

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ОСНОВ РОЗВИТКУ ЗБУТОВИХ КООПЕРАТИВІВ

Ю.В. Ушкаренко, д.е.н., професор, Херсонський національний технічний університет
А.І. Соловйов, к.е.н., доцент, Херсонський державний аграрний університет

Розглядаються особливості створення, принципи організації збутового кооперативу, його основні функції і механізм дії на виробництво. Запропоновано основні напрями підвищення ефективності функціонування підприємств збутової кооперації.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації є логічним етапом розбудови ринкової економічної системи у сільському господарстві й одним зі шляхів комплексного розвитку сільських територій. Адже саме через кооперування особисті селянські та фермерські господарства отримують належну систему збуту сільськогосподарської продукції та можливість отримати реальну ціну за неї. Перед сільськогосподарськими виробниками, особливо малими та середніми за потужністю виробництва, у процесі збуту виробленої продукції в сучасних умовах господарської діяльності в Україні виникає ряд серйозних економічних проблем.

Основними з них є: низький рівень інформованості чи в загальні відсутність інформації про ринки збуту продукції; поглиблення диспаритету економічних відносин між суб'єктами аграрного ринку; низький рівень професіоналізму власників і керівників; обмежена конкуренція на аграрному ринку внаслідок значного втручання держави та діяльності великих посередницьких організацій монополістичного типу; незначний досвід створення торгових кооперативів та інших об'єднань ринкового типу; неефективно організовані оптові ринки та біржова торгівля, що зорієнтована на забезпечення прибутків посередника, а не сільськогосподарського товаровиробника; нерозвинена інфраструктура ринку збуту сільськогосподарської продукції, яка може забезпечити збереження належної якості продукції, зокрема відповідне транспортування, складування, обробку, пакування й інші послуги. Вирішити проблему збуту продукції фермерських господарств і особистих селянських господарств можуть збутові кооперативи. Їх створення є важливим і необхідним етапом перебудови каналів товаророзподілу сільськогосподарської продукції, що дозволить налагодити активну економічну взаємодію суб'єктів аграрного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням ефективності функціонування сільськогосподарських кооперативів в аграрному секторі економіки присвятили свої дослідження вітчизняні економісти-аграрники, серед яких найсуттєвіший внесок зробили В. Гончаренко, Ф. Горбонос, Ю. Губені, В. Зіновчук, П. Канінський,

О. Крисальний, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Могильний, Л. Молдаван, А. Пантелеймоненко, П. Саблук, І. Червен, Г. Черевко, В. Юрчишин та ін. Важлива роль в полегшенні ситуації ефективного розвитку економіки сільської кооперації належить збутовій кооперації. Більшість праць з цього питання присвячено вирішенню лише окремих аспектів. Саме це обумовлює необхідність наукової оцінки процесу їх формування і виявлення напрямів більш ефективного розвитку, особливо на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті. Розкрити сутність, особливості створення і організації сільськогосподарського збутового кооперативу і на цій основі запропонувати напрями підвищення ефективності його функціонування. Дослідження базується на використанні системного підходу, завдяки якому сільськогосподарські збутові кооперативи розглядаються в сукупності зв'язків з іншими суб'єктами сільськогосподарської кооперації. Емпірична частина дослідження виконана за допомогою абстрактно-логічного, монографічного, методу порівняння.

Виклад основного матеріалу. Практика підтверджує, що пріоритетність розвитку збутової кооперації виявляється у вдосконаленні роботи технологічного ланцюга: «виробництво-переробка-збут», в якому прибутки останньої ланки повинні сприяти розвитку першої і другої відповідно. Така життєвість кооперації зі збуту сільськогосподарської продукції була виявлена ще на зорі кооперативного будівництва [4, 9, 10].

Збутові кооперативи дозволяють: 1) контролювати цінові відносини; 2) квотувати виробництво на основі угод; 3) диференціювати закупівельні ціни залежно від споживчих властивостей продуктів; 4) економити на транспортних витратах, оскільки кооперативи, спеціалізуючись лише на одному виді діяльності, можуть скласти раціональні маршрути збору продукції і максимально повно використовувати транспортні засоби; 5) отримати вигоду для переробної промисловості, більш повно і ефективно контролювати якість сировини і її відправлення на переробку великими партіями і забезпечувати раціональне завантаження виробничих потужностей; 6) розвивати на базі цієї кооперації кредитну, постачальницьку,

обслуговуючу та інші; 7) довести продукцію до споживача в більш короткий термін і за рахунок цього отримати додаткові кошти для фінансування виробництва. Завданням цих організацій має бути недопущення перевиробництва продукції, авансування придбання господарствами оборот-

них коштів в кризові періоди, розширення сировинних зон. Це обумовлено і необхідністю вирішення проблеми збільшення пільгових кредитів. Принципи організації збутового кооперативу, його основні функції і механізм дії на виробництво представлені на рис. 1.

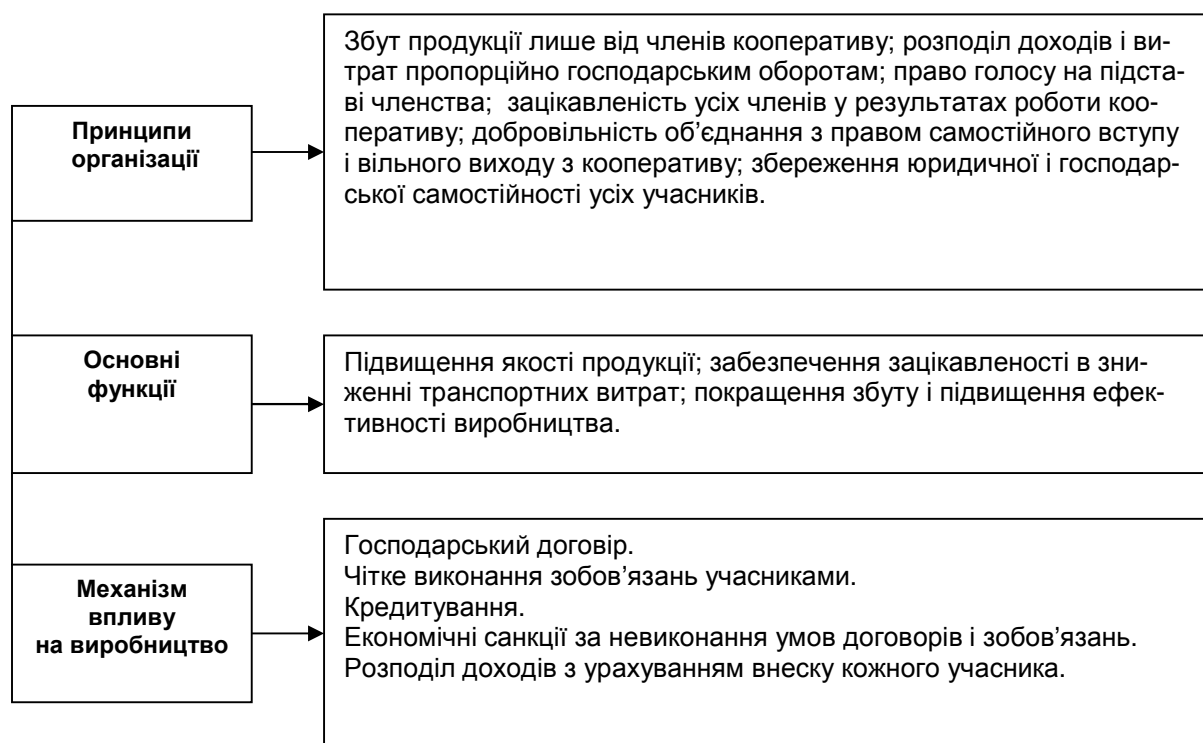


Рис. 1 Основні елементи збутового кооперативу.

Джерело: власні дослідження.

Для успішного розвитку збутових кооперативних об'єднань необхідно дотримання ряду умов: 1) достатня кількість товару; 2) зв'язок з великими ринками; 3) наявність кваліфікованої маркетингової служби. Для завоювання певної ніші на ринку кооператив повинен оперувати значними обсягами продукції. В інтересах успішної постановки збутової діяльності виникає потреба в заздалегідь укладених договорах, що сприятиме активізації заготівельної діяльності. Кооператив укладає договір з виробниками продукції, обумовлює ціну, якість, умови реалізації продукції, організовує його збір і здійснює постачання зібраної партії власним транспортом на переробні заводи (якщо не має своєї переробної бази) за певним графіком. Організація роботи по договорах, що заздалегідь укладаються, дозволяє точніше прогнозувати обсяг і терміни заготівель, передбачити місця зберігання, переробки продукції. Ці договори підкріплюються зобов'язаннями виробників, які повинні виконуватися і це теж буде запорукою ефективної роботи.

Кооперативне підприємство зі збуту має вигляд великої централізованої організації, керованої виборним органом. Учасниками кооперативу можуть бути юридичні і фізичні особи, які виробляють один вид продукції, беруть особисту

участь в його діяльності. Обов'язковою умовою членства в кооперативі є продаж сільськогосподарської продукції тільки цьому кооперативу, тобто його члени не мають права продавати свою продукцію через інші збутові організації.

Порядок розподілу прибутків і витрат базується у співвідношенні з внеском кожного учасника у його розвиток. Чим більше учасник кооперативу реалізує через нього продукції, тим більшу частину доходу він повинен отримати. Управління кооперативом здійснюють загальні збори, правління і наглядова рада. Найвищим органом управління виступають загальні збори. Виконавчим органом є правління, контроль за діяльністю якого здійснює наглядова рада.

Підвищення ефективності підприємств збутової кооперації досягається за рахунок приведення в дію усіх чинників економії, а також за допомогою оптимального графіку збору продукції. Крім того, ефективна діяльність можлива, якщо їх роботу реально підпорядкувати інтересам учасників. Звітність виборних органів збутових кооперативів повинна проводитися регулярно. Діяльність вищестоящих органів будується за принципом спільності інтересів і добровільності об'єднання. Як великі, так і дрібні товаровиробники мають право об'єднуватися і створювати альтер-

нативні існуючим структури. Таке право активізує роботу діючих органів і підвищує ефективність системи в цілому.

Дослідження показують, що для відпрацювання економічного механізму функціонування з урахуванням місцевих умов може бути створений у Херсонській області сільськогосподарський збутовий кооператив, розміщення якого врахує відносну віддаленість району від основних великих міст і територіальну сконцентрованість господарств. Крім того, місцева влада повинна підтримати створення збутового кооперативу. На наш погляд, розмір кооперативу не має бути великим. З одного боку, чим він більший, тим більше у нього ринкових можливостей для ефективного збуту. З іншої – в такому кооперативі складніше скласти графік збору продукції, це збільшить транспортні витрати, можливий ризик відхилення інтересів учасників, а також керівництво великою структурою може спричинити значні накладні витрати.

Кооператив працюватиме ефективно, якщо в нього увійдуть не менше 10 і не більше 20-25 членів. У невеликому кооперативі особлива роль належить чиннику людських відносин в конфліктних ситуаціях. Потенційно учасниками збутового кооперативу можуть стати сільськогосподарські підприємства району. Згодом до нього можуть увійти кредитні і обслуговуючі організації АПК. Крім того, об'єднання інтересів виробників різних сфер АПК сприятиме розвитку вертикальної кооперації в районі. Це дозволить поєднувати збутову діяльність кооперативу з кредитно-фінансовою і постачальницькою. Така необхідність викликана тим, що не отримавши вчасно достатніх коштів для придбання предметів праці, господарства не зможуть виконати зобов'язання за запланованим обсягом і якістю продукції. Тому збутовий кооператив буде зацікавлений в організації і залученні кредитів для своїх засновників.

На підготовчій стадії організації кооперативу має бути сформована ініціативна група людей, зацікавлених в його створенні. Оскільки потенційні учасники відчуватимуть нестачу досвіду, виникає необхідність допомоги з боку держави (в організації економічного навчання, консультаціях). Джерелами власних засобів для діяльності збутового кооперативу будуть вступні, членські і пайові внески його учасників. В період створення вступні внески членів кооперативу підуть на покриття витрат з реєстрації і організації. За рахунок членських внесків можна компенсувати поточні витрати кооперативу (оренда приміщення, заробітна плата голови кооперативу, його заступника, бухгалтера, інші витрати). Вноситься він може щомісячно рівними частками або з іншою періодичністю за домовленістю. Розмір пайового внеску залежатиме від багатьох чинників. Визначальним тут є виробничі можливості сільськогосподарських підприємств. Враховуючи, що в цілому розмір господарств і їх виробничі можливості

не сильно відрізняються, надалі при розрахунках можна використовувати середній розмір пайового внеску на одне господарство. У реальній ситуації встановлення однакових розмірів пайових внесків цілком допустимо за згодою учасників кооперативу.

Ефективна робота кооперативних організацій зі збуту припускає використання певних методів здійснення діяльності: сортування, пакування, маркіровка, інспекція товару і ряд інших. Впровадження їх на практиці можливо або шляхом організації своєї переробки, що не реально в умовах браку вільних фінансових коштів, або шляхом укладення договорів на проведення цієї роботи з існуючими переробними підприємствами.

Особливого значення при організації збутового кооперативу набуває питання про вирішення наступних проблем: організація виробництва, організація переробки, організація збуту і організація розрахунків з учасниками, які будуть взаємозв'язані між собою через фінансово-розрахунковий центр. По суті виробництво організоване у рамках сільськогосподарських підприємств. Важливим аспектом організації підприємства є відповідальність і дисципліна учасників, яка повинна стати запорукою виконання договірних зобов'язань і недопущення фальсифікацій. Організацію переробки краще здійснювати у рамках переробних місцевих підприємств, які відчувають нестачу сировини і це викликає необхідність забезпечення надійних поставок за угодою з кооперативом.

Організація збуту продукції складний етап створення кооперативу. Він залежить від уміння керівників враховувати і використовувати складну кон'юнктуру ринку і вносити відповідні зміни у ринковий механізм. У цьому питанні керівнику допомагає своєчасно надана інформація. Розрахунки з членами кооперативу доцільно здійснювати залежно від кількості продукції, яка реалізується через кооператив, що забезпечує зацікавленість учасників збільшувати обсяги продукції, які постачаються через організацію, і, тим самим, сприяє становленню підприємства і збільшенню прибутків учасників. Розподіл прибутків має відбуватися за підсумками реалізації сільськогосподарської продукції з урахуванням витрат учасників кооперації. Пропорційно цьому співвідношенню і розподілятимуться прибутки кооперативу.

При розробці статуту кооперативу слід чітко описати цілі створення, види діяльності, процедуру прийняття нових членів і голосування, права і обов'язки учасників, керівні органи, використання прибутку, питання, що стосуються реорганізації і ліквідації. За більшістю пунктів відмінність між кооперативом і підприємствами інших юридичних форм буде незначною. Проте статут кооперативу повинен мати деякі специфічні положення. Передусім це стосується прийому нових членів. Збутовий кооператив є відкритою органі-

зацією, тому за відсутності серйозних причин відхилення заяви виробника про вступ суперечитиме його принципам. Проте, можливості виключення або добровільного виходу учасників із складу кооперативу також мають бути передбачені статутом. У збутовому кооперативі має особливості процедура голосування, яка повинна базуватися на принципі «один член – один голос». Це забезпечить діяльність кооперативу в інтересах усіх учасників незалежно від розмірів їх господарств. Якщо на території області почнуть працювати декілька районних або міжрайонних збутових кооперативів, то можливим буде їх об'єднання в обласний кооператив. Для цього необхідно внести зміни в статuti первинних кооперативів.

В цілому нами запропонований не повний перелік робіт із створення сільських збутових кооперативів в Херсонській області. Він доповнюватиметься і змінюватиметься відповідно до законодавчих і нормативних актів, що регламентують діяльність цих установ. Стримуючими чинниками створення кооперативів у сільському господарстві виступають недостатня апробація діючих

проектів і відносно низька прибутковість сільських підприємств. Виробникам бракує досвіду демократичного керівництва і управління, і вони неохоче виконують зобов'язання за угодами і договорами. Отже, існує ризик, що кооператив може відхилитися від своїх цілей або його спіткає невдача. Тому основою успіху буде суворе дотримання кооперативних принципів.

Висновки. Таким чином, збутова кооперація як спосіб взаємодії суб'єктів господарювання має багато переваг. За допомогою кооперації відбувається економія індивідуальних витрат виробників (зберігання, реалізація, транспортування продукції), підвищується їх продуктивність за рахунок спеціалізації. Кооперація захищає членів кооперативу від різного роду монополістичних проявів інших збутових структур, а також від будь-якого зовнішнього втручання в їхню діяльність. Кооперація дозволяє займатися такими видами господарської діяльності, якими сільськогосподарські товаровиробники не можуть займатися самостійно (наприклад, вести дослідження ринку, здійснювати зберігання продукції й ефективний її збут).

Список використаної літератури

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: монографія / Бабенко С.Г. – Київ: "Наукова думка", 2003. – 332 с.
2. Гончаренко В. Що таке сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: Що вам необхідно знати про кооперативи сьогодні / Гончаренко В., Пантелеймоненко А., Блок Р. – К., 1999. – 24 с. – (Тасіс).
3. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи / Горбонос В.Ф. – Львів: Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.
4. Добрынин В.А. Кооперація в сільському господарстві / В.А. Добрынин – М.: МСХА. 1999 – 120 с.
5. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Вид. друге: доп. і перероб. / Зіновчук В.В. – К.: Логос, 2001.– 380 с.
6. Кісіль М.І. Створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів // Економіка АПК. – 2003. – № 4. – С. 22-28.
7. Малік М.Й. Основи аграрного підприємництва / Малік М.Й., Зіновчук В.В., Лупенко Ю.О. – К.: Ін-т аграр. економіки, 2001. – 528 с.
8. Суліменко Л.А. До питання щодо кооперації / Суліменко Л.А., Булуй О.Г. // Вісник ДАЕУ. – 2004. – № 1. – С.209-214.
9. Чаянов А.В. Краткий курс кооперации. – М.: Коопиздат, 1925.
10. Чаянов А.В. Организация кооперативного сбыта – М.: Изд-во Сельскосоюза, 1922. – 90 с.

Рассматриваются особенности создания, принципы организации сбытового кооператива, его основные функции и механизм действия на производство. Предложены основные направления повышения эффективности функционирования предприятий сбытовой кооперации.

The features of creation, principles of organization of sale cooperative store, his basic functions and operating mechanism on a production, are examined. Basic directions of increase to efficiency of functioning of enterprises of sale co-operation are offered.

Дата надходження в редакцію: 16.03.2012 р.
Рецензент: д.е.н., професор Л.І.Михайлова