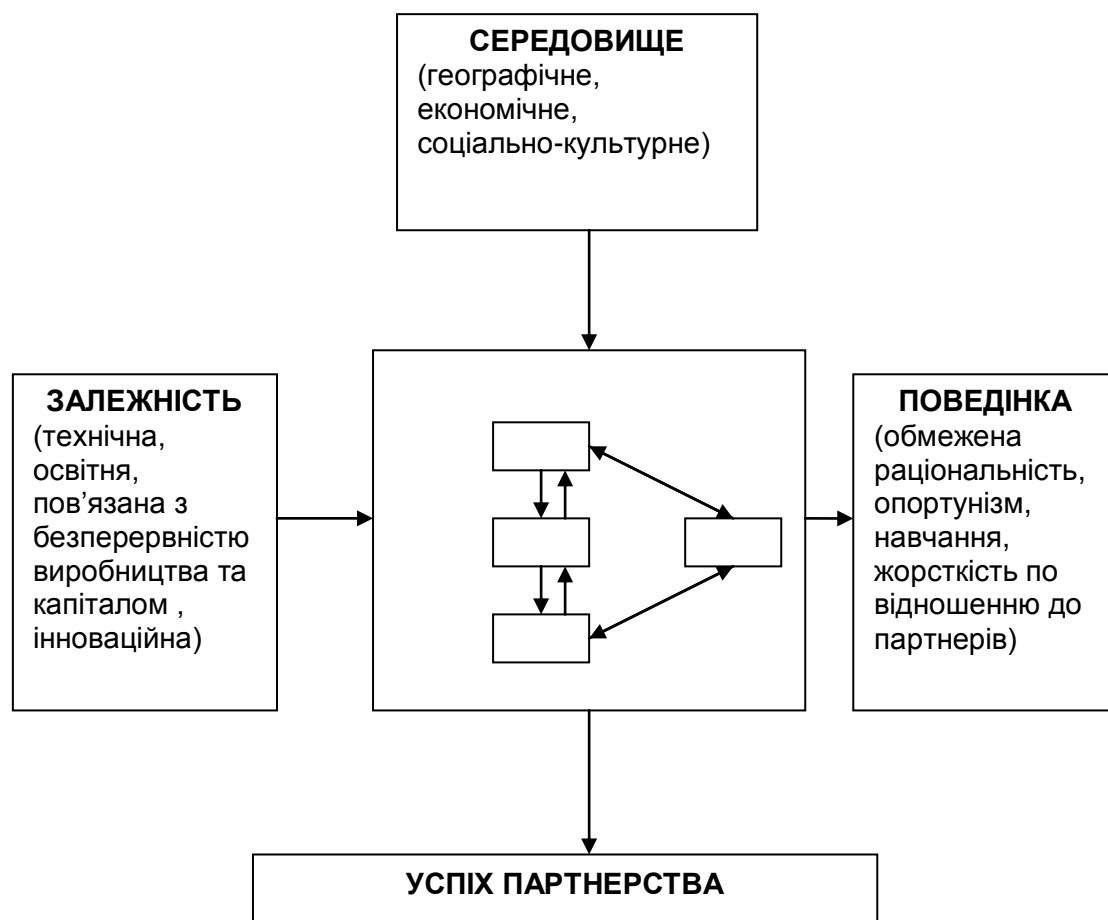
© О. Л. Бурляй, О. С. Коваленко, 2014

Зіггерс Г. і Траснекенс Дж. [5, 6] розробили модель із факторів, які впливають на успіх партнерства (рис. 1). Для того, щоб воно було успішним, партнерство повинно мати:

- а) явні переваги для всіх учасників;
- б) гарний стратегічний збіг інтересів партнерів;
- в) залучення всіх рівнів управління;

г) організаційну гнучкість (за винятком схем ведення господарства за контрактом).

На жаль, малі та середні товаровиробники не можуть напряму створювати стратегічні альянси, тому що такий вид партнерства можливий лише між фермерською організацією (наприклад, кооперативом) і великим агропромисловим підприємством. Таким чином, дрібні підприємства або домогосподарства повинні співпрацювати спочатку між собою для досягнення колективних підприємств, а потім вести переговори з іншими потенційними партнерами.



**Рис. 1. Модель факторів, які впливають на успіх існування партнерства між виробниками плодово-ягідної продукції\***

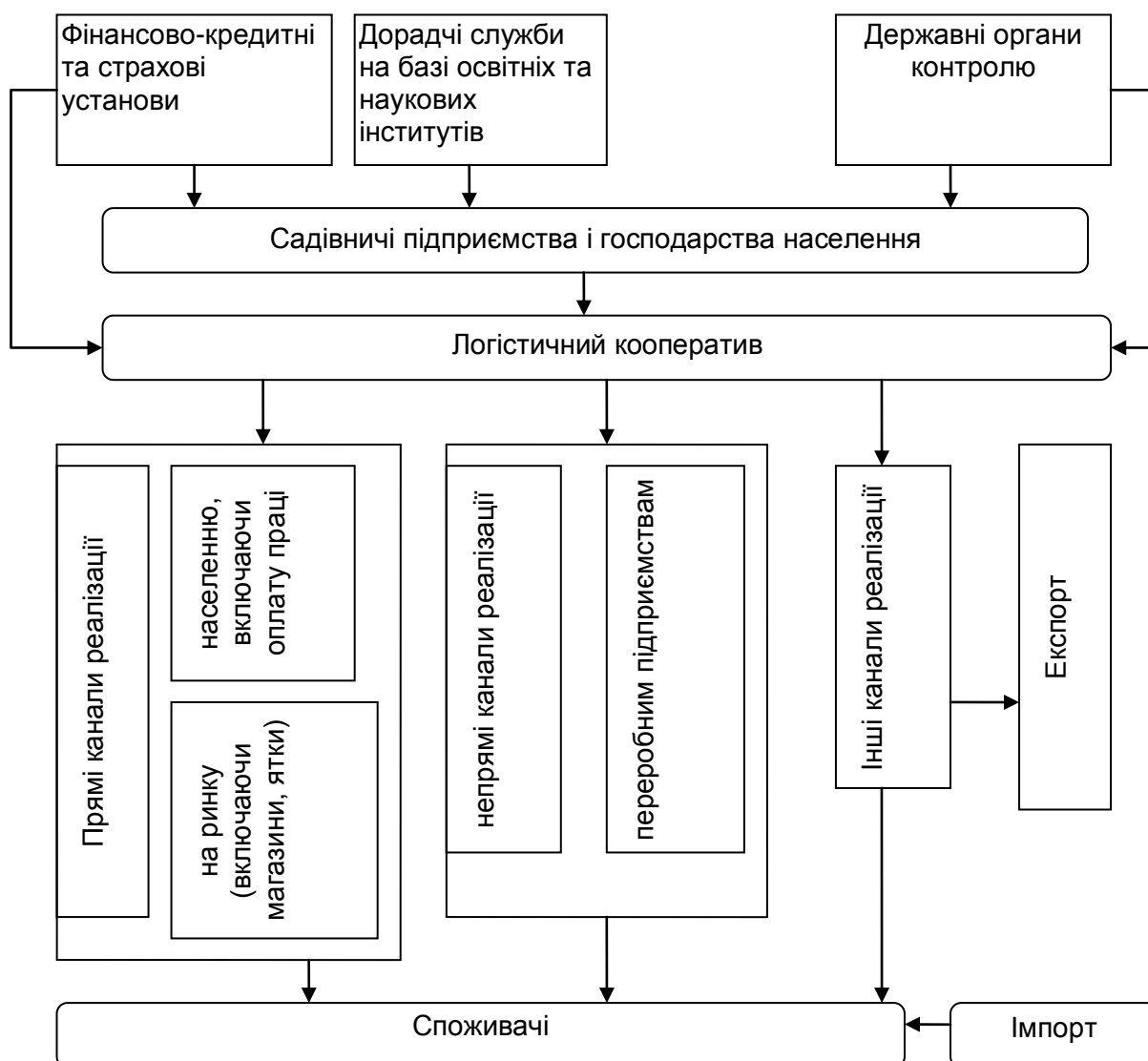
\*Джерело: [3].

Перші кооперативи з'явилися у світі як центри обміну інформацією, звертаючись за допомогою до яких, фермери мали можливість висловити своє ставлення до аграрної політики держави. Проте, з часом, список послуг, що надавали кооперативи, значно розширився. «Кооперативи

нового покоління» сформувалися близько 20–25 років тому, як спроба адаптації до нових умов розвитку сільського господарства. Вони характеризуються закритим членством фермерів та орієнтацією на інтеграцію виробництва і переробки продукції.

Ми погоджуємося з думкою американського економіста Майкла Гертлера, що кооператив – це «самостійна асоціація людей, об'єднаних на добровільній основі з метою задоволення своїх економічних, соціальних і культурних потреб в межах спільної власності і демократично контрольованого підприємства.» [3, с. 31].

Ми розробили бізнес-план кооперативу, який зможе забезпечити зберігання і реалізацію плодоягідної продукції підприємств різних форм господарювання (рис. 2). Метою проекту є організація логістичного кооперативу, який би об'єднав виробників якісної, прогнозовано органічної плодово-ягідної продукції. На сьогодні на прилавках магазинів та супермаркетів переважно імпортні фрукти, а на ринках – продукція домогосподарств.



**Рис. 2. Модель діяльності логістичного кооперативу\***

\*Джерело: розробка автора.

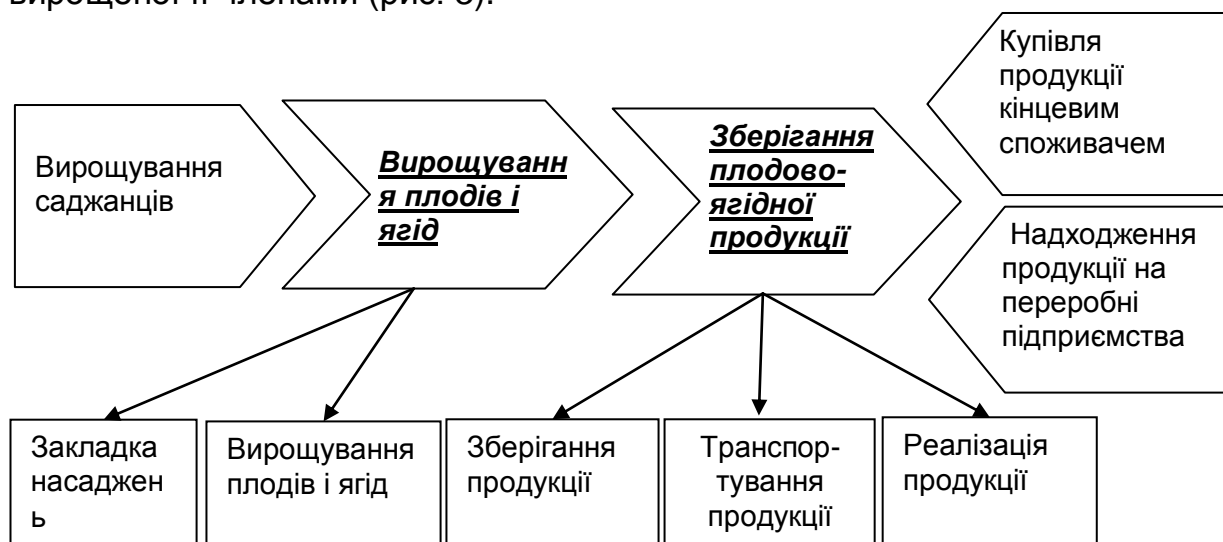
Як свідчить зарубіжний досвід, найбільшої ефективності вирощування плодів і ягід можна досягти лише реалізуючи населенню високоякісну

продукцію у свіжому вигляді. У минулому десятилітті українці віддавали перевагу купівлі свіжих фруктів на ринку. Проте, з розвитком мереж супермаркетів, які нині існують навіть у маленьких містах, все більше споживачів воліють купувати продукти харчування в цивілізованих точках продажу. Метою проекту є забезпечення доступу невеликих садівничих підприємств та господарств населення до великих торгових мереж.

Для входження в торговельні мережі необхідні такі обов'язкові умови:

- поставка товару впродовж року;
- великі обсяги;
- однорідність партії;
- відповідна упаковка;
- доставка, зберігання.

Зазначені вимоги готовий забезпечити логістичний кооператив. У ланцюгу доданої вартості кооператив займає дві чарунки, оскільки займається сортуванням, зберіганням і транспортуванням продукції, вирощеної її членами (рис. 3).



**Рис. 3. Проект у ланцюжку доданої вартості\***

\*Джерело: розробка автора.

Розглянемо переваги створення логістичного кооперативу в Черкаській області. Перш за все, кооперативи дають аграрним підприємствам можливість долучитися до розгалуженого, вертикально інтегрованого аграрного бізнесу; отримати вихід на великий ринок, використовуючи спільний капітал; користуватися спільними матеріальними засобами та устаткуванням; інфраструктурою та накопиченим досвідом; колективно займатися збутом продукції.

Однією з найбільших переваг кооперації є те, що вона надає аграріям можливість зайняти свою ринкову нішу в локальній продовольчій системі та, використовуючи спільну господарську діяльність, підвищити ефективність виробництва сільськогосподарської продукції. Створення об'єднання дозволить організувати збут продукції підприємства через централізовану систему логістичного кооперативу. Результатом зменшення кількості

посередників є збільшення прибутку фермера. Споживачі виграють за рахунок надходження гарантованої якісної місцевої органічної продукції.

Кооперативи мають ще одну перевагу: можливість консолідації, яка передбачає об'єднання діяльності та характеризується високим рівнем ризику і невизначеності. У великих групах цей ризик можна розділити. Так, диференціація процесів виробничих програм великих закордонних корпорацій мала місце в областях з підвищеною невизначеністю, що стосувалася динаміки попиту під впливом технічного прогресу і структурних змін.

Микола Гриценко, керівник напряму «Розвиток ринкової інфраструктури» Проекту USAID АгроІнвест, аналізуючи ситуацію, яка склалася в сільському господарстві України, акцентує увагу на тому, що «...з кожним роком відбувається консолідація бізнесу, створюються транснаціональні торгові мережі, куди селянин зі своєю продукцією потрапити не може. Формуються достатньо жорсткі вимоги до ринку збуту продукції, збільшується кількість супермаркетів» [1].

Відсутність кооперативного руху на селі призводить до того, що селяни виробляють значну кількість плодово-ягідної продукції, проте неспроможні забезпечити її збут. Тому продукцію вітчизняних господарств населення ми можемо побачити лише на базарних прилавках. Або, ще гірше, селяни намагаються продавати плоди і ягоди обабіч доріг, що є порушенням будь-яких санітарних норм та погіршує якість продукції.

На сьогодні в регіоні спостерігається нестача потужностей для зберігання плодово-ягідної продукції. Більшість невеликих фермерських і особистих селянських господарств не мають достатньо коштів для створення фруктосховищ. А ті сховища, що залишилися з радянських часів, знаходяться в плачевному стані. Більш ніж половина з них потребує капітального ремонту і переобладнання, установки обладнання РГС. Тому логістичний кооператив повинен мати сучасне фруктосховище з регульованим газовим середовищем.

Оскільки тривале зберігання плодово-ягідної продукції в РГС є більш ефективним, ніж у звичайному, за рахунок уповільнення гідролітичних процесів розпаду протопектину, що призводить до збереження зовнішнього вигляду та якості плодів і ягід, зниження втрат. У табл. 1 наведено порівняння строків зберігання плодової і ягідної продукції у звичайному фруктосховищі та фруктосховищі з РГС.

Спосіб зберігання плодів у регульованому газовому середовищі (РГС) заснований на зберіганні плодів за відносно низької температури (0... -4 °С) у газовому середовищі, збідненому киснем і збагаченому вуглекислим газом. Значне поширення способу пов'язано з його високою ефективністю. Практичний досвід показує, що застосування РГС дає змогу подовжити терміни зберігання плодів і зменшити їх втрати в масі (у 2–3 рази) без помітного зниження якості. Успіх зберігання в РГС заснований на відповідному регулюванні процесів післязбирального дозрівання, завдяки чому сповільнюється старіння рослинних тканин, зменшується ураження фізіологічними і мікробіологічними захворюваннями, знижуються втрати. Плоди з РГС відрізняються свіжістю, привабливістю, соковитістю, високими смаковими якістьми і поживною цінністю.

## 1. Тривалість зберігання плодово-ягідної продукції в різних типах фруктосховищ\*

Вид продукції	Звичайне зберігання	Зберігання в РГС
Яблука	5 місяців	8–10 місяців
Груші	2 місяці	5 місяців
Виноград	3 місяці	6 місяців
Персики	5 тижнів	10 тижнів
Вишня	10 днів	32 дні
Чорна смородина	7 днів	42 дні
Суниця	5 днів	30 днів

\*Джерело: [6].

У межах цього інвестиційного проекту передбачається будівництво декількох камер зберігання, різної місткості, призначених для зберігання яблук та заморожених плодів і ягід. Реалізація проекту передбачає будівництво фруктосховища на 10 камер загальною місткістю 1200 т (табл. 2).

## 2. Резюме проекту\*

Тип проекту	Start Up	
Місце розташування	Україна, Вінницька або Черкаська область	
Графік реалізації проекту	Проектний період	5 р.
	Початок реалізації проекту	1 квартал 2015 р.
	Вихід на проектну потужність	3 квартал 2015 р.
Бюджет проекту	Вартість проекту	2 345 000
	Джерело фінансування	Кредитні кошти
Умови кредиту	Кредитні кошти планується залучити в розмірі 2345,0 тис. дол. США у 2016 р. строком на 5 років. Ці кошти будуть використані як інвестиції в основний капітал.	
	Відсоткова ставка – 10%. На виплату основного займу надається відстрочка. Виплата кредиту і відсотків по ньому починається з січня 2017 р. і проводиться щомісячно.	
	Термін окупності	3,90
	Чиста дисконтована вартість (NPV)	241 093
Ефективність інвестицій, окупність проекту	Дисконтований термін окупності (PBP)	4,54
	Внутрішня норма рентабельності (IRR)	15,3%
	Модифікована внутрішня норма прибутку IRR (MIRR)	12,4
	Ставка дисконтування інвестиційних витрат	10%

\*Джерело: розробка автора.

За нашими розрахунками, капітальні вкладення на створення кооперативу повністю окупляться за 3,9 року. Загальна вартість проекту організації логістичного кооперативу становить 2345,0 тис. дол. США.

Планується, що джерелом фінансування інвестиційного проекту будуть кредитні кошти і передбачені умови їх залучення:

- кредитні кошти планується залучити в розмірі 2345,0 тис. дол. США у 2016 р., строком на 5 років;
- ці кошти будуть використані як інвестиції в основний капітал;
- відсоткова ставка – 10%;
- на виплату основного займу надається відстрочка. Виплата кредиту і відсотків по ньому починається з січня 2017 р. і проводиться щомісячно.



**Рис. 4. Ціни реалізації яблук щомісячно у 2012 р. у Черкаській та Вінницькій областях\***

\*Джерело [4].

Необхідно відзначити, що вибране обладнання дозволяє зберігати різні види заморожених фруктів: абрикоси, персики, яблука, груші, малину, полуницю, вишню, смородину. Таким чином, у межах реалізації проекту ініціатор може вибрати різні види продукції, що зберігається в різні сезони і тим самим підвищити прибутковість свого бізнесу. Як бачимо з рис. 4, якщо підприємство буде реалізувати яблука у жовтні – листопаді, то ціна буде становити 6,5–6,7 грн за 1 кг, тоді як у березні – травні – 10–13 грн.

В умовах ринкової економіки основою економічного розвитку є прибуток – найважливіший показник ефективності роботи підприємства, джерело його життєдіяльності. Сформований об'єм чистого прибутку логістичного кооперативу, за рахунок порівняння доходів і витрат, показано в табл. 3.

### 3. Звіт про прибутки і збитки по проекту\*

	2016	2017	2018	2019	Всього
Виручка від реалізації (Sales)	1 754	2 037	2 358	2 594	8 745
Собівартість реалізованої продукції	610	297	976	873	756
Матеріали та комплектуючі	1 377	1 589	1 774	1 921	6 662
	108	595	736	048	488
	853 050	990 486	1 146	1 261	4 251

			878	566	980
Оплата праці	141 360	155 496	171 046	188 150	656 052
Податки, що відносяться на витрати	46 932	51 625	56 787	62 466	217 809
Виробничі витрати	73 058	80 364	88 401	97 241	339 064
Лізингові виплати	0	48 916	48 916	48 916	146 749
Амортизація	262 708	262 708	262 708	262 708	1 050 833
Валовий прибуток (Gross Profit)	377 502	447 702	584 239	673 826	2 083 268
Податки, які відносяться на фінансові результати	5 801	10 952	9 653	8 737	35 142
Прибуток до оподаткування	137 201	202 250	415 586	581 589	1 336 626
Податок на прибуток	23 324	32 360	66 494	93 054	215 232
Чистий прибуток/ збиток (Net Profit / Loss)	113 877	169 890	349 092	488 535	1 121 394

\*Джерело: розрахунки автора.

У табл. 4 показано поетапне формування рентабельності діяльності комплексу з урахуванням різних факторів.

#### 4. Аналіз прибутковості проекту\*

	2016	2017	2018	2019
Total Revenues (Валова виручка)	1754610	2037297	2358976	2594873
Gross Profit (Валовий прибуток)	377501,8	447701,7	584239,2	673825,6
Gross profit Margin, % (маржа Валового прибутку, %)	21,51%	21,98%	24,77%	25,97%
ЕВІТДА (Прибуток до фінансових витрат, амортизації та оподаткування)	634409,5	699458,2	837294,4	927797,4
ЕВІТДА Margin % (маржа ЕВІТДА, %)	36,16%	34,33%	35,49%	35,76%
ЕВІТ (Операційний прибуток)	371701,2	436749,8	574586,1	665089,1
Ordinary Income Margin (маржа Операційного прибутку)	21,18%	21,44%	24,36%	25,63%
Net Profit / Loss (Чистий прибуток/Збиток)	113877	169889,9	351332,3	493014,8
Return on sales, % (Рентабельність продажу, %)	6,49%	8,34%	14,89%	19,00%

\*Джерело: розрахунки автора.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** В умовах підвищеної конкуренції для українських виробників плодово-ягідної продукції з боку європейських підприємств, потрібно переосмислити принципи функціонування галузі. Схема «виробник-переробник» не забезпечує вітчизняним садівничим господарствам справедливий рівень прибутку, який би уможливив розширене відтворення підприємства. Дослідження показали, що логістичний кооператив може забезпечити продовження терміну реалізації продукції за рахунок зберігання її в



холодильнику з РГС, забезпечити сортування, упакування та доставку до покупців за рахунок власного обладнання та автотранспортного парку. Цей проект дасть можливість особистим селянським і фермерським господарствам вийти на новий рівень діяльності.

### Список літератури

1. Довбуш Є. Чому сільськогосподарські кооперативи важливі для України, 2013 [Електронний ресурс] / Є. Довбуш. – Режим доступу : URL : <http://www.epochtimes.com.ua/opinion/ukraine/chomu-silskogospodarski-kooperativi-vazhlivi-dlya-ukrayini-109091.html>. – Назва з екрана.
2. Макушок О. В. Перспективи розвитку кооперативного маркетингу в Україні / О. В. Макушок // Кооперативний маркетинг в агробізнесі: проблеми і перспективи розвитку в Україні : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, присвяченої Міжнародному року кооперативів ( 5–7 квітня 2012 р.) / ЖНАЕУ ; Союз сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України. – Житомир : ЖНАЕУ, 2012. – С. 118–121. – ISBN 978-966-8706-61-5.
3. Малік В. Й. Становлення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в контексті євроінтеграційної перспективи в Україні / В. Й. Малік, В. С. Шовкалюк, О. М. Могильний // Економіка АПК. – 2001. – № 7. – С. 127–128.
4. Статистичний бюлетень «Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами» за 2012 рік. – К., 2013. – 110 с.
5. Gertler, M. Rural cooperatives and sustainable development. Saskatoon / Gertler, Micael. – SK: University o f Saskatchewan, Centre for the Study o f Cooperatives. – 2001. – 31 p.
6. Ziggers, G. W.; “Quality assurance in food and agribusiness supply chains: developing successful partnerships”, G. W. Ziggers, J. Trienekens / Internacional Jorunal of Production Economics – 1999. – Vol. 60. – P. 271–279.

*Проанализированы проблемы и перспективы развития кооперативного движения в Украине. Обоснована возможность создания логистического кооператива для улучшения сбытовой деятельности предприятий, занимающихся производством плодов и ягод.*

**Садоводство, кооперация, доходность.**

*The problems and perspectives of development of the cooperative movement in Ukraine. Substantiated the possibility of creation logistic cooperative to improve the marketing activities of companies engaged in the production of fruits and berries.*

**Horticulture, cooperation, profitability.**