

**М. А. ЛЕНДЄЛ
В. К. ЗБАРСЬКИЙ
М. П. ТАЛАВИРЯ
Л. М. ГАЗУДА**

**РОЗВИТОК
КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

МОНОГРАФІЯ



КИЇВ – НУБіП України

[Введіть текст]

**Національний університет біоресурсів
і природокористування України
Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського
національного торговельно-економічного університету**

**РОЗВИТОК
КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН
В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

МОНОГРАФІЯ

**За редакцією члена-кореспондента НААН,
доктора економічних наук, професора
М. А. Лендєла**

Київ - 2016

УДК: 65.321.8:631.15 (477)

ББК 65.32

К 19

Розвиток кооперативних відносин в аграрному секторі України. Монографія/М. А. Лендєл, В. К. Збарський, М. П. Талавирия, Л. М. Газуда. – К. : Вид-во НУБіП України, 2016. – 307 с.

Рецензенти:

М.Й. Малік, доктор економічних наук, професор, академік НААН;

С. А. Нестеренко, доктор економічних наук, професор;

В.І. Курило, доктор юридичних наук, професор.

Рекомендовано до друку вченою радою Національного університету біоресурсів і природокористування України (протокол № від 2016 р.) та вченою радою Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету (протокол № від 2016 р.)

У монографії досліджено роль і місце сільськогосподарської кооперації у ринковій економічній системі. Визначено і теоретично обґрунтовано соціально-економічну й екологічну сутність кооперації. Здійснено методологічне обґрунтування системного розвитку кооперативного сектора з виокремленням структуроутворюючих чинників формування багаторівневої горизонтально та вертикально інтегрованої кооперативної системи. Обґрунтовано організаційно-економічний механізм розвитку виробничої та обслуговуючої кооперації в аграрному виробництві та її значення для національної економіки. Висвітлено тенденції сільського розвитку коопераційних процесів, впливу на ці процеси внутрішніх і зовнішніх чинників. Акцентовано увагу на ефективності діяльності організаційно-правових структур в умовах кооперування, роль кооперації у підвищенні результативності сільськогосподарського виробництва.

Розрахована на магістрів та бакалаврів вищих навчальних закладів аграрного профілю, науковців, керівників і спеціалістів сільського господарства.

УДК: 65.321.8:631.15 (477)

ISBN

© М. А. Лендєл, В. К. Збарський, М. П. Талавирия, Л. М. Газуда, 2016

© Видавництво, 2016

ПЕРЕДМОВА

В умовах глобалізації економіки дедалі більшого значення набуває розвиток сільськогосподарської кооперації та доступ особистих селянських і фермерських господарств до ринків аграрної продукції. Кооперація, як особлива форма соціально-економічної діяльності, властива всім економічним системам. Водночас специфіка аграрного сектору економіки зумовлює необхідність цієї форми діяльності, яка визначає не лише тип підприємства, а й спосіб виживання сільськогосподарських товаровиробників у конкурентному ринковому середовищі.

Кооперативом є юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами на засадах добровільного членства та об'єднання майнових пайових внесків для ведення спільної господарської діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

Ефективна господарська діяльність різних організаційно-правових структур – виробників сільськогосподарської продукції – можлива лише за достатнього рівня розвитку сервісних підприємств виробничої та соціальної інфраструктури. З огляду на це у світовій практиці широкого розвитку набуло кооперування у сферах, що надають послуги сільськогосподарському виробнику в організації таких процесів, як збут і переробка виробленої продукції, матеріально-технічне забезпечення й інші види обслуговування виробництва через створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Нині кооперативи, як форма самоорганізації та самопомоги сільгоспвиробників у зменшенні кількості посередників у процесі просування продукції від виробника до споживача посідають вагомe місце в аграрному секторі економіки багатьох країн світу. Вони ведуть широку консультаційно-інформаційну діяльність на базі використання розгалуженої мережі установ і служб, пов'язану з науково-дослідницькою роботою, впровадженням досягнень науки у виробничу практику і т.д. Це свідчить про розвиток ще однієї гілки системи кооперування в сільському господарстві – науково-консультаційної, яка значно полегшує працю фермера, забезпечує постійний розвиток аграрного сектору.

Метою створення *сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів* завдяки об'єднанню сільськогосподарських виробників є підвищення ефективності (збільшення доходів і зменшення витрат) власників господарств. Перспективним вважалось створення обслуговуючих кооперативів на базі майна членів реформованих господарств, проте практика не

підтвердила, на перший погляд, цілком логічний і зрозумілий рецепт для сільськогосподарських товаровиробників.

Найбільшого поширення набули три типи кооперативів: спеціалізовані (заготівля, переробка, маркетинг сільськогосподарської продукції, матеріально-технологічне, інформаційно-консультаційне обслуговування); агроторгові дома та багатофункціональні кооперативи. Агроторгові дома створюються на районному рівні, не мають права власності на продукцію і ресурси й діють як ринкові агенти, отримуючи плату за надані ними послуги. Можливе створення міжрайонних торгових домів і районних об'єднань агроторгових домів. Проте такого типу формування втрачають кооперативну суть. Щоб поліпшувати добробут селянина, слід усвідомити корисність і необхідність кооперативної справи, адже без підтримки держави всі прагнення та бажання будуть малоефективними. Ця робота не повинна бути одноразовим заходом, а має перетворитись у постійно діючу програму, яка збагачує досвід кооперативної роботи, спрямованої на поліпшення соціально-економічного життя територіальних громад і розв'язання проблем сільського розвитку.

В Україні виникла потреба використання переваг кооперації, насамперед для збереження виробничої й соціальної інфраструктури, запобігання відтоку із сільського господарства висококваліфікованих кадрів, забезпечення всебічної підтримки вітчизняного товаровиробника і соціального захисту населення. Важливою є потреба докорінної зміни системи економічних відносин у сільському господарстві завдяки формуванню ідеології захисту сільськогосподарських товаровиробників економічними методами – через їх залучення у вертикальні й горизонтальні кооперативні процеси тощо.

Рецензована монографія призначена, насамперед, для аспірантів, науковців, магістрів Національного університету біоресурсів і природокористування України, а також широкого кола фахівців, які займаються дослідженням розвитку кооперативних відносин в аграрному виробництві. Автори висловлюють щирі вдячність рецензентам: доктору економічних наук, професору, академіку НААН Маліку Миколі Йосиповичу, доктору економічних наук, професору Світлані Анатоліївні Нестеренко та доктору юридичних наук, професору Курилу Володимирі Івановичу за глибокий аналіз та корисні зауваження під час виходу монографії у світ.

*Від авторів: професори М. А. Лендєл, В. К. Збарський,
М. П. Талавиря, Л. М. Газуда*

РОЗДІЛ 1

НАУКОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

1.1. Сутність і принципи організації кооперативів

Кооперація як форма організації праці людей існувала на всіх етапах розвитку суспільства. Чим складнішими були економічні відносини між товаровиробниками, тим різноманітнішими і досконалішими були властиві їм форми кооперації. Найприроднішою і найпростішою була кооперація в первісному суспільстві. Вона виходила із потреби виживання людей в умовах існуючого природного середовища, а стосунки між собою базувалися на колективній власності, рівноправних відносинах, взаємодопомозі. З часів рабовласницького ладу аж до ранньої стадії капіталізму переважна більшість форм кооперації була підпорядкована державі та невеликій кількості людей, яка концентрувала в собі значну частину засобів виробництва і визначала пріоритетний напрям їх розвитку. Це був час, коли розвивалися примусові види кооперації, майже втрачалися риси вільного трудового об'єднання людей, але в надрах суспільства завжди народжувалися і розвивалися специфічні, не підлеглі владі, форми кооперації.

Майже кожен народ у своїй історії розвивав своєрідні форми кооперації, з яких одні, зігравши свою роль, залишились у минулому, а інші, пройшовши крізь віки, адаптувавшись до нових умов, живуть і донині.

Проблемам гармонізації стосунків між окремими соціальними групами людей присвятило багато передових умів людської спільноти. Проте, незважаючи на чесність, щирість і благородність своїх помислів, більшість з них зазнало невдачі й поразок, але на їх місце ставали інші послідовники, щоб продовжувати справу.

Так, на зміну відомих основоположників утопічного соціалізму Т. Мора і утопічного комунізму Т. Кампанелі, які ключ до розв'язання проблеми бачили в насильницькій ліквідації приватної власності і заміні її на державну й колективну [1], прийшли більш помірковані "приземлені" Ш. Фур'є, Р. Оуен, А. де Сен-Сімон, Ф. Шульце-Деліч, В. Райфайзен, Ш. Жід, О. Чаянов, М. Туган-Барановський та інші. Саме вони сприяли накопиченню в свідомості людей тієї критичної маси практичного позитиву, який став базою для справжнього відкриття і мав великий вплив на розвиток суспільних відносин.

У такому вигляді, як зараз, кооперація як конкретно-історична форма суспільних відносин могла виникнути тільки на певному етапі розвитку суспільства і в певних конкретних історичних умовах.

Аналізуючи природу виникнення кооперативних рухів, дослідники стверджують, що кооперування – це своєрідний протест певної людської спільноти на розвиток соціально-економічних тенденцій у суспільстві. Як зазначають канадські дослідники кооперації Д. Бредфорд і С. Побігущий, кооперативні підприємства виникають з метою задоволення потреб, які важко досягнути традиційними ринковими механізмами. Група людей, гноблених ринком, об'єднуються, щоб ефективніше протидіяти цьому гнобленню. Діалектична природа кооперативного руху впливає саме з цієї суперечності. Кооператив створюється з метою запобігання реаліям ринку, але він самий є його породженням [2]. Тобто кооператив, заперечуючи ринкову систему, одночасно є її найуспішнішим учасником, і потреба в кооперації як формі організації господарської діяльності буде завжди, поки існуватиме пригнічення ринковим середовищем надто "індивідуалізованих" господарських суб'єктів. Кооператив починає втрачати потребу як форму економічного захисту, коли його члени перестануть відчувати економічний гніт з боку інших економічних структур, у зв'язку з прибутковістю кооперативного бізнесу. Отже, суперечність між відторгненням і сприйняттям кооперації є корінною для кооперації [3].

Дослідники кооперації схилиються до думки, що першим якісним поштовхом у суспільстві на шляху до реалізації ідеї кооперації був лозунг видатного англійського соціаліста-утопіста і реформатора Роберта Оуена: "У єдності – сила, що (competitat – "конкуренцію") необхідно замінити (competion – "співпрацю"), що аграрному капіталізму повинна протистояти система суспільної кооперації" [4]. Він вважав, що запропоновані ними кооперативні правила були б більш життєздатними і практичними, ніж його попередників, якби кооперативне товариство дотримувалось таких правил:

а) кожен член товариства повинен працювати відповідно до своїх уподобань, здібностей і досвіду, однак його праця повинна мати суспільну вартість;

б) предмети споживання видаються членам з громадських крамниць відповідно до їх потреб;

в) усе нерухоме майно в товаристві є громадським (колективною власністю);

г) управління здійснюють члени та уповноважені, які періодично змінюються;

д) до тих членів товариства, які порушують встановлений порядок, не підпорядковуються керівникам, застосовується єдиний засіб впливу – виключення із членів товариства [5].

Проте високі моральні й демократичні принципи, незважаючи на свою привабливість, у комплексі не спрацювали. Перший і другий з них виявились утопічними. Свою частку в критичну масу позитиву внесли самі робітники. 1843 р. в м. Рочделі робітник на ім'я Чарльз Говартс запропонував нову ідею співпраці, суть якої в такому:

а) продавати в товариському магазині товари тільки за готівку і за ринковими цінами;

б) розподіляти чистий прибуток між товаришами пропорційно сумі куплених у магазині товарів;

с) формувати обіговий капітал за рахунок частини отриманих від продажу товарів коштів, а також інших заощаджень членів [6].

Того часу була поширена така форма кооперування, як придбання певною групою людей товарів у складчину, з наступним розподілом їх пропорційно внесеним коштам, зазвичай за собівартістю. Це викликало жорстку протидію з боку торговців-посередників. Вони вдавалися до демпінгування своїми товарами, і слабоорганізовані кооперативи, не маючи власного капіталу, не витримували конкуренції – банкрутували. Сприяли цьому самі ж члени товариства, перепродуючи товари за вищими цінами. Тому із введенням I принципу ці проблеми майже втрачали свою гостроту.

Поєднання першого із другим принципом породжувало новий принцип, за яким діяльність товариства орієнтувалася не на отримання прибутку, а на скорочення витрат на придбання товарів. Третій принцип давав можливість товариству накопичувати свої централізовані кошти, що робило його самодостатнім і конкурентоспроможним.

Уже 1944 р. 28 ентузіастів кооперації в місті Рочделі організували перше споживче товариство із статутним капіталом 28 фунтів стерлінгів. Через чверть століття кооператив уже об'єднував 7 тис. членів, а річний дохід сягав 285 тис. фунтів стерлінгів [7, с. 26–27]. Тобто, організовані за такими принципами *споживчі кооперативи* виявились найпростішими і найзрозумілішими з усіх пропонованих форм кооперації. Вони довели свою живучість і стали піонерами потужного кооперативного руху в усьому світі.

Якщо формула створення споживчого кооперативу виявилася вдалою, то спроба поширити цей досвід на організацію багатопрофільних кооперативних структур – поєднати землеробство, промисловість і торгівлю – наштовхнулося на невдачу. Проте, незважаючи на те, що ці формування проіснували недовго, вони утверджували в суспільстві думку про можливість побудови принципово нової форми людських стосунків, які базувалися б на взаємній довірі і колективній власності. Це стало поштовхом для відкриття одного з головних принципів кооперації – *знищення прибутку посередників завдяки організації споживачів на засадах самопомоги*.

Історично склалося, що де зародилась ідеологія певних видів кооперації, там вона і набула поширення. Так, Англія стала батьківщиною споживчої кооперації, Франція – виробничої, Німеччина – кредитної.

Великий практик кооперативного руху 20–40-х років XIX століття на Західній Україні Андрій Палій у своїй статті "Диктатура чи демократія" кооперації так висловив власне бачення: "Кооперація – це суспільний рух, у якому загал об'єднаних членів кермує своїм спільним підприємством самий через вибраний демократичним ладом власний провід. З моментом, коли цей провід накидають посторонні чинники, або існують такі правні відносини, що провід насильно держиться при владі, то це є яскраве заперечення самої суті кооперації. В такому випадку не може бути мови про ніяку справжню кооперацію, бо воно буде кооперацією тільки по назві, а не по змісту. Тоді маємо до діла з приватним або державним підприємством, з тою хіба різницею, що його діяльності служитиме суспільний капітал" [8].

На думку Туган-Барановського, кооперація є третьою формою самооборони трудящих після утворення власних політичних партій, робітничих спілок для оборони своїх економічних інтересів, коли вони почали на протигагу капіталістичним підприємствам створювати свої власні [9, с. 219].

Переважає більшість дослідників під кооперацією розуміють процес створення правової форми підприємницької діяльності [10, с. 118–128]. Тобто дотримуються думки, що форма кінцевого продукту отримана товаровиробниками від їх спільних дій, не може впливати на визначення кооперативу, адже вона сама собою не впливає на характер економічних відносин у середині кооперативу, не визначає його організації. Саме ці риси кооперативу як підприємства зафіксовані в

Статуті Міжнародного Кооперативного Альянсу і в законодавстві багатьох країн.

Термін **"кооперування"** передує терміну **"кооперація"** і **"кооператив"**, оскільки означає процес залучення до кооперативів фізичних і юридичних осіб за їх інтересами, або налагодженню стійких виробничих зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності чи мобілізації різних ресурсів для виконання спільного проекту тощо. Визначення **"кооперація і кооператив"**, навпаки, передбачає завершену дію процесу, тобто народження нової форми зв'язків чи організаційних структур.

Тому термін **"кооперація"** прийнято вживати у двох значеннях. Коли ми говоримо про такі поняття, як **"сільськогосподарська кооперація"**, **"міжгосподарська кооперація"**, **"промислова кооперація"** тощо, то маємо на увазі процес об'єднання трудових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів. У разі, коли йдеться про її організаційно-правову форму, про сукупність організаційно сформованих самодіяльних добровільних об'єднань, то називаються **кооперативами (сільськогоспо-дарськими, міжгосподарськими, промисловими.)**

Тобто термін **"кооперація"** може однаково застосовуватися як для визначення самого процесу праці людей, так і для історично організаційної форми кооперативу [7, с. 25–26].

Поняття **"кооперація"** і **"кооператив"** часто неправильно трактуються, а тому викривлене їх розуміння призводить до глибоких методологічних помилок. Їх нерідко плутають зі справжніми кооперативами, які працюють на засадах загальноприйнятих кооперативних принципів, та іншими, які їх не дотримуються. Одних, які мають певні риси кооперативів, прийнято називати **псевдокооперативами**, інших, де такі риси взагалі не простежуються, – **квазікооперативами**. Отже, по суті, це не кооперативні організації. Зрештою вони завдають великої шкоди кооперативному руху, адже ігнорують кооперативні цінності, чим викликають недовіру в суспільстві.

З економічної точки зору, **кооперація – це процес добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можна отримати тільки за допомогою групових дій.** Тобто суть процесу кооперації полягає в цілеспрямованих діях групи людей, об'єднаних спільними економічними інтересами [118].

У сільському господарстві **сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – це кооператив, що утворюється шляхом**

об'єднання фізичних та/або юридичних осіб – виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів [12, с. 1, п. 5].

За весь період розвитку кооперації дослідники кооперативного руху неодноразово намагалися систематизувати окремі групи кооперативів за певними ознаками і властивостями, що досить важливо не тільки з наукової точки зору, а й з позиції розуміння природи особливостей окремих форм кооперативної взаємодопомоги серед населення.

За даними Міжнародного Кооперативного Альянсу, у світі нараховується понад 120 різних видів кооперативних організацій [11, с. 16] Насправді викристалізувалися два різних підходи до застосування на практиці класифікації кооперативних структур. Перша, державна, яка юридично закріплена різними законодавчими актами. Вона обов'язкова до користування в усіх офіційних документах державних установ. Інші класифікації паралельно використовують в суто відомчих цілях кооперативні організації та наукові дослідники.

1.2. Особливості функціонування сільськогосподарських кооперативів. Кооперативні принципи.

Сучасне українське законодавство поділяє сільськогосподарські кооперативи за їх функціональними ознаками на дві групи: виробничі і обслуговуючі [12, с. 3]. Окремим законодавством регулюється робота кредитних спілок та садово-городніх кооперативів які до сільськогосподарських кооперативів, згідно із Законом У країни "Про сільськогосподарську кооперацію", не належать.

До обслуговуючих зараховуються переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та ін. Перші три групи насправді охоплюють усі сторони господарської діяльності, що стосуються заготівлі, переробки, збуту сільськогосподарської сировини, а також матеріально-технічного постачання сільськогосподарської галузі. Окремою групою ідуть сервісні кооперативи, значна частина яких займається наданням таких видів послуг, які не прямо, а опосередковано впливають на процес господарського виробництва, як телефонізація, газифікація, електрифікація сільської місцевості, медичні, побутові, санітарно-курортні та інше обслуговування.

Офіційна статистика дореволюційної Росії нараховувала три види селянської кооперації: споживчу, кредитну і сільськогосподарську. М. Туган-Барановський виділив 9 видів кооперативів за складністю їх завдань [13, с. 223], а харківський професор О. Челінцев запропонував власну версію поділу кооперативів на чотири групи за способом обслуговування сільського господарства [14, с. 67–71].

У радянські часи невідомого періоду сільськогосподарську кооперацію було прийнято розмежовувати на споживчу, збутово-постачальницьку, кредитну, виробничу (колгоспи), спеціальну (поєднання виробничої і збутово-постачальницької).

Сучасне російське законодавство поділяє кооперативи на дві групи: виробничі і споживчі. Споживчі, у свою чергу, поділяються на переробні, збутові, садово-городні, тваринницькі й обслуговуючі [15, с. 4].

Цілком слушним є зауваження російських науковців А. Петрикова, Б. Пошкуса, Р. Янбиха та інших про некоректність вживання терміна "споживчий кооператив", бо, як показує світовий та вітчизняний досвід, такі кооперативи створюються пайовиками для задоволення своїх споживчих потреб і належать до сфери споживання, а не виробництва. Тобто в російському законодавстві поняття "обслуговуючий" вживається вузько для визначення однієї з різновидності споживчих кооперативів [10, с. 118–128].

Американська статистика всі сільськогосподарські кооперативи розподіляє на: молочні, збутові, закупівельні та сервісні [4, с. 112].

В інших країнах, наприклад Німеччині, законом про кооперацію встановлено сім основних груп кооперативів, сільськогосподарські окремим рядком не виділяються. Тоді як Німецький союз сільськогосподарських кооперативів виділяє чотири основні види: кредитні, маркетингові, молочарські та інші (7 підвидів). Окремою групою (6 видів) виділяються кооперативи, які не зайняті сільськогосподарською діяльністю, наприклад: будівельні, забезпечення водою, світлом, догляд за шляхами і т.п. [4, с. 102–103].

Кооперативні принципи – це усталені вимоги організаційно-економічного характеру, своєрідна ідея, навколо якої групується діяльність кооперативу. Світова практика в процесі розвитку кооперативного руху збагатилася новими правилами, відкинула непрактичні та несуттєві. Зважаючи на багатогранність кооперативного руху, у світовій практиці прийнято розмежовувати їх на принципи фундаментальні та національні і спеціальні. До фундаментальних принципів відносяться такі ідеї, які лягли в основу всіх форм

господарювання, визнані на міжнародному рівні і визначені XXXI Міжнародним Кооперативним Альянсом (1995 р.). До міжнародних принципів кооперації віднесено:

1. Добровільне і відкрите членство. Кооперативи є добровільними організаціями, відкритими для будь-яких осіб незалежно від їх статі, соціального походження, віросповідання, політичних переконань, національної і расової приналежності, які бажають користуватися послугами даної організації і згодні взяти на себе відповідальність, пов'язану з членством.

2. Демократичне управління. Кооперативи є демократичними організаціями, що контролюються їх членами, які беруть активну участь у формуванні їх політики і прийнятті управлінських рішень. Обрані на керівні посади особи підзвітні членам кооперативу. У первинних кооперативах члени мають рівні права у голосуванні (один член кооперативу – один голос). Кооперативи інших рівнів також організуються на демократичних засадах.

3. Економічна участь членів. Члени кооперативу мають рівні права у формуванні і контролі капіталу своєї організації. Зазвичай, вони отримують обмежені дивіденди на пайовий капітал, якщо взагалі їх виплата здійснюється. Прибуток кооперативу розподіляється на розвиток кооперативу або (та) між членами кооперативу відповідно до їх участі в діяльності своєї організації, або (та) для підтримки іншої, якщо на це є згода членів кооперативу.

4. Незалежність і самостійність. Кооперативи є самостійними організаціями для взаємодопомоги і контролюються їх членами. При встановленні договірних стосунків з іншими організаціями незалежно від форм власності або залучення капіталу із зовнішніх джерел це робиться на основі гарантії демократичного контролю і збереження їх незалежності.

5. Освіта. Кооперативи забезпечують навчання своїх членів, обраного керівного складу, менеджерів та найманого персоналу для ефективного розвитку своєї організації. Вони інформують громадськість, насамперед молодь, про природу і переваги кооперації.

6. Кооперація серед кооперативів. Кооперативи працюють на своїх членів найефективніше і зміцнюють кооперативний рух, діючи через місцеві, національні, регіональні та міжнародні структури.

7. Піклування про суспільство. Одночасно із зосередженням уваги на задоволенні потреб і побажань своїх членів, кооперативи працюють на розвиток тих громад, які їх оточують [16].

Дослідники по-різному визначають пріоритетні напрями діяльності кооперативів. Одні віддають перевагу економічному боку розвитку, другі – організаційному, треті акцентують увагу на соціальному напрямку його діяльності (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Ознаки, які характеризують економічний, соціальний та організаційний бік кооперативних організацій
(виділені Міжнародним кооперативним альянсом)

Економічні	Соціальні	Організаційні
<ul style="list-style-type: none"> • Пайові внески. • Розмежування персоніфікованої власності членів і колективної власності членів кооперативу. • Обмеження дивідендів. • Розподіл доходів між членами пропорційно проведеними операціями з кооперативом. 	<ul style="list-style-type: none"> • Освіта, підвищення кваліфікації, інформація. • Співпраця між кооперативами. • Сприяння громаді. 	<ul style="list-style-type: none"> • Добровільність. • Відкрите членство. • Демократичний членський контроль. • Автономія і незалежність.

Аналіз цих принципів дає змогу дійти висновку, що головною ідеєю загального кооперативного принципу є соціальна, організаційна та економічна справедливість, яка знаходить своє відображення в соціальному спрямуванні, організаційній структурі та економічному механізмі діяльності кооперативів.

Як свідчить історичний досвід, кооперативи зарекомендували себе як найсправедливіша форма самоорганізації людей. Обслуговуючий кооператив є організація економічного захисту і взаємодопомоги виробників. Він засновується на специфічних економічних, організаційних і соціальних принципах. Специфічно його відрізняє від інших організаційних структур характерна особливість, що кожен член обслуговуючого кооперативу веде власну господарську діяльність самостійно, а кооперативу передає тільки ті функції, які ефективніше використовувати у співпраці з іншими членами.

Тобто обслуговуючий кооператив насправді є продовженням господарської діяльності кожного його члена і він покликаний насамперед задовольняти економічні потреби та інтереси.

Функції кооперативу можна згрупувати за трьома найхарактернішими ознаками: *економічною* (функціонування кооперативу як господарського підприємства); *соціальною* (місце кооперативу в системі суспільних відносин); *організаційною* (аналіз особливостей управлінських структур).

Обслуговуючий кооператив, як організаційна структура покликаний насамперед задовольняти економічні потреби своїх членів. Його засновники беруть на себе певні зобов'язання щодо функціонування організації, а саме:

- дотримуватись угод щодо користування послугами кооперативу, інакше вони можуть позбутися свого членства;
- розділяти ризики роботи кооперативу, сплачувати пайові внески та отримувати фінансову підтримку пропорційно об'єму участі в його діяльності і ніхто не повинен розбагатіти за рахунок іншого члена кооперативу.

Зі свого боку кооператив, як виконавча структура зобов'язується:

- працювати в оптимальному режимі, займатися тільки тими видами діяльності які визначені його членами, та надавати послуги насамперед своїм членам, а іншим клієнтам за можливістю і в останню чергу;
- здійснювати свою діяльність на неприбутковій основі, надавати послуги за ціною, наближеною до собівартості, а утворений чистий дохід повертати як дивіденди і виплачувати пропорційно вартості наданих послуг.

Тобто, у кооперативній структурі, члени якої є одночасно її клієнтами і власниками, вдалося *гармонійно поєднати інтереси власника товаровиробника і споживача продукту* і досягти такої гармонії економічних відносин, якої немає в жодній з існуючих у природі організаційно-правових форм суб'єктів господарювання.

Якщо ми бачимо, що кооперативний сектор низки країн, наприклад, контролює 50–90 відсотків і більше виробництва, переробки та реалізації молочної продукції, стає зрозуміло, що там економічні інтереси товаровиробників враховані найповніше, а апетити посередників та інших комерційних структур – вгамовані, і вони змушені прийняти правила гри більшості.

Якщо взяти до уваги, що рушійною силою будь-якого поступу вперед є інтерес, то вдале поєднання його серед певних соціальних груп створює якісно нові умови для розвитку людських стосунків у суспільстві.

Історично, постійним супутником економічних проблем були *соціальні*.

Справедливе з'ясування економічних питань у кооперативних організаціях дає змогу на якіснішому рівні вирішувати їх соціальні запити.

Саме в кооперативі вдалося реалізувати такі соціальні принципи, як: ліквідацію нерівності членів, оскільки він об'єднує, насамперед, людей, не капітал, і тут "капітал – слуга, а не хазяїн" [17]; дію правила "один за всіх і всі за одного". Він виражається в їх колективній солідарності, високому розумінні відповідальності за долю організації, отриманні взаємодопомоги через взаємну вигоду. Тут немає внутрішніх таємниць, оскільки немає конкуренції й успіх його залежить в основному від успіху членів; самовизначення особистості через розвиток у них почуття відповідальності за долю створеної ними організації. Саме воно змушує їх творчо осмислювати власну діяльність, дотримуватися активної життєвої позиції і ціннісних орієнтирів; пропаганди ідеології відкритості членства, відсутності політичної, релігійної та расової дискримінації, обов'язковості навчанням своїх членів, максимальної довіри один до одного, створення особливого морально-психологічного клімату в колективі; політики поліпшення умови праці і життя своїх членів через систему застосування різних форм допомоги на соціальні потреби, що робить їх соціально захищеними; формування нових робочих місць за рахунок найманих робітників і службовців.

З організаційних функцій для кооперативу слід виділити такі: членство в кооперативі добровільне, ним може стати кожен, хто підтримує статут кооперативу і зобов'язується виконувати його та правила внутрішнього розпорядку; кооператив управляється своїми членами за демократичними принципами ("один член – один голос") через свої виборні представницькі органи: правління, ревізійну комісію, спостережну раду, які в основному працюють на громадських засадах; члени можуть вільно здійснювати власну господарську діяльність як через кооператив, так і через інші канали, якщо це не шкодить кооперативу, вони мають рівні права в користуванні його послугами та управлінні.

Переважна більшість таких правил закріплена в статутах інших господарських організаційних структур. Але через те, що в кооперативах члени поєднують у собі подвійний статус (власника і клієнта), то вказані правила в кооперативних організаціях наповнені більше реальним змістом і мають вищі можливості для їх реалізації. Отже, у кооперативах

управлінські рішення ухвалюються виважено і відповідально, з меншим ризиком, оскільки кожен відчуває: невдача кооперативу – це і його невдача.

Однак у світовій кооперативній практиці трапляються випадки, коли об'єктивні умови змушували кооперативні організації відступати від деяких принципів. Так, наприклад, перший принцип заперечує дискримінацію за національними, релігійними, расовими та соціальними мотивами.

Одному із лідерів кооперативного руху 20–30-х років ХХ ст. на Галичині Андрію Палію доводилося працювати в умовах постійної дискримінації з боку польської влади, політика якої була спрямована проти відродження національної самосвідомості українців. Зазнавали утисків не тільки навчальні, культурні установи українців, а також кооперативні організації, у відродженні яких влада вбачала загрозу формування незалежних національних структур українців. Місця в органах влади, торгівлі захоплювали антиукраїнські елементи, для яких кооперативний рух, що зароджувався на селі, був чужим. Вони дивилися на кооперативи, як на засіб наживи, а тому намагалися проникати в кооперативні структури і захоплювати в них ключові позиції. Така політика призводила до розшарування в кооперативному русі за національною ознакою: крім польських, були створені українські, єврейські, німецькі кооперативи.

Попри шалений супротив з боку органів влади Палій і його соратники зуміли швидко українізувати "Маслосоюз" – один із найбільших сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів Польщі. Це один із небагатьох випадків з історії української кооперації, коли на практиці, у складних соціально-економічних і політичних умовах, вдалося випробувати на міцність ментальність українського селянина в здатності об'єднати свій традиційний індивідуалізм для вирішення спільної справи і долучитися самому, без посередників, до великомасштабного бізнесу.

Навіть нині, в деяких країнах проблема міжнаціональних і релігійних стосунків виявилася сильнішою від традиційної кооперативної солідарності. Так, у Канаді одночасно з англомовними діють франкомовні кооперативи, українські кредитні спілки. У Великобританії разом з англійськими, функціонують шотландські й ірландські кооперативи, а в Нідерландах існує три центральних фермерських спілки, дві з яких об'єднують фермерів на релігійній основі (католики і протестанти) та одна нейтральна.

Більшість дослідників схиляється до думки, що першим сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом, який набув усіх необхідних організаційно-правових ознак, було Гедесдорське кредитне товариство, створене 1864 року в Німеччині видатним ідеологом і практиком кооперації соціалістом Фрідріхом Райффайзенем. Фінансові операції товариства склалися переважно із позики грошей і видачі позик. Майже одночасно з райффайзенівськими товариствами в Німеччині виникли ощадно-позичкові товариства Шульце-Деліча, які кредитували переважно дрібних міських торговців і ремісників, які досягли в майбутньому великого розвитку, і постійно залишалися запеклими опонентами [9, с. 25].

До ідеї створення кредитного товариства Райффайзен прийшов через кілька невдалих спроб організувати життєздатні благодійні організації, для того, щоб дещо послабити нужденне життя своїх селян. Згодом переконавшись, що благочинна допомога тільки зменшує бідність, а справжній шанс для виживання може дати самостійна економічна діяльність.

У своїй книжці "Кредитні товариства, як засіб подолання бідності" [18, с. 56–57] Райффайзен висловив думку, що люди з однаковими економічними проблемами можуть розв'язувати їх більш успішно, якщо спиратимуться не на використання чорної допомоги, а на об'єднання своїх зусиль шляхом розвитку власної ініціативи, а кредитні товариства повинні стати кооперативами універсального типу. Тобто селянин повинен мати доступ до кредитів, продавати свою продукцію і придбавати необхідні товари. Одночасно він висловлювався про необхідність навчання, щоб підвищувати господарський моральний та інтелектуальний рівень членів кооперативу.

Описуючи свою систему взаємодопомоги населенню, Райффайзен не зробив чіткої класифікації повного переліку правил, яких повинні дотримуватися у своїй діяльності обслуговуючі кооперативи, а тому в його дослідників і послідовників виникло їх різночитання. Так, у популярній праці "Краткий курс кооперации" відомий російський ідеолог кооперативного руху А. Чаянов виділив п'ять основних райффайзенівських принципів: «Круговая ответственность всех членов товарищества по долгам товарищества; производственное назначение ссуд; выдача ссуд только членам товарищества; признание работ правления товарищества почетной, и потому бесплатной» [17, с. 28].

Відомий український вчений-теоретик кооперативного руху Туган-Барановський у "Політичній економії" так трактує власне бачення

головних райффайзенівських принципів: необмежена відповідальність членів до зобов'язаних товариств; принцип "локалізації", тобто обмеження діяльності товариства вузьким простором; заборона членам бути членами кількох товариств; принциповим невизнання паю, оскільки це допускає існуюче законодавство; заборона визначати платню урядовим особам, крім бухгалтерів [108, с. 224].

Опонент Райффайзена Шульце-Деліч другий, четвертий і п'ятий з цих принципів назвав "економічним безглуздям". Туган-Барановський, висловлюючи власну позицію щодо принципу «локалізації», тобто не вихід за межі села, був делікатнішим, вважаючи це обмеженням господарської діяльності кооперативу, наголошуючи: «... а чому б не поширювати розмір підприємства, раз воно йде добре?» [17, с. 225].

Райффайзен, принципово дотримуючись принципу «локалізації», або територіального обмеження, вважав його запорукою стабільності, хоч і створював товариству певні проблеми. Логічність цього принципу виникла необмеженою солідарною відповідальністю членів товариства за його позичальників. У межах одного населеного пункту жильці добре знають фінансовий стан і можливості позичальників, а тому могли приймати виважені рішення про доцільність видачі кредиту. За традицією тривалий час у Німеччині райффайзенівські товариства нараховували в межах 100 членів, а їхні послідовники в Росії – у середньому близько 700 [17, с. 226].

Практика підтвердила ефективність застосування принципу «локалізації» на діяльності одного з перших заснованих в Україні на Полтавщині ощадно-позичкового товариства, очолюваною Григорієм Галаганом. На початку ХХ століття це товариство охоплювало 25 сіл і 8 волостей Полтавщини і нараховувало майже 12 тис. членів. Управа виявилася неспроможною вести спостереження за майновим станом своїх членів-позичальників і був випадок, коли з переселенням на нові землі багато селян продали своє майно і виїхали, не повернувши гроші товариству [19, с. 21].

Принципове заперечення Райффайзенем пайового капіталу викликало сумнів у життєздатності товариства, оскільки обмежувало його кредитні ресурси, а відстоювання такої позиції, навпаки, здавалося ще менш зрозумілою і не переконливою. Райффайзен пояснював тим, що якби товариство мало власний капітал, то воно кредитувало б тільки своїх членів і було б недоступне для найбільш бідної частини сільського населення. А так, позичивши гроші на стороні і розпочавши власну діяльність кооператив, маючи прибуток від обороту, згодом зможе

погасити свій борг. Для підсилення фінансових можливостей кредитної кооперації Райффайзен бачив вихід у створенні об'єднань кредитних товариств.

Отже, відійшовши від класичної організаційної схеми – спочатку пайові внески і членство, а потім кредит – райффайзенівські кооперативи наперекір прогнозам витримували конкуренцію серед аналогічних фінансових структур Німеччини та за її межами. Так, у царській Росії на 1 січня 1916 р. було 11412 кредитових "райффайзенок" і 4042 позичково-ощадних товариств Шульце-Деліча з 10 мільйонами членів [17, с. 228]. У 1914 р. в Східній Україні працювало 2181 кредитне і 911 ощадно-позичкових товариств, які об'єднували 1754 тис. членів. Досить стрімко розвивався кредитний рух на західноукраїнських землях. Перед початком Другої світової війни тут діяли загалом 3456 кооперативів, які налічували понад 700 тис. осіб-учасників. Частка кредитних спілок у кооперативному русі сягала 20 % [20, с. 184].

Коментуючи позицію Ф. Райффайзена щодо відкидання оплати за послуги виконавчого органу, на думку М. Тугана-Барановського, це тільки на перший погляд здається «повним безглуздя», як і те, що вони не зможуть бути конкурентоспроможними. «Адже сучасне господарство збудоване на особистому інтересі, а тут приходить господарська організація, яка ставить на чільне місце принцип, що праця не повинна нагороджуватись, чи можуть установи закладені на таких принципах не те що мати успіху, а бодай швидкоплинного існування. Саме життя довело, що власне, і така організація найкраще пристосована до умов селянського господарства» [21, с. 225–226].

У сучасному трактуванні принципи Міжнародного райффайзенівського союзу поділяються на основні, на яких базується сама ідея кооперації: *самодопомога, самоуправління, почуття особистої відповідальності, та інші: добровільність відкритого членства, просторове обмеження, вертикальна інтеграція (структур) і зв'язок.*

Вони близькі до кооперативних принципів, проголошених у 1995 р. Міжнародним кооперативним альянсом, а саме: добровільне відкрите членство, демократичний членський контроль, економічна участь членів, автономія і незалежність, освіта, підвищення кваліфікації, інформація, співпраця між кооперативами, сприяння громаді.

Тобто життя підтвердило життєздатність принципів Райффайзена, які витримали жорстке випробування часом і нині ефективно працюють на розвиток кооперативного руху на селі.

Створення і розвиток сільськогосподарських кооперативів, їхні відношення з іншими економічними контрагентами в законодавчій практиці країн з ринковою економікою традиційно регулюється нормами цивільного права. До них застосовуються також норми адміністративного, фінансового, податкового, земельного, трудового законодавства.

Жодна з названих галузей права не може здійснити всебічне регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів. По-перше, повинна бути врахована специфіка кооперативної форми організації виробництва. По-друге, ця форма функціонує в досить складній системі міжгалузевих господарських зв'язків. Виходячи з цього і враховуючи специфіку сільського господарства як галузі, пов'язаної з біологічними та природно-кліматичними процесами, які обумовлюють підвищений виробничий ризик, необхідно прийняти особливий комплексний законодавчий акт, в якому норми різних галузей права застосовуватимуться через відношення членства й облік галузевої специфіки кооперативної діяльності в аграрній сфері. Особливо це стосується сільськогосподарських виробничих кооперативів, в яких принцип відкритого членства вступає всупереч із принципом оптимальності числа членів, визначеного виробничими цілями та пов'язаного з земельними відносинами. До того ж сільськогосподарський виробничий кооператив є комерційною організацією, що суперечить "класичним" принципам кооперативної діяльності.

РОЗДІЛ 2

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

2.1. Сутність кооперації, її принципи і функції

Одним із важливих чинників розвитку аграрного виробництва є кооперація, характер і форми якої відображають досягнутий рівень продуктивних сил й виробничих відносин кожного способу виробництва, розвиток яких веде до розширення та зміцнення виробничих зв'язків, ускладнення економічних відносин між людьми, до поглиблення суспільного поділу праці.

Термін кооперація походить від латинського *copero*, що перекладається як "співробітництво". Є припущення, що це слово похідне від англійського дієслова *co-operate* і відповідає дещо ширшому спектру дій, а саме "співробітничати, сприяти, допомагати, об'єднувати" [10].

Людство давно оцінило переваги кооперації. "Сила кожної людини мізерна, але об'єднання цих мізерних сил породжує загальну силу, значно крупнішу, ніж сума цих часткових сил, так що сили самим своїм об'єднанням можуть зменшити час і розширити сферу своєї дії" - ці слова італійського економіста П. Верді К. Маркс привів у "Капіталі". Як масова сила кооперація приводить у рух "середню суспільну працю", дає можливість розподіляти окремі процеси, виконувати їх одночасно і тим самим скорочувати робочий час [3].

Соціальну і економічну суть кооперації науково обґрунтовано В. Леніним в його праці "Про кооперацію". Він розглядає кооперацію в тісній залежності від політичного й соціального ладу суспільства, а будову та розвиток соціалістичного суспільства - пов'язував з широким використанням кооперації праці як головної форми виробництва з залученням до неї всього населення [2].

Різносторонні дослідження розвитку теорії і практики кооперації, здійснені відомим українським ученим М. Туган-Барановським, дали йому можливість визначити суть кооперації, її принципи, функції та форми. За його визначенням, кооператив – це господарське підприємство кількох добровільно об'єднаних осіб, метою яких є не одержання найбільшого зиску на затрачений капітал, а збільшення трудових доходів членів кооперативу або зменшення їх витрат на споживчі потреби завдяки спільному веденню господарства. Основними принципами кооперації він вважав: самостійність і демократичність кооперативних формувань, добровіль-

ність та особисту заінтересованість їх членів у високоефективній роботі кооперативів, забезпечення оптимального поєднання особистих і суспільних інтересів кожного члена колективу. Щодо функцій кооперації, то вчений на перше місце ставив соціальну, а не економічну, суть якої зводиться до самозахисту членів кооперативних формувань та організації конкурентної боротьби з монополізмом. Серед різноманітних форм кооперації головною він вважав кредитну, яка є базою для розвитку і функціонування інших її форм, чим підкреслював важливість об'єднання капіталу при кооперуванні [4].

Великий вклад у розвиток теорії кооперації вніс відомий російський вчений-економіст О. Чаянов [5], теоретичні розробки якого знайшли практичне застосування в багатьох країнах світу. Ним визначено основні форми й методи кооперації, їх поєднання, науково обґрунтовану демократичну суть, добровільність і відкритий характер організації кооперативного руху, демократичність управління, соціальний та політичний характер кооперації. Вчений акцентував, що кооперувати необхідно перш за все ті виробництва, які не вигідно виконувати в селянському господарстві.

Сутність кооперації в економічній літературі радянських часів характеризувалася як "...форма організації праці, за якої значна кількість людей спільно беруть участь в одному й тому ж або різних, пов'язаних між собою процесах праці..." або "...організаційно оформлені самодіяльні добровільні колективні об'єднання робітників, службовців, дрібних виробників (у т. ч. селян), створені для досягнення спільних цілей в різних галузях економічної діяльності"[2].

Ми вважаємо, що найбільш повне визначення сутності кооперації зроблено професором В. Зіновчуком: "...з економічної точки зору кооперація – це процес добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можливо отримати лише або швидше за допомогою групових дій. Таким чином, цілеспрямовані дії групи суб'єктів, об'єднаних спільним економічним інтересом, складають суть процесу кооперації [10].

Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. з'явився новий науковий напрям у розумінні суті поняття „кооперація”. З точки зору Ф. Горбоноса, кооперація за своїм змістом є економічним явищем, суть якого полягає в економічних взаємовідносинах між партнерами в плані їхнього співробітництва з тим, щоб досягти спільної мети за менших питомих затрат ресурсів на основі взаємної вигоди для всіх учасників кооперації. Ці відносини можуть розвиватися лише за певних сприятливих політичних, економічних і правових умов, які для цього суспільству необхідно створювати [16].

В. Месель-Веселяк вважає суть сільськогосподарської кооперації у поділі виробничого процесу на окремі групи й організації кожної з них саме на таких економічних засадах, які є оптимальними для даних процесів. При цьому забезпечується підвищення ефективності фермерських господарств, яке досягається поліпшенням використання виробничих ресурсів і зниженням виробничих витрат [14]. Це особливо важливо, коли держава відходить від виконання функцій, які не є державними в країнах з розвинутою ринковою економікою, зокрема таких, як заготівля, збут й переробка сільськогосподарської продукції, забезпечення товаровиробників матеріально-технічними засобами, надання технічних й технологічних послуг, створення і підтримка виробничої інфраструктури та належної інформаційної бази.

Вагомий внесок у відродження наукової школи кооперації в Україні зроблено М. Маліком. Ним визначено роль кооперації у формуванні вертикальних інтеграційних структур і підприємницького середовища в аграрному секторі, обґрунтовано виділення різних типів кооперативів відповідно до організаційного статусу, застосування кооперативної ідеї у реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств, посилення соціальної функції сільськогосподарської кооперації [10].

У Законі України "Про сільськогосподарську кооперацію" дано таке визначення цієї категорії: "Сільськогосподарська кооперація – система сільськогосподарських кооперативів, об'єднань, утворених з метою задоволення своїх економічних проблем" [1].

На наш погляд, сільськогосподарська виробнича кооперація – це об'єднання на добровільних засадах ресурсів та капіталу товаровиробників усіх форм власності і господарювання з метою досягнення спільних цілей на основі підвищення ефективності виробництва з найменшим ризиком [7].

За визначенням окремих літературних джерел [12], виникнення кооперації в її сучасному розумінні пов'язано зі становленням капіталістичних відносин, розгортанням, так званої, індустріальної революції. Ці явища спричинили суттєве погіршення соціально-економічного становища більшості населення, зростання агресивності ринкового середовища у зв'язку з виникненням і загостренням конкуренції, що змусило сільськогосподарських товаровиробників шукати механізми самопомоги та самозахисту проти тиску ринку шляхом спільного здійснення окремих господарських функцій. Таким чином, кооперація історично сформувалася як органічна складова ринкової економіки, що дозволяє дрібним товаровиробникам ефективно функціонувати в складних умовах.

Сільськогосподарська кооперація виступає важливим засобом реалізації економічних інтересів та соціального захисту її учасників. Вона виконує дві функції: економічну і соціальну. Економічна полягає в тому, що на основі об'єднання зусиль колективних або індивідуальних товаровиробників створюються реальні умови значного підвищення ефективності використання виробничих ресурсів, всього виробництва, результати якого належать тільки його учасникам, і тільки вони можуть ними розпоряджатися. Кооперація, забезпечуючи юридичну та господарську самостійність кожного товаровиробника, дає можливість підвищити концентрацію виробництва до оптимальних розмірів на окремих його технологічних стадіях.

Інтегруючим показником соціальної ефективності є підвищення добробуту, якості життя населення. Відсутність елементів даної інфраструктури в місцях організації сільськогосподарського виробництва приводить до масового відтоку робочої сили, насамперед молоді із сільської місцевості в міста. Великою проблемою є вивільнення надлишкової робочої сили з приватних підприємств, що призводить до зростання безробіття в сільській місцевості. Небезпека такого процесу полягає в тому, що він, як правило, не відображається статистично. Розглядаючи дану проблему, слід відзначити, що чи не єдиним шляхом її розв'язання є створення та функціонування сільськогосподарських кооперативів, в яких усі члени повинні бути забезпечені роботою. Соціальна функція сільськогосподарського кооперативу має зосереджуватися на таких пріоритетних напрямках, як забезпечення зростання рівня добробуту та якості життя членів кооперативу, розвиток соціальної інфраструктури сільської території, підвищення рівня освіти та культури [7].

Вважаємо доцільним зупинитися й на екологічній функції, яку виконує кооперація. Сільське господарство є тією галуззю матеріального виробництва, де екологічні проблеми виявляються в усій своїй багатогранності та складності. Це зумовлюється безпосереднім зв'язком аграрного сектора економіки з природою - земля, вода, рослинність, тварини й інші об'єкти природи становлять основу сільськогосподарського виробництва. При цьому ця галузь, з одного боку, впливає на навколишнє середовище шляхом використання природних об'єктів, насамперед землі, у процесі свого виробництва, а з іншого - зазнає впливу цілого комплексу природних факторів.

Роль сільськогосподарських кооперативів у вирішенні цих проблем полягає в тому, що вони можуть організувати проведення занять зі своїми пайовиками з екологічно безпечного застосування засобів хімізації і

впровадження органічного землеробства і виробництва, налагодження контролю правильності внесення добрив на поля, їхнього обробітку. На підприємствах з переробки сільськогосподарської продукції застосування маловідходних і безвідходних технологій. їм потрібно також проводити екологічне стимулювання природоохоронної роботи. Для цього кооперативам доцільно мати спеціальні фонди грошових накопичень для мотивації праці із захисту навколишнього середовища та відновлення родючості ґрунтів. Кооперативи зацікавлені у проведенні ретельного дослідження стану землі, що використовується у сільському господарстві, економічної оцінки кожної земельної ділянки.

Практика міжнародного кооперативного руху відпрацювала принципи діяльності кооперативів, визнані ООН і Міжнародним кооперативним альянсом обов'язковими для членів кооперативних об'єднань більш ніж у 70 країнах світу. До числа основних з них відносяться:

а) обов'язковість пайової участі членів кооперативу у формуванні колективно-пайової власності;

б) демократичний характер управління, що базується на рівноправ'ї членів, виборності і підзвітності перед членами управлінських органів;

в) побудова організаційної структури „знизу вверх” і підзвітності вищестоящих органів нижчестоящим;

г) розподіл доходів між членами кооперативу переважно пропорційно участі кожного в колективній діяльності, суворо обмежений відсоток нарахувань на паї при розподілі прибутку на пайовий капітал;

д) проведення господарських операцій сільськогосподарських кооперативів переважно зі своїми членами.

Зазначені принципи чітко описують правові і економічні аспекти діяльності будь-якого кооперативу. Особливої уваги вимагає до себе принцип розподілу доходу пропорційно участі кожного члена в колективній діяльності. Причому під участю тут розуміється не тільки трудовий вклад суб'єкта кооперації, але й розмір їх майнових паїв і земельних часток.

Історичний досвід свідчить, що кооперація традиційно є засобом виживання дрібних ринкових суб'єктів, тобто завжди надавала можливість виходу з ситуації, що вважалась критичною та кризовою. З іншого боку, сучасний досвід і наукові дослідження свідчать, що кооперація виконує не лише антикризові функції, а й має суттєве значення навіть в умовах нормально функціонуючої ринкової економіки. Цим зумовлюється стратегічне значення розвитку кооперації в АПК не тільки як фактора подолання кризового стану, а й як важливого напрямку формування ефективних ринкових відносин в аграрному секторі.

2.2. Еволюція форм кооперування в аграрній сфері

Аналіз розвитку кооперації на селі засвідчує, що цей процес великомасштабний, багатоплановий і бере свій початок від кредитно-страхових та споживчих видів спільної діяльності у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, її збуту, постачання матеріально-технічних ресурсів для виробництва і т. ін.

Кооперативний рух за відносно короткий історичний період пройшов складний шлях розвитку. Окремі автори [15] виділяють п'ять основних етапів розвитку кооперації:

- дореволюційний;
- післяреволюційний і розвиток кооперації в умовах НЕПу (1917-1930 рр.);
- період колективізації, одержавлення споживчої кооперації, згорання та ліквідація інших її видів (1930-1956 рр.);
- період подальшого одержавлення колгоспів, примусового укрупнення кооперативів, виникнення та розвитку міжгосподарської кооперації (1958-1986 рр.);
- період відродження кооперативів у сфері виробництва й послуг, початок відновлення кооперативної природи кооперативів (1986 р.).

Початок розвитку кооперативних відносин в Україні пов'язують із скасуванням кріпацтва у 1861 р. Це започаткувало тривалий і складний процес формування українського селянина як юридично й економічно незалежного власника. Розвиток кооперативного руху в Україні можна поділити на кілька етапів. Початковий етап – зародження кооперації припадає на 60-80-і роки ХІХ ст. Кооперативні організації, що виникали в цей період, діяли короткочасно, основною функцією яких було нагромадження практичного досвіду кооперативної діяльності з метою подальшого вдосконалення кооперативної практики [6].

Недоліки перших кооперативних товариств зумовлювалися як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Кооперація на той період ще не набула підтримки суспільства й держави, кооперативні ідеї охопили лише вузьке коло вчених та ентузіастів. Вимагали перегляду і деякі економічні принципи організації кооперативів, і зокрема, виплата дивідендів на пайовий капітал, а також механізми економії коштів при здійсненні господарських операцій. За статистичними даними, на початок 70-х років ХІХ ст. в Україні функціонувало 20 споживчих товариств [12].

Періодом бурхливого розвитку кооперації можна вважати 1890-1918 роки. До цього часу столипінська аграрна реформа вже заклала соціально-економічні передумови для формування ринкового середовища в агропромисловому виробництві, розвитку аграрних відносин на засадах приватної власності та підприємництва. За даними дослідників, на початок 1915 року в Україні функціонувало близько 1500 сільськогосподарських кооперативів, або 40 % їх загальної кількості в Російській імперії [6].

За цей час кооперативна ідеологія вже досить глибоко проникла у свідомість більшості представників української нації, зросли обсяги економічної діяльності кооперативних організацій, яка спрямовувалася на задоволення не лише економічних, а й духовних потреб української нації, на утвердження української національної свідомості.

Інтенсивний розвиток сільськогосподарського виробництва, реалізація підприємницької ініціативи, зростання результативних показників і підвищення ефективності сільського господарства, пов'язані з проведенням столипінської реформи, зумовили активне розгортання кооперативних процесів. Набули поширення постачальницькі та збутові кооперативи, кредитні товариства оскільки розширення ринку сільськогосподарської продукції призвело до розширення ринку виробничих ресурсів, а підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин давало додаткову продукцію, яку треба було реалізовувати.

До 1917 р. сформувалася досить розгалужена мережа кооперативних організацій, створена широкими масами населення для задоволення своїх щоденних потреб. Революція прискорила процес організації всіх видів кооперації: споживчої, сільськогосподарської, промислової. У 1921 р. сільськогосподарська кооперація відокремилась від споживчої і виділилась у самостійну кооперативну систему, у 1922 році було створено Всеукраїнську спілку сільськогосподарсько-кредитної промислової і промислово-кредитної кооперації. За період існування колгоспів виникли й сформувалися нові погляди щодо об'єктивної необхідності формування оптимальних виробничих структур, поглиблення спеціалізації, раціонального розчленування процесу відтворення на окремі стадії [9].

В агропромисловому виробництві функціонують прості та складні форми кооперування. До простих належить діяльність спеціалізованих господарств, у яких зосереджені окремі технологічні стадії виробництва певних видів сільськогосподарської продукції і, які встановлюють за виробничою потребою постійні зв'язки з іншими господарствами. Ця форма кооперації знайшла поширення в організації насінництва сільськогосподарських культур, при вирощуванні племінних тварин та птиці, відго-

дівлі молодняку великої рогатої худоби, у виробництві продукції птахівництва. В основу простих форм виробничої кооперації підприємств покладено лише договір про обмін результатами діяльності з метою забезпечення технологічного процесу. Складними формами кооперації є міжгосподарські об'єднання, підприємства та організації, зокрема аграрно-промислові підприємства, виробничі об'єднання в сільському господарстві, виробничі аграрно-промислові об'єднання, науково-виробничі об'єднання та інші. У процесі реформування виробничих відносин на селі на базі колгоспів, радгоспів, інших підприємств створюються нові кооперативні структури на демократичних засадах – сільськогосподарські кооперативи, спілки селян, корпоративні та інші формування [7].

Окремі економісти вважають, що міжгосподарська кооперація – це форма організації здебільш спеціалізованого великомасштабного виробництва певних видів сільськогосподарської продукції, матеріалів, товарів, виконання робіт або надання послуг самостійними підприємствами на основі добровільного кооперування частини матеріально-фінансових і трудових ресурсів при постійному збереженні з ними тісних та стійких організаційних, технологічних та економічних зв'язків [13].

Аналіз літературних джерел та результати наукових досліджень дають підставу зробити висновок, що міжгосподарська кооперація – це взаємодія суб'єктів господарської діяльності з метою здійснення спільного виробництва продукції на основі створення спеціалізованих підприємств, шляхом добровільного об'єднання ресурсів і капіталу, в тому числі земельних та майнових паїв, при забезпеченні взаємовигідних економічних зв'язків з ними [7].

Під час колективізації та організації колгоспів в Україні було започатковано міжгосподарську кооперацію, що сприяло усупільненню виробництва і підносило цей процес на якісно вищий рівень. У післявоєнний період кооперація здійснювалася в основному за рахунок укрупнення колгоспів. Серед тваринницьких галузей розвиток міжгосподарської кооперації розпочався в птахівництві наприкінці 50-х років минулого століття шляхом створення інкубаторно-птичників станцій, на базі яких у 70-х роках формувалися міжгосподарські об'єднання і підприємства з виробництва яєць і м'яса птиці. Одночасно розпочалося будівництво міжгосподарських комбикормових заводів та підприємств з виробництва білково-вітамінних добавок м'ясо-кісткового та трав'яного борошна, кормових дріжджів [7].

З поглибленням спеціалізації, підвищенням концентрації виробництва і зміцненням матеріально-технічної бази колгоспів і радгоспів міжго-

сподарська кооперація проникла в інші галузі тваринництва. Створювалися міжколгоспні пункти з відгодівлі великої рогатої худоби при цукрових та спиртових заводах. Таке кооперування полягало в організації групою господарств спільних виробництв на основі добровільного об'єднання певної частини їх фінансових і матеріальних ресурсів. При цьому учасники кооперації залишались юридично та господарсько самостійними підприємствами, а створені ними міжгосподарські формування були їх спільною власністю. На початку 60-х років ХХ ст. на зміну малопотужним відгодівельним пунктам прийшли господарства, спеціалізовані на відгодівлі великої рогатої худоби і свиней, а згодом спеціалізація господарств на базі міжгосподарської кооперації охопила й інші галузі тваринництва [13].

Створення спеціалізованих господарств з відгодівлі тварин мало позитивний вплив на розвиток міжгосподарської кооперації, але не вирішувало проблеми забезпечення їх необхідною кількістю кормів через обмеження землекористування, а також існувала диференціація господарств за рівнем дохідності у зв'язку з відмінностями у витратах на одержання приросту молодняка худоби і свиней на окремих технологічних стадіях його дорощування й відгодівлі. Саме тому на зміну спецгоспам з відгодівлі тварин прийшли міжгосподарські підприємства та об'єднання з виробництва продукції тваринництва.

Особливо швидких темпів розвитку набула міжгосподарська кооперація з середини 70-х років ХХ ст. після прийняття Постанови ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР "Про дальший розвиток спеціалізації і концентрації виробництва на базі міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції". Визначалися основні напрями, галузі і сфери об'єднання ресурсів. Кооперування охопило не лише виробничі галузі, а й сферу обслуговування та надання соціальних послуг сільському населенню. Основними формами кооперування та інтеграції були міжгосподарські об'єднання, міжгосподарські підприємства, колгоспи і радгоспи з функціями міжгосподарських підприємств, агропромислові об'єднання і підприємства, виробничі об'єднання, науково-виробничі об'єднання. Розвиток спеціалізації та кооперування господарств носив великомасштабний характер. Міжгосподарська кооперація стала набирати більших масштабів, значно ширше і глибше проникла в сільськогосподарське виробництво, його виробниче й технічне обслуговування, в соціальну сферу на селі [7].

Виникнення і масовий розвиток міжгосподарської кооперації пов'язані у більшості випадків з обслуговуванням галузей сільськогосподарсь-

кого виробництва, створенням і зміцненням його матеріально-технічної бази. У спільну діяльність включалась основна маса колгоспів і радгоспів, збільшувалася кількість створюваних на кооперативній основі підприємств і організацій, зміцнювалася їх матеріально-технічна база. Більшість господарств брала участь одночасно в кількох кооперативних формуваннях. Наприкінці 80-х років ХХ ст. у сільському господарстві почали формуватися нові організаційно-правові структури з удосконаленим економічним механізмом господарювання: агропромислові комбінати і об'єднання, виробничі та науково-виробничі системи.

В умовах переходу до ринкових відносин в Україні формувалося кілька напрямів розвитку організаційних форм кооперування в агропромисловому виробництві і, зокрема, спілки селян, акціонерні товариства, сільськогосподарські виробничі та обслуговуючі кооперативи. Саме в кооперативах індивідуальні товаровиробники мають можливість використати свої ресурси й одержати додаткову вигоду від сільськогосподарської праці. Підприємства кооперативного типу характеризуються тим, що, засновані на приватній власності при забезпеченні свободи економічного вибору і повній відповідальності за кінцеві результати своєї діяльності та для забезпечення економічної незалежності, вони повинні розраховувати на власні фінансові ресурси.

За цілями, завданнями і характером діяльності кооперативи поділяються на виробничі та обслуговуючі. Перші з них здійснюють господарську діяльність на засадах підприємництва з метою одержання доходу. Обслуговуючі кооперативи спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації. Залежно від виду діяльності вони поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та інші. Вони, здійснюючи обслуговування своїх членів, не ставлять за мету одержання прибутків. У разі поєднання кількох видів діяльності створюються багатофункціональні кооперативи [1].

Важливим напрямом реструктуризації аграрних підприємств можна вважати формування в сільськогосподарських підприємствах внутрішньогосподарських кооперативів. При цьому зберігається самостійність первинних колективів, наявність у них власних засобів виробництва та формування взаємовідносин між ними на основі зацікавленості в наслідках праці. З одного боку, кооперативи уособлюють риси господарських товариств, з іншого – риси колективних сільгосппідприємств. З першими з них їх пов'язує те, що не всі члени кооперативу беруть участь в управлінні його діяльністю. Асоційовані члени не мають такого права і не мо-

жуть претендувати на трудову участь у ньому. Спільність кооперативу й колективного сільськогосподарського підприємства полягає у тому, що його члени зобов'язані брати трудову участь у діяльності цих формувань, при припиненні якої вони з них вибувають. Таким чином, на відміну від господарських товариств у кооперативах трудові відносини працюючих в ньому членів не відокремлені від відносин власності, тобто члени кооперативу поєднують в собі власників, господарів і працівників [10].

Поштовхом для розвитку нового виду кооперативних відносин у країні мав стати прийнятий в 1988 р. Закон СРСР "Про кооперацію", але очікуваного розвитку справжнього кооперативного руху не відбулося. Закон не відображав істинної соціально-економічної природи кооперативних організацій, а сприяв відродженню під виглядом так званих "кооперативів" різних підприємницьких структур, які, по суті, кооперативами не були.

Відродження сільськогосподарської кооперації в Україні почалося з прийняттям у липні 1997 р. Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію", який визначає правові, організаційні, економічні та соціальні умови діяльності кооперативних формувань у сільському господарстві та їх об'єднань, що стало значним поштовхом для подальшого розвитку кооперації в аграрній сфері. Сприяли активізації її розвитку й укази Президента України від 6 червня 2000 року № 767 "Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку" та від 19 грудня 2000 р. № 1348 "Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах".

У 1998 р. було створено *Національну спілку сільськогосподарських кооперативів України (НССКУ)*, яка за статутом була господарською організацією, але у своїй роботі здебільшого виконувала громадські функції. З дня свого заснування Спілка досить енергійно включилася в роботу по відродженню й розвитку сільськогосподарської кооперації, консолідації кооперативного руху в Україні, акцентуючи увагу на підтримці мережі сільськогосподарських виробничих кооперативів. Однак через відсутність належної фінансової підтримки у 2006 р. вона припинила своє існування.

Аналіз розвитку форм підприємництва показує, що на базі реформованих КСП формувалися сільськогосподарські кооперативи, приватно-орендні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства тощо. Створення таких структур відбувалося на основі виходу з колективних сільськогосподарських підприємств окремих гро-

мадян зі своїми майновими і земельними паями. На цій основі для задоволення потреб у технічному обслуговуванні, маркетингу, переробці продукції вони організують вертикальні інтеграційні структури кооперативного типу.

Набуло поширення створення кооперативних формувань, які базуються на приватній власності на землю та майно в поєднанні з колективними формами організації виробництва. Кожний учасник такої кооперації одержує плату залежно від розмірів вкладених у загальне виробництво коштів, засобів виробництва і праці. При цьому практикуються і орендні відносини та гарантується вихід селянина з такого формування.

Сільськогосподарські кооперативи можуть об'єднуватись у спілки або асоціації. Відмінність цих організацій полягає в тому, що вони не беруть безпосередню участь у сільськогосподарському виробництві, а створюються для здійснення вертикальних інтеграційних процесів. Для цього на засадах пайової участі їм передаються необхідні об'єкти виробничої інфраструктури реформованого КСП – склади, переробні цехи, ремонтні майстерні, зрошувальні системи тощо. Спілки чи асоціації кооперативів – це нові для нашої країни організації, членами яких є приватні товаровиробники (фізичні або юридичні особи).

Таким чином, кооперативи, їх спілки та асоціації, що виникли на базі реформованих КСП, за своєю організаційною побудовою, функціями, системою управління, принципами фінансування поступово набувають більш досконалого організаційного рівня – регіональних та національних спілок (асоціацій) кооперативів.

Кооперативи, які виявляють наміри вступити у ділові стосунки між собою або з підприємствами некооперативного бізнесу, зможуть утворювати спільні підприємства різних організаційно-правових форм, але новостворені структури не матимуть статусу кооперативної організації. Крім того, вони можуть створювати свої представницькі органи для захисту загальних інтересів кооперативів. Кооперативний рух тісно пов'язаний із становленням і розвитком підприємництва в аграрній сфері.

Реформування аграрної сфери економіки, що розпочалося на початку 90-х років минулого століття і продовжується на даний час, пов'язане з відродженням і розвитком кооперації на селі в умовах переходу до ринку, що проявляється в перевагах об'єднання різних форм спільної діяльності індивідуальних товаровиробників – власників землі і майна.

2.3. Виробничий кооператив – основна ланка кооперації

В економічній літературі значна увага приділяється необхідності та проблемам розвитку кооперативного руху в країні. При цьому одні вчені-економісти розглядають цю проблему, надаючи перевагу розвитку сільськогосподарським виробничим кооперативам (Д. Вермель, В. Радченко, О. Фіщук), а інша – обслуговуючим (С. Бакай, В. Зіновчук, Т. Ожелевська). Ми вважаємо, що право на існування мають обидва названих види кооперативів, як це і передбачено Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Окремі автори вважають, що кооперативи мають своє певне місце у розвитку економіки, що вони необхідні в періоди кризи, а під час піднесення економіки та її розвитку перетворюються в інші організаційно правові структури і зокрема в корпорації [8]. Виходячи з наших досліджень, ми не можемо погодитися з таким тлумаченням, оскільки вітчизняний та світовий досвід свідчить про успішне функціонування цієї категорії господарств не лише в періоди спаду виробництва, але й в умовах ринкової економіки. Крім того, корпорація є не що інше, як об'єднання тих чи інших господарських структур, у тому числі й кооперативів.

Ми не поділяємо точку зору економістів, які вважають, що за своєю природою сільськогосподарські виробничі кооперативи, близькі до командитних товариств і пропонують замінити назву СВК на сільськогосподарське виробниче товариство [13]. Дійсно, з організаційної точки зору кооперативи й товариства мають багато спільного. В них органічно поєднані членство та право власності, однакова система управління, структура і джерела капіталу, можливості та проблеми переходу до ринкової економіки. Проте в них є ряд відмінностей і насамперед у трудових відносинах, системі контролю з боку їх членів, в питаннях розподілу прибутків, а також в організації виробництва.

Разом з тим, ряд авторів [8], з думкою яких ми погоджуємося, відзначають, що в процесі здійснення аграрної реформи в Україні не була належним чином використана виробнича кооперація як одна з важливіших, добре зрозумілих для широкого кола селян організаційно-правових форм перебудови соціально-економічних відносин на селі. При реалізації Указу Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки" від 3 грудня 1999 р. окремі керівники і фахівці державних, сільськогосподарських та інших органів країни почали дещо по-різному тлумачити сутність кооперації і порядок

створення виробничих кооперативів. Йдеться про переоцінку їх ролі у реформуванні колективних сільськогосподарських підприємств, яка пояснювалася, насамперед, відомим досвідом створення і діяльності протягом тривалого часу колгоспів.

Немало було посилянь на відсутність розвитку сільськогосподарської виробничої кооперації в зарубіжних країнах. У зв'язку з цим, на наш погляд, тут має місце певне неврахування специфічних умов здійснення нинішньої аграрної реформи в Україні: реформування КСП у нові організаційно-правові структури при збереженні по можливості цілісності господарського використання приватними формуваннями землі та майна колишніх колективних сільськогосподарських підприємств. Це стосується, насамперед, системи сівозмін у використанні земельних угідь та великих тваринницьких приміщень для утримання продуктивного поголів'я тварин, інших господарських об'єктів.

Таке відношення до організації виробничих кооперативів з боку владних структур призвело до того, що їх кількість після виходу у 1999 р. Указу Президента України щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки щорічно скорочувалася (табл. 2.1). Кількість сільськогосподарських виробничих кооперативів у 2014 р. зменшилася більше, ніж у два рази, порівняно з 2006 р., а їх частка в структурі підприємств за організаційно-правовими формами за цей же період скоротилася з 2,4 % до 1,3 %, або на 1,1 відсоткових пункта (в.п.).

Розуміння сутності сільськогосподарських виробничих кооперативів зводиться до виявлення усього комплексу внутрішніх зв'язків, які поєднують кооператив в єдине ціле та відрізняють його від інших організаційно-правових форм господарювання, що виникли в результаті аграрних перетворень. Виробничі кооперативи, створені у сільському господарстві України, за своєю приналежністю подібні до інших асоційованих форм господарювання, зокрема до господарських товариств (далі ГТ). Спільні ознаки та відмінності, зумовлені вимогами чинного законодавства щодо створення і діяльності таких утворень, а саме законами України "Про сільськогосподарську кооперацію" та "Про господарські товариства".

Порівнюючи сільськогосподарські виробничі кооперативи з іншими організаційно-правовими формами, можна виділити певні характерні ознаки. Так, сільськогосподарським виробничим кооперативам, як і господарським товариствам, властиві риси як об'єднань капіталів, так й персональних об'єднань (необхідність майнової участі членів кооперативу у формуванні майнової бази кооперативу, наявність статуту, статутного та резервного фондів в ГТ, а в СВК – пайового і неподільного;

Таблиця 2.1

Кількість діючих сільськогосподарських підприємств у сільському господарстві України
(станом на 1 листопада, одиниць)*

Показники	2006		2011		2012		2013		2014		2014, % до 2006
	оди- ниць	У %	оди- ниць	У %	оди- ниць	У %	оди- ниць	У %	оди- ниць	У %	
Усього	57858	100	56247	100	56056	100	55630	100	52543	100	90,7
У т.ч. господарські товариства	7545	13,1	8080	14,4	8235	14,7	8245	14,8	7750	14,8	102,7
Приватні підприємства	4112	7,1	4244	7,5	4220	7,5	4095	7,4	3772	7,2	91,7
Сільськогосподарські виробничі кооперативи	1373	2,4	917	1,5	848	1,5	809	1,5	674	1,3	49,1
Фермерські господарства	42932	74,2	40965	72,6	40676	72,6	40752	73,2	39428	75,0	91,8
Державні підприємства	371	0,6	310	0,5	296	0,5	269	0,5	228	0,4	61,5
Інші господарські суб'єкти	1525	2,6	1731	3,1	1781	2,6	1460	2,6	691	1,3	45,3

*Джерело: Дані Держстату України

обов'язковість персональної участі членів кооперативу в його діяльності тощо). Водночас, сільськогосподарські виробничі кооперативи мають деякі особливості, що відрізняють їх від господарських товариств і поєднують із приватними та фермерськими господарствами: відсутність законодавчих вимог щодо мінімального розміру пайових внесків членів кооперативу й порядку їх створення; можливість самостійного визначення внутрішньогосподарської структури і відносин.

В результаті проведених досліджень встановлено, що основними причинами скорочення чисельності СВК є недосконалість внутрішнього економічного механізму господарювання, пов'язана з відступом від основоположного принципу кооперації – участь членів у економічній діяльності кооперативу на засадах автономії і господарської незалежності. Членами кооперативу являються фізичні особи, що не є незалежними товаровиробниками, а лише передали в спільне користування належні їм земельні та майнові паї, втративши при цьому господарську самостійність, а значить і приватний стимул до їхнього високоефективного використання.

Крім того, обов'язкова трудова участь членів кооперативу в його діяльності породжує необґрунтовану економічною доцільністю кількість робочої сили. Слід враховувати і те, що виплати за загальними результатами діяльності кооперативу в кінці року не створюють постійно діючого стимулу для кожного члену кооперативу працювати ефективно. І на кінець, при розподілі прибутку в СВК особисті інтереси працівників переважають над інтересами розвитку підприємства. Сільськогосподарські виробничі кооперативи несуть витрати на утримання соціальної інфраструктури села та соціальний захист своїх членів, що, хоча і є для вітчизняних умов позитивним фактором, все ж таки призводить до підвищення собівартості продукції, зниження конкурентоспроможності кооперативів та необхідності їхньої подальшої трансформації в інші господарські формування.

Як засвідчують дослідження, і в країнах з розвиненою ринковою економікою виробничі кооперативи не набули широкого поширення, що обумовлено, насамперед, тими причинами, на яких базуються принципи їх діяльності. Джерелом основного з них є подвійне положення членів виробничого кооперативу. Усупільнюючи для організації спільного виробництва землю та майно і приймаючи безпосередню участь в процесі виробництва, вони одночасно виступають в двох взаємовиключних один від одного якостях: з одного боку – це власники капіталу; з іншого – наймані працівники. Як власники капіталу вони зацікавлені в отриманні най-

більшого відсотка на цей капітал, а як наймані працівники вони хочуть мати якомога вищу оплату за свою працю. Ця проблема характерна не лише для кооперативів, але і для інших колективних підприємств, в яких власники і працівники виступають в одній особі. Зазначене протиріччя доповнюється повною протилежністю інтересів членів, які більше не працюють в кооперативі, але мають значні пайові накопичення, і тих, хто продовжує працювати. Перші не впливають на діяльність кооперативу і зацікавлені виключно в отриманні як можна вищого доходу на паї, а другі – прагнуть до подальшого розвитку виробництва.

У виробничому кооперативі, що об'єднує велику кількість членів з різним рівнем кваліфікації, культури, інтелектуальним й етичним потенціалом, які виконують різні за значенням функції і мають різні уявлення про те, як повинні використовуватися прибутки в найближчій перспективі, ця проблема навряд чи задовільно вирішується. До того ж, чим більший кооператив, тим вища в ньому роль керівної верхівки і менша для рядових членів можливість участі в ухваленні рішень з найважливіших питань життєдіяльності колективного виробництва.

Загалом же сільськогосподарські виробничі кооперативи, що позбавлені вказаних вище протиріч, довели свою високу ефективність, життєздатність та при відповідному правовому і економічному забезпеченні можуть слугувати гарантом конкурентоспроможності фермерських господарств та інших сільськогосподарських об'єднань (табл. 2.2), незважаючи на різке скорочення кількості виробничих кооперативів, закріпленої за ними землі та зайнятих працівників, основні показники їх діяльності за останні роки значно покращилися. Виручка від реалізації продукції та наданих послуг зросла в 2,3 рази, а прибуток – більш ніж у 14,5 рази, а рівень рентабельності – на 13,3 %.

Розвиваючи економічну ринкову інфраструктуру у сфері продовольчого господарства, виробничі кооперативи сприяють формуванню сільського капіталу, збільшенню матеріального надбання як окремих членів, так і кооперативу в цілому.

Отже, узагальнені результати дослідження практичних аспектів створення й функціонування виробничих кооперативів дозволяють зробити висновки, що СВК, створені в сучасних умовах в аграрній сфері України, мають певні переваги і недоліки, на які слід зважати власникам майнових та земельних паїв при прийнятті рішення про вибір організаційно-правової форми господарювання чи при її зміні. Розвиток виробничої кооперації стримують чинники, що в узагальненому вигляді зводяться до незадовільного фінансового становища; відсутність необхідної

Таблиця 2.2

Економічна ефективність функціонування сільськогосподарських виробничих кооперативів, 2000-2014 рр.*

Показник	Роки				2014, % до 2000
	2000	2005	2009	2014	
Кількість підприємств, од.**	1398	1041	629	350	25,0
Площа сільгоспугідь, тис.га	2673,1	1811,1	1025,1	569,1	21,3
Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с.-г. виробництві, осіб	164947	107198	42139	20804	12,6
В розрахунку на одне господарство:					
- зайнятих працівників, осіб	118	102	67	59	50,0
- сільгоспугідь, га	1912,0	1739,8	1629,7	1626,0	85,0
Виручка від реалізації с.-г. продукції та послуг, млн. грн.	1549,4	1569,8	2206,3	3548,3	229,0
Прибуток від реалізації с.-г. продукції та послуг, млн. грн.	32,7	181,9	132,1	476,1	1456,0
Рівень рентабельності с.-г. діяльності, %	2,2	1,2	6,4	15,5	+13,3

*Розраховано за даними Форми 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» за відповідні роки.

**Ті, що звітували за формою 50-СГ.

кількості кваліфікованих кадрів та зниження рівня управління в ринкових умовах; недостатньої підтримки з боку державних та місцевих органів влади. Незважаючи на це, розвиток виробничих кооперативів в аграрному секторі України повинен зайняти важливе місце в піднесенні національної економіки, оскільки в умовах конкуренції більшість сільськогосподарських товаровиробників самостійно не в змозі протистояти посередницькому бізнесу.

Не зважаючи на те, що загальна результативність сільськогосподарських виробничих кооперативів є невисокою, однак це не повинно сприйматися як недолік цієї організаційно-правової форми, адже в сучасних умовах існує і позитивний досвід становлення такого підприємства, що підтверджує потенційні можливості кооперативної форми сільськогосподарського виробництва. Зокрема показники, що характеризують економічну діяльність окремих кооперативів, підтверджують високу ефективність їхньої роботи (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Основні економічні показники діяльності окремих сільськогосподарських виробничих кооперативів Херсонської області

Показник	Назва СВК					
	"Радянська земля"			Ім. Леніна		
	2006	2009	2012	2006	2009	2012
Загальна земельна площа, га	3602,9	3731,3	3743,4	8846,9	8846,9	8838,8
У т.ч. рілля	3526,2	3500,0	3667,0	8615,6	8615,6	8489,4
Поголів'я худоби і птиці, ум. голів	295,4	230,9	131,0	1557	988	560
Чисельність працівників, осіб	262	202	154	308	272	288
Вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	3467,8	3019,2	6572,0	10222,6	10445,1	10581,2
Вартість оборотних засобів, тис. грн.	424,5	203	227	11660	13846	19394
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	0,28	-0,09	0,09	0,29	0,45	0,74
Вироблено валової продукції на одного працівника, грн.	43089	73113	107218	26409	39128	37653
Фондовіддача, грн.	3,25	4,89	2,51	0,79	1,02	1,02
Прибуток на 1 грн. основних виробничих фондів, грн	0,28	-0,09	0,09	0,29	0,45	0,74
Рівень рентабельності, %	12,8	-2,05	6,4	32	33,4	54,3

Розвиток кооперації в аграрній сфері, створення й діяльність сільськогосподарських виробничих кооперативів на засадах об'єднання земельних часток (паїв) і майнових паїв їх власників можливі тільки за умов чіткого дотримання вироблених та перевірених світовою практикою основних принципів кооперації, забезпечення економічної незалежності її учасників. Ці принципи повністю і послідовно повинні бути реалізовані на загальногосподарському та внутрішньогосподарському рівнях створення та діяльності кооперативних структур.

Останнім часом на розвиток виробничого кооперування все більше впливає поглиблення спеціалізації сільськогосподарського виробництва як наслідок суспільного поділу праці і поступового технічного переоснащення сільськогосподарських формувань. Цей процес сприяє відокремленню і диференціації розвитку галузей, призводить до посилення внутрішньогалузевого та міжгалузевого товарообміну в агропромисловому комплексі. Саме ця особливість зумовлює необхідність розгляду суті розвитку кооперації у тісному зв'язку з процесом спеціалізації сільсько-

господарського виробництва. Доцільність більш детального економічного аналізу цих явищ зумовлює, на наш погляд, необхідність об'єктивності оцінки нинішньої ситуації в сільському господарстві та реального стану, який склався на сучасному перехідному етапі освоєння ринкових відносин.

Для використання переваг спеціалізації сільськогосподарських формувань при одночасному зниженні підприємницького ризику необхідно розвивати кооперативні зв'язки дрібних товаровиробників, які лише за умов кооперації можуть вести рентабельне виробництво. Отже, в умовах переходу до ринкових відносин дрібнотоварні підприємства повинні спеціалізуватися, об'єднуватися, кооперуватися та інтегруватися як по горизонталі, так і по вертикалі. При цьому кооперативний рух повинен розвиватися насамперед через створення виробничих та обслуговуючих кооперативів, що підтверджується і нашими дослідженнями.

2.4. Кооперування фермерських господарств

Кооперування фермерських господарств – це процес залучення дрібних приватних господарств у різні форми кооперативів, які є суспільною добровільною організацією громадян для спільного ведення господарської та іншої діяльності. Воно здійснюється насамперед з метою збільшення розмірів підприємства і застосування на цій основі прогресивної технології та організації найвигіднішої діяльності.

Ще на початку ХХ ст. теоретики дрібного трудового селянського господарства (О. Чаянов, М. Туган-Барановський, Н. Кондратьєв, М. Макаров тощо), визнаючи його основою сільськогосподарського виробництва, відмічали і беззаперечні економічні переваги крупного господарства над дрібним, перш за все у сферах постачання, збуту та переробки продукції, агросервісу. Звідси їх пильна увага до можливості кооперування фермерських господарств, яке дозволяє індивідуальному виробнику максимального використовувати свої ресурси, одержувати додаткову вигоду від спільно виконаних операцій на різних стадіях виробництва, поліпшити якість продукції.

Так, О. Чаянов писав: «Кооперація селянська ... являє собою досить досконалий організований варіант селянського господарства, який дає змогу дрібному трудовому господарству, не руйнуючи своєї індивідуальності, виділити із свого організаційного плану ті його елементи, в

яких крупна форма виробництва має безперечні переваги над дрібною...» [5].

Враховуючи це, в багатьох країнах, і особливо у континентальній Європі, пройшов процес об'єднання фермерських господарств у сільськогосподарські кооперативи. Протягом останніх 150 років фермерські кооперативи були однією із основних рушійних сил прогресу аграрної економіки та вирішення продовольчої проблеми більшості розвинених держав. Організовані самими фермерами належні їм кооперативи являють собою різновидність приватно-підприємницької діяльності, заснованої на пайовій участі в її організації власністю тих, хто в цьому зацікавлений.

Дослідження фермерських господарств як суб'єктів кооперації, аналіз сучасного розвитку коопераційних зв'язків між ними, вивчення стану кооперації в аграрному секторі країн з розвиненим фермерським виробництвом дозволили провести класифікацію видів кооперування в цій категорії господарств, серед яких можна виділити: кооперацію праці, кооперацію у використанні основних засобів, в тому числі і земельних ресурсів, збутову та заготівельну, кредитну і страхову, а також повну кооперацію.

Ведучи мову про кооперацію праці, на наш погляд, доцільно виділяти два її основних види: внутрігосподарську і міжгосподарську. Перша кооперація проявляється у вигляді сімейної кооперації, а друга – передбачає трудове співробітництво і здійснюється протягом всього виробничого циклу (її ми визначаємо як постійну), або виникає на період окремих виробничих процесів (тимчасова кооперація праці).

Між фермерськими господарствами об'єктивно виникає кооперація у використанні основних засобів, що викликано їх високою вартістю і проблемами одноосібного їх придбання не тільки в Україні, але і в розвинених країнах. Найбільш ефективною структурою цієї кооперації багато дослідників вважають кооперативні пункти прокату техніки, створені на основі пайових внесків суб'єктів кооперації. В умовах української дійсності більш розповсюдженими видами співробітництва в цій сфері є придбання основних засобів на пайовій основі, спільна оренда основних засобів або надання їх на умовах взаємодопомоги.

При кооперуванні земельних ресурсів виявлені такі види співробітництва: злиття земельних ділянок для освоєння єдиних сівозмін і оренда землі. Прикладом першого виду може слугувати співробітництво двох фермерських господарств різної спеціалізації, одне із яких спеціалізується на вирощуванні озимої пшениці, а друге - цукрових буряків. Відсутність реальних умов ведення монокультур призводить до скорочення посівів основних сільськогосподарських культур як в одному, так і в другому госпо-

дарстві, а освоєння єдиної спільної севозміни, забезпечить одержання обопільного ефекту – обидва господарства збільшують площі посіву профілюючих культур по кращих попередниках. У відповідності з Цивільним кодексом України, та Законами України „Про фермерське господарство” та „Про особисте селянське господарство”, фермерські й особисті селянські господарства можуть стати членами кооперативів і асоціацій, акціонерних товариств, пайовиками інших кооперативних структур.

Основні завдання таких формувань полягають у забезпеченні добровільного регулювання виробничих й економічних взаємовідносин фермерських господарств, реалізації ефективних форм кооперативної діяльності самостійних товаровитробників, формуванні збалансованої матеріально-технічної бази, соціальної інфраструктури, у наданні можливості колективного захисту прав та інтересів засновників і членів асоціації перед численними підприємствами та організаціями.

Водночас, констатуючи факт територіальної кооперації фермерських господарств через районні асоціації, неможливо не відмітити, що дана система взаємовідносин, як правило, обмежувалася розподілом виділених ресурсів, не зачіпаючи при цьому, у силу своєї специфіки та існуючих умов, кооперування при використанні техніки, землі і праці. Ще один тип асоціацій – так звані малі асоціації фермерських господарств і приватних землевласників, утворюються на добровільній основі фермерськими господарствами з метою координації їх підприємницької діяльності, а також делегування і захисту спільних майнових інтересів.

В міру зростання кількості фермерських господарств в ході проведення аграрної реформи на перше місце все більше висуваються проблеми забезпечення функціонування і розвитку народжуючого прошарку індивідуального виробництва. Ще гостріше постає проблема постачання фермерів знаряддями виробництва, використання техніки (особливо високопродуктивної), одержання кредиту тощо.

Сільськогосподарські кооперативи створили системи виробничого обслуговування фермерських господарств і надання їм самих різноманітних виробничих послуг (спільне використання сільськогосподарської техніки, її ремонт і налагодження, штучне осіменіння худоби й племінна справа, консультування та інформаційне обслуговування, впровадження нових методів виробництва тощо).

При кооперуванні фермерських господарств, слід чітко виокремити фермерські кооперативи і визначити особливості їх правового статусу, які, перш за все, залежать від того, ким вони створюються. Якщо самими фермерами, то вони є споживчими кооперативами із всіма витікаючими із цьо-

го правовими наслідками, а якщо у їх організації фермери участі не приймають, тоді це звичайні виробничі кооперативи, що й повинно бути враховано при визначенні їх правового статусу. У самому ж Законі «Про сільськогосподарську кооперацію», кооперативи фермерських господарств відносяться до виробничих кооперативів.

Найбільш масовою формою кооперації фермерських господарств до вступу у дію Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» була кооперація на основі договорів про співробітництво в тій чи іншій сфері підприємницької діяльності із зазначенням в них видів сумісної діяльності, порядку об'єднання, умов розподілу результатів спільної діяльності та інших питань. Дані формування функціонують без створення юридичної особи, а справи веде, за спільною узгодженістю, керівник одного із фермерських господарств.

Становлення та розвиток міжфермерської кооперації у нинішніх умовах є інструментом включення фермерів у ринкову економіку і відповідає завданням створення в АПК конкурентоспроможного приватнопідприємницького сектору. Міжфермерська кооперація створює основи для підвищення рівня економічного захисту сільських товаровиробників, запобігає вилученню доходів із фермерського сектору у комерційні структури, не пов'язані із сільським господарством.

Представляючи собою об'єднання підприємницьких здібностей, ресурсів й практичних дій у певній організаційній формі, кооперація є життєво важливою і для тих фермерських господарств, які перебувають нині на початковому етапі свого становлення та розвитку. Міжнародний досвід засвідчує, що в сучасних умовах жодне фермерське господарство не може ефективно функціонувати без зв'язків і співробітництва з іншими господарствами, підприємствами, організаціями.

Оскільки розміри більшості фермерських господарств в Україні є нераціональними, то майже неможливо самостійно організувати в кожному з них ефективне виробництво товарної сільськогосподарської продукції на малих площах та невеликою кількістю поголів'я худоби і працюючих, при відсутності необхідної техніки, а тим більше здійснити її переробку. Тому вихід може бути єдиний - кооперування селянських і фермерських господарств як у виробничій діяльності, так і в переробці, зберіганні та збуті виробленої продукції.

За умов сучасної тенденції розвитку аграрного сектора в Україні в сторону збільшення розмірів сільськогосподарських підприємств і розширення вертикальної інтеграції агропромислових організацій, саме кооперація, яка сприятиме поєднанню переваг дрібного способу виробництва

із перевагами великого, і на цій основі забезпечити ефективне функціонування фермерських господарств.

Останнім часом у ринкових умовах пріоритетним напрямом розвитку є вертикальна кооперація на основі добровільного об'єднання фермерських та особистих селянських господарств, а також державних підприємств не тільки для виробництва сільськогосподарської продукції і сировини, а й об'єднання їх в обслуговуючі кооперативи, насамперед, з переробки, зберігання, збуту продукції, матеріально-технічного забезпечення, виробничо-технічного і технологічного обслуговування виробництва, кредитування та ін.

Кооперування селянських і фермерських господарств – це процес залучення дрібних приватних господарств у різні форми кооперативів, які є суспільною добровільною організацією громадян для спільного ведення господарської та іншої діяльності. Воно здійснюється насамперед з метою збільшення розмірів підприємства і застосування на цій основі прогресивної технології та організації найвигіднішої діяльності.

Світовий досвід свідчить, що в розвинених країнах фермерські господарства є учасниками різних кооперативних об'єднань – як виробничих, так і у сфері надання сервісних послуг та іншої підприємницької діяльності. Виробники тваринницької продукції кооперуються з підприємствами з її переробки та реалізації. У галузі рослинництва фермерські господарства кооперуються з підприємствами із зберігання та переробки кормів і продовольчих товарів. Великі господарства входять до різних об'єднань, поглиблюючи поділ праці при виробництві та переробці продукції.

Потрібно знайти такі варіанти кооперації, особливо у виробництві сільськогосподарської продукції, які б дозволили використати перевагу кооперування (збільшення земельних ділянок, застосування індустріальних технологій, раціональніше використання техніки, робочої сили та ін.), тобто одержувати якісно новий економічний ефект зі збереженням за кожним фермером його власної земельної ділянки, поголів'я худоби, технічних та оборотних засобів і кількості вкладеної ним праці.

Найвідоміший варіант кооперування фермерів – добровільне об'єднання земельних ділянок та технічних засобів з метою ефективного застосування сівозмін, прогресивних технологій і використання техніки. Воно передбачає ведення виробництва на спільній основі, а також розподіл доходів пропорційно внесеному вкладу в результати виробництва.

Цей варіант вимагає складних розрахунків за багатьма критеріями та ретельного обліку для визначення частки кожного фермера в доходах, оскільки у них можуть бути різні площі земельних ділянок, кількість тех-

нічних засобів та неоднаковий трудовий внесок у виробництво. Його використовують ті фермери, які володіють методикою розрахунків, але не кожному фермеру він під силу. Тому більшість із них здійснюють кооперування шляхом виконання один одному окремих технологічних операцій на своїх технічних засобах при збереженні індивідуальної власності на землю та техніку, тобто проводять бартерний обмін окремими видами послуг. За таких умов повний набір техніки для виконання всіх технологічних операцій кожному фермеру не потрібний.

За домовленістю між собою вони розподіляють, кому і які технічні засоби придбати. Один купує комбайн для збирання зернових культур чи кукурудзи, другий - бурякозбиральний чи картоплярський комплекс, третій - ґрунтообробні та посівні машини, четвертий - машини й засоби з виконання робіт у тваринництві, інші - навантажувальні і транспортні засоби і т.д.

За таких умов фермери на своїй техніці виконують один одному окремі види робіт. Для їх обліку застосовують методику перерахунку робіт в умовну оранку, в якій акумулюються всі матеріальні витрати та трудові затрати. Вона досить проста і зрозуміла кожному фермеру. Визначивши узгоджену на певні періоди вартість одного умовного гектара оранки у гривнях, вони здійснюють взаєморозрахунки за різницею обсягів виконаних робіт. Така система дозволяє зберігати приватний характер виробництва й одержання доходів залежно від розміру своєї земельної ділянки, наявності виробничих та оборотних коштів.

З розвитком сфери надання послуг така кооперація може зазнати відповідних змін. Окремі види робіт і надання послуг, як показує досвід розвинених країн, можуть виконувати спеціалізовані підприємства за відповідну плату. В цих умовах фермер сам вирішує, що йому вигідніше.

Успішному розв'язанню проблеми технічного оснащення фермерських господарств в Україні сприятиме утворення фермерських машинних кооперативів і товариств для спільного використання техніки. Передумовами утворення таких об'єднань є бажання фермерів брати в них участь, наявність групи близько розташованих господарств, розвиненої мережі засобів зв'язку, а для кооперативів – наявність у фермерів коштів або можливість придбати кредит. Кооператив може бути створений у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Для цього необхідні установчий договір, статут і реєстрація підприємства у місцевих органах влади. У кооперативі техніка перебуває у спільній або пайовій власності. У машинному товаристві техніки в загальній власності немає. Члени товариства на своїх машинах виконують роботи один для одного.

Фермери можуть кооперуватися з приватними і державними сільськогосподарськими підприємствами з виробництва окремих видів продукції (в рослинництві – овочів, плодів, винограду, кормів і т.д.; в скотарстві – молока, яловичини, відтворення стада; в свинарстві – відгодівля свиней, репродукція молодняку; в птахівництві – виробництво інкубаційних яєць, інкубація, вирощування ремонтного молодняку, дорощування і відгодівля птиці, виробництво яєць для харчування та ін.) на підставі укладених із ними договорів.

У переробці виробленої фермерами сільськогосподарської продукції найдоцільнішим виявилось кооперування шляхом створення фермерами спільних невеликих переробних підприємств (борошномельні, олійні, м'ясопереробні, плодоовочеконсервні цехи та ін.), де застосовується змішана оплата праці фермерів та наймана. Переробка продукції кожного господаря здійснюється за плату з урахуванням створення певного прибутку, який розподіляється пропорційно до вкладених у створення цих підприємств коштів. Послугами цих малих підприємств могли б скористатися особисті селянські господарства.

За окремими видами переробки продукції, такої як молоко, м'ясо, цукрові буряки, соняшникове насіння, виноград, плоди, корми тощо - фермери можуть кооперуватися з переробними підприємствами споживчої кооперації, приватними та державними сільськогосподарськими підприємствами на підставі укладених із ними договорів щодо переробки своєї продукції за відповідну плату.

Кооперування у сфері надання зооветеринарних послуг між фермерами та кооперативами, товариствами і державними сільськогосподарськими підприємствами здійснюється на підставі укладених із ними договорів щодо надання послуг за відповідну плату.

Щодо кооперування у сфері реалізації продукції, то воно може набувати різноманітних форм: створення спільних магазинів та павільйонів на ринках, оптового продажу продукції на товарних біржах, споживчих кооперацій, приватних (комерціалізованих) магазинів та інших каналів збуту за цінами домовленості.

Необхідно створювати кооперативи фермерських господарств зі зберігання, переробки і реалізації продукції. Встановлено, що при збуті готової продукції власними силами у фермерів залишається 65-76% прибутку, а при збуті її через торгову мережу – лише 30% [11]. Саме тому першочергово доцільно організовувати кооперативи зі зберігання і реалізації продукції на базі власної торговельної мережі.

Фермери можуть кооперуватися з державними науково-дослідними, навчальними закладами, підприємствами зарубіжних країн з питань розробки та впровадження нових сортів сільськогосподарських культур і техніки, застосування нових технологій виробництва в рослинництві та тваринництві на підставі укладених із ними договорів. Таким чином, кооперування фермерських господарств дозволяє їм значно зменшити витрати на виробництво, переробку і реалізацію продукції, ефективніше й прибутково здійснювати свою підприємницьку діяльність.

За нашими узагальненнями, у перспективі пріоритетними напрямками розвитку кооперування фермерства можуть бути:

прискорений розвиток тваринницьких галузей на основі спеціалізації і кооперації;

будівництво в кооперації ліній і цехів малої потужності з переробки сільськогосподарської продукції;

кооперування селянських (фермерських) господарств, власників земельних ділянок і земельних часток (паїв) з іншими сільськогосподарськими формуваннями з метою створення раціональної організації виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки і реалізації;

поглиблення інтеграційних зв'язків фермерів у виробництві, переробці і збуті продукції, матеріальному постачанні і технічному обслуговуванні.

Для дальшого розвитку фермерства потрібна державна програма його підтримки. Необхідно своєчасно розраховуватися з фермерами за реалізовану продукцію, авансувати її придбання і проводити індексацію коштів при затримці з розрахунками.

Слід надавати фермерам пільгові кредити під заставу майна, землі під майбутній урожай для придбання необхідних матеріально-технічних засобів виробництва і будівництва, їм необхідна фінансова допомога у створенні кооперативів.

Фермер, як власник землі і господар, повинен брати участь у вирішенні питань соціального розвитку села з урахуванням розміру землекористування. Це сприятиме налагодженню нормальних відносин між фермерами та іншими групами сільського населення. Держава повинна частково відшкодувати фермеру витрати на соціальні потреби за рахунок частини централізованих капіталовкладень, які виділяються на вирішення соціальних проблем села згідно з діючим законодавством.

2.5. Взаємовідносини учасників кооперації

У процесі кооперування підприємств розширюються та ускладнюються економічні відносини між ними через результати виробничої діяльності, пов'язаної зі створенням спільної матеріально-технічної бази, функціонуванням підприємницької структури і розподілом одержаного ефекту. Вся сукупність різних елементів взаємовідносин учасників кооперації має свої ознаки, які можна виділити в певні групи: організаційні, виробничо-технологічні та соціально-економічні. Ці групи охоплюють всі сторони створення і функціонування міжгосподарських підприємств (взаємовідносини між господарствами, порядок формування матеріально-технічної бази, управління і використання результатів виробничої діяльності). Через соціально-економічні відносини реалізується економічна заінтересованість засновників у спільній діяльності. Ці відносини вимагають регулювання в процесі визначення принципів договірних відносин і організації оперативного управління, встановлення пайової участі засновників та порядку оплати і повернення внесків; визначення договірних цін на продукти та послуги, порядку розподілу прибутків, одержаних від спільної діяльності, взаємовідносин з державою та кредитними установами.

Кооператив не є якоюсь замкнутою системою, а органічно включається в сукупність виробничих, в тому числі кооперативних, відносин всього суспільства. Методологічну основу підходу до кооперації, до її місця в аграрній економіці становлять три моменти:

- по-перше, кооперативні відносини є органічною частиною всієї системи соціально-економічних відносин країни, яка складається або формується в кожний конкретний час;
- по-друге, кооперативні відносини в АПК є складовою частиною аграрних відносин;
- по-третє, кооперативні відносини мають свою соціально-економічну сутність.

З одного боку, ці відносини колективні, з іншого – ця колективність специфічна, вона визначається принципами кооперації.

Отже, сучасні відносини кооперації, маючи свої особливості, не можуть не відображати багатокладності економіки. А критерієм ефективності кооперативної системи аграрної сфери слід вважати її здатність бути одним із основних факторів забезпечення рівноваги між платоспроможним попитом і пропозицією при суспільно необхідних витратах на кожну одиницю і всю масу виробленої сільськогосподарської продукції, що визначається ринком, і одержання на цій основі стабільно високих доходів від кооперативної діяльності.

Сільськогосподарські виробничі кооперативи мають певні особливості порівняно з іншими видами підприємств у сфері відносин між членами і кооперативом, побудові майнових відносин, що встановлюються Законом України „Про сільськогосподарську кооперацію”. При їх створенні єдиним джерелом пайових внесків до кооперативу були майнові паї членів КСП, розміри яких, як правило, дуже відрізняються. Для того, щоб члени даного КСП, які мають малі паї, змогли за рахунок їх зробити обов’язкові пайові внески до кооперативу, розміри цих внесків мають бути відносно невеликими. Інакше деякі члени змушені будуть сплачувати обов’язкові пайові внески і за рахунок власних заощаджень.

Частина паю кожного члена КСП, який вступає до кооперативу, якщо така виявиться після обов’язкового пайового внеску до пайового фонду кооперативу, зараховується йому як додатковий внесок до цього ж фонду (додатковий пай).

Згідно із Законом України „Про сільськогосподарську кооперацію”, земельна ділянка кооперативу може формуватися за рахунок земельних ділянок його членів шляхом передання їх кооперативові або як складова пайових внесків до пайового фонду. Отже, при створенні кооперативу на базі КСП члени його мають передати йому свої земельні частки у землях КСП. Для цього їх членам виділяють у натурі і передають конкретні земельні ділянки. Це пов’язано з відносно великими витратами коштів на оплату землевпорядних робіт, а також з можливими ускладненнями, що виникнуть з часом у землекористуванні кооперативу при виході з нього його членів з вилученням належних їм земельних ділянок.

Формування земельних ділянок виробничих кооперативів, як і інших сільськогосподарських підприємницьких структур, що створюються у процесі реорганізації КСП, спрощується з введенням у практику землеволодіння та землекористування спільної часткової власності на землю, передану у колективну власність недержавним сільськогосподарським підприємствам і поділену на земельні частки. Отже, на такі землі поширюється право спільної часткової власності [10].

Важливою особливістю сільськогосподарських виробничих кооперативів, зокрема порівняно з господарськими товариствами, є те, що членство в них може бути двояким: це, по-перше, члени кооперативу, які обов’язково мають брати трудову участь у його діяльності, і по-друге, асоційовані члени кооперативу, трудова участь яких у діяльності кооперативу не є обов’язковою (вони можуть працювати у ньому за трудовими угодами).

У випадку створення у процесі реорганізації КСП кількох нових підприємств (серед них можуть бути й кооперативи) об'єкти виробничої інфраструктури – гаражі, майстерні, склади, сушарки і т.п. (перелік яких визначається комісією з реорганізації КСП і затверджується загальними зборами членів КСП при прийнятті ними рішення про реорганізацію господарства) не бажано розподіляти між новими підприємствами, а краще використовувати спільно. Функціонування даних об'єктів у таких випадках може здійснюватися у різних організаційних формах. Зокрема, може бути створений обслуговуючий кооператив чи кілька таких кооперативів (за видами об'єктів виробничої інфраструктури), засновниками яких будуть створювані на базі КСП нові підприємства. Пайовий фонд кожного з кооперативів дорівнюватиме вартості переданих йому інфраструктурних об'єктів. Частки (паї) засновників кожного з цих кооперативів можуть бути визначені пропорційно до передбачуваних обсягів використання ними даних об'єктів.

Кожен член кооперативу та асоційований член має право припинити членство у кооперативі за власним бажанням і може бути виключеним з кооперативу з причин, передбачених статутом. Член сільськогосподарського виробничого кооперативу при припиненні трудової діяльності в кооперативі (вихід на пенсію, перехід на виборну посаду в іншу структуру, служба у збройних силах України тощо) припиняє членство в кооперативі, або за бажанням може переоформитися в асоційованого члена кооперативу.

З переданих кооперативу його членами майна, грошових коштів, майнових і земельних прав формуються майнові фонди. Обов'язковими у кооперативах є два види фондів: неподільний і пайовий. При необхідності можуть створюватися й інші [10].

Створення неподільного фонду започатковується вступними внесками членів кооперативу у грошовій формі (асоційовані члени вступних внесків не роблять). В подальшому неподільний фонд збільшується за рахунок щорічних відрахувань від прибутків кооперативу на поповнення цього фонду. При створенні кооперативу на базі КСП до неподільного фонду може бути зарахована вартість об'єктів господарства загального користування та соціальної сфери, а також вартість ліквідних засобів у межах суми боргу КСП. До неподільного фонду може бути віднесений і резервний фонд, якщо такий буде створено.

Оскільки члени кооперативу та його асоційовані члени при виході з кооперативу не мають права претендувати на будь-яку частину неподільного фонду, його розміри бажано обмежити, щоб не сталося так, як у кол-

госпах, де все колективне майно виявилось неподільним. Як зазначалося, розмір цього фонду можна визначити й обумовити у статуті кооперативу як абсолютну величину (у гривнях) або певний відсоток від вартості всього майна кооперативу. При досягненні передбаченого статутом розміру неподільного фонду щорічні нагромадження кооперативу повинні розподілятися на паї членів кооперативу та асоційованих членів, а розраховані суми спрямовуватися на поповнення їхніх паїв та пайового фонду кооперативу.

Пайовий фонд кооперативу формується за рахунок пайових внесків (паїв) членів кооперативу та асоційованих членів кооперативу. Вони діляться на обов'язкові і додаткові. Обов'язкові внески (паї) встановлюються рівними для всіх членів кооперативу та його асоційованих членів. Обов'язкові і додаткові паї рівнозначні щодо нарахування на них дивідендів.

Земельна ділянка кооперативу згідно із Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію" може формуватися шляхом передання членами кооперативу належних їм земельних ділянок до пайового фонду кооперативу. В такому разі на вартість земельної ділянки як складової майнового паю можуть нараховуватися дивіденди. Члени кооперативу можуть також передавати кооперативу земельні ділянки (земельні паї) у користування за певну плату, тобто за орендні (або рентні) платежі.

За ефективної роботи кооперативу певна частина його доходу (прибутку) може розподілятися між членами кооперативу та асоційованими членами. Розподіл здійснюється у вигляді виплат дивідендів на паї членів кооперативу та асоційованих членів.

Нарахування і виплата дивідендів на паї проводиться за результатами фінансового року. Загальна сума дивідендів, що виплачуються, має бути обмеженою, що відповідає принципам кооперації. Згідно з рішенням загальних зборів (зборів уповноважених) чи відповідно до статутних вимог виплата дивідендів може здійснюватися готівкою, товарами, векселем, наданням додаткових послуг, збільшенням індивідуального паю і та ін.

У разі виходу з кооперативу фізична чи юридична особа має право на пай натурою, грошми або цінними паперами за вартістю паю на дату виходу. Строк та інші умови виплати паю встановлюються в статуті. Паї членів кооперативу спадкові. Спадкоємець має право вступити в кооператив на загальних підставах або одержати пай.

У процесі розбудови кооперативних структур можливе виникнення кооперативних об'єднань вищого рівня за галузевими, територіальними

або функціональними (маркетингові, постачальницькі, сервісні тощо) ознаками. Кооперативне об'єднання має статус юридичної особи, створюється за принципами, реєструється у порядку, визначеному для первинних кооперативів, і не має права втручатися у виробничу діяльність своїх членів. Вступ до кооперативного об'єднання відбувається за рішенням загальних зборів кооперативів, на добровільній основі з метою ефективнішого виконання своїх основних завдань. Первинні кооперативи, що увійшли до кооперативного об'єднання, зберігають статус юридичної особи та повну господарську самостійність і можуть добровільно вийти з об'єднання за рішенням загальних зборів своїх членів.

Кооперативні об'єднання мають свою структуру управління, формують власне майно та фінансуються у порядку, визначеному для первинних кооперативів. Функції й компетенції об'єднань будь-якого рівня встановлюються в межах, делегованих кооперативами. Постійні функції й повноваження делегуються на установчих конференціях, з'їздах і закріплюються в статутах об'єднань. Вони як і їх члени (первинні кооперативи) мають право виступати засновниками різних видів підприємств, мати представництва в інших регіонах України та за її межами.

В умовах суттєвої диференціації фермерів використання при розподілі спільного доходу принципу «тільки по праці» може створити непереборний бар'єр для кооперування фермерських господарств з різним рівнем ресурсозабезпеченості, взаємовідносини при кооперації, на нашу думку, повинні формуватися на основі реалізації принципів купівлі-продажу, вимог комерційного розрахунку і агробізнесу. При розробці механізму відносин між учасниками кооперації з виробництва сільськогосподарської продукції слід враховувати основоположні принципи кооперування, а також специфічні особливості різних форм кооперації. Все це повинно підкріплюватися відповідними економічними важелями і створювати міцну основу для конкурентного функціонування в умовах ринку.

Економічні взаємовідносини фермерів, які об'єднують землю, технічні засоби, працю для спільного виробництва продукції рослинництва та тваринництва, можуть будуватися на основі розподілу одержаного прибутку з урахуванням кількості та якості землі і технічних засобів, переданих у спільне користування, а також їх трудової участі у виробництві.

Крім того, власникові засобів, які передані у спільне користування, слід виплачувати нараховану на них амортизацію, що врахована в собівартості. Після виплати йому повної вартості (з урахуванням зносу) вони стають спільними. За згодою членів кооперації засоби можуть викупову-

ватись за рахунок прибутків інших (не власників) членів кооперації раніше, ніж закінчиться амортизаційний термін. У цьому разі вони стають спільною власністю і прибуток розподіляється відповідно до вкладеної праці та кількості і вартості землі.

При оренді будівель, споруд, технічних засобів фермер через орендну плату повинен забезпечити власникові просте їх відтворення, а також необхідні нагромадження. Для цього слід встановити вартість фондів які передаються в оренду з урахуванням існуючої кон'юнктури ринку і ступеня їх зносу.

2.6. Напрями підвищення ефективності діяльності виробничих кооперативів

Організація кооперативів вимагає науковообґрунтованої системи ведення господарства в них, управління ними та вдосконалення взаємовідносин учасників кооперації, а також механізму розподілу прибутків між ними. Організаційна схема кооперативів повинна будуватися на базі високорозвиненого поділу праці між окремими кооперативами по горизонталі.

Із зміцненням економічного потенціалу великих підприємств створюються передумови для широкої їх кооперації з дрібними товаровиробниками. Таке кооперування повинно охоплювати всі форми приватних господарств – особисті селянські і фермерські господарства, кооперативи й товариства. Воно висуває підвищені вимоги до дрібних товаровиробників - застосовувати сучасні технології, виконувати контракти, бути конкурентоспроможними. У зв'язку з слабкою технічною оснащеністю дрібних господарств доцільно організовувати пункти прокату техніки, машинно-технологічні станції тощо.

В умовах кооперування великі підприємства і дрібні господарства в залежності від конкретних умов повинні здійснювати різнобічні форми співробітництва, які мають сприяти використанню можливостей дрібного виробництва при виконанні виробничої програми великими підприємствами. При цьому ставиться завдання загальними зусиллями сприяти нарощуванню обсягів виробництва та реалізації продукції в особистих селянських господарствах шляхом створення постачально-збутових кооперативів громадян. Організація таких формувань забезпечує суттєві переваги не лише громадянам, але й сільськогосподарським підприємствам. Слід удосконалювати взаємовідносини особистих селянських господарств з великими підприємствами через надання їм в оренду землі, тва-

ринницьких, складських, торговельних та інших приміщень та залучення членів їх сімей для виконання сільськогосподарських робіт тощо.

Необхідно здійснювати кооперування сільськогосподарських підприємств у створенні та експлуатації спільних виробництв з переробки продукції в самих різних організаційно-правових формах. В одних випадках це будівництво переробних заводів і цехів на кошти товаровиробників-пайовиків; у інших - міжгосподарські функції бере на себе сільськогосподарське підприємство, яке самостійно побудувало переробні виробництва; в третій – на базі реформованих КСП, а також міжгосподарських переробних підприємств організовуються кооперативні формування вищого порядку – асоціації, холдинги, концерни тощо. Проте незалежно від форм міжгосподарського кооперування у сфері переробки сільськогосподарської продукції кінцева мета зводиться до підвищення ефективності виробництва.

Розвиток різних форм власності і господарювання на селі вимагає виділення в окрему структуру ринку сфери агросервісного обслуговування, функції якої полягають у забезпеченні всім суб'єктам виробництва однакових можливостей для ефективного господарювання. З цією метою необхідно використати досвід розвинених зарубіжних країн, який свідчить, що сервісні служби на селі повинні бути дрібними, мобільними й конкурентоспроможними та мати чітку вертикаль, щоб своєчасно і високоякісно виконувати сервісні замовлення суб'єктів господарювання.

Необхідно також створити в сільській місцевості мережу структур для заготівлі та реалізації сільськогосподарської продукції, які можуть бути індивідуальними, приватними і кооперативними формуваннями. На даний час через відсутність заготівельно-збутової мережі та організованого ринку продукції посередницькі структури, які виникли стихійно за межами агропромислового комплексу, скуповують за безцінь продукцію сільських товаровиробників. Саме тому головним завданням заготівельних структур є найвигідніша реалізація виробленої сільськогосподарської продукції. Для цього необхідно створювати певну матеріально-технічну базу для зберігання і переробки продукції та сировини.

З метою ефективного використання виробничого потенціалу села найбільш доцільно об'єднати всі виробничі та сервісні формування в єдиний сільський аграрний концерн. Це повинно бути організаційне об'єднання всіх приватних виробничих, сервісних заготівельних і переробних формувань в одне велике підприємство з єдиним фінансово-розрахунковим центром. Економічні взаємовідносини в цій структурі повинні здійснюватися на еквівалентній вартісній основі за принципом ку-

півлі-продажу, шляхом застосування розрахункових цін, обґрунтованих необхідним рівнем витрат.

Аналіз вітчизняного і зарубіжного досвіду кооперативного руху та освоєння ринкових відносин дають підстави зробити обґрунтований висновок про тісний органічний зв'язок та взаємозалежність цих процесів у суспільному виробництві. Розвиток організаційних форм кооперації виступає невід'ємною умовою переходу сільськогосподарського виробництва до цивілізованого ринку.

Віддаючи належне увазі держави до створення правового поля кооперації, ми вважаємо, що прийняті закони, укази, постанови є дещо декларативними, тому що не наповнюють кооперативні процеси реальним фінансуванням, правовим та інформаційно-консультаційним забезпеченням. Державні органи влади практично відмежувалися від процесу становлення сільської кооперації, тому вони розвивалися стихійно. Доказом може бути навіть відсутність державної статистичної звітності щодо діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Так, прийнятий Закон України „Про сільськогосподарську кооперацію” має ряд недоліків, неточностей і неув'язаний з іншими законами, носить декларативний характер та невизначеність. Незрозуміло, за яких принципів визначається розмір обов'язкового пайового внеску, які чинники нагромадження паю кожним членом кооперативу, який порядок і розміри розподілу прибутку у виробничому кооперативі. В ньому не повністю врегульовано питання про застава землі як кооперативами, так і окремими його членами, про грошову компенсацію за земельну (частку) пай, а також особливості поширення на кооперативи антимонопольного та податкового законодавства.

Враховуючи різне ідеологічне навантаження двох гілок Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" – виробничу і обслуговуючу – з метою уникнення різного тлумачення його положень про правомірність віднесення переліку окремих видів сільськогосподарської діяльності до одного з них, а також повнішого розкриття особливостей цих форм господарювання, необхідно прийняти два окремих закони: "Про сільськогосподарську виробничу кооперацію" і "Про сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію". Доцільно також внести зміни й доповнення до цих законів щодо надання сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам неприбуткового статусу водночас із державною реєстрацією як юридичних осіб на основі їхніх статутів, а також спрощення процедури реєстрації кооперативних формувань.

Необхідно також привести інші нормативно-правові акти у відповідність із законами України „Про сільськогосподарську кооперацію” та „Про кооперацію”, передусім у питанні їх узгодження з Положенням про Єдиний державний Реєстр підприємств та організацій України (ЄДР-ПОУ), внести відповідні зміни до Державного класифікатора України (ДКОО9-96) в частині „Класифікації видів економічної діяльності” (КВЕД) і максимально розширити перелік видів сільськогосподарської діяльності кооперативних формувань. Враховуючи специфіку сільськогосподарської галузі та важливість розвитку кооперативних процесів на селі, на законодавчому рівні необхідно визнати, що кооперативні організації, які мають як економічні, так і соціальні цілі, можуть ефективно впливати на розвиток сільських територій. Для цього їм потрібно сформувати спеціальні податкові механізми, які б дали можливість створювати резерви в межах кооперативу з метою використання їх для інвестицій, а також скасувати подвійне оподаткування для них з ПДВ. Слід також ввести в кооперативне законодавство положення, яке б передбачало підвищення дисциплінарної та матеріальної відповідальності учасників кооперативного процесу за порушення взятих зобов’язань, а також чіткіше визначити правову базу щодо формування фондів кооперативу.

Одним із важливих заходів підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів є впровадження досконалого маркетингу, суть якого полягає у розробці маркетингової стратегії та засобів її реалізації на перспективу. Упровадження системи маркетингу у виробничому кооперативі сприятиме тому, що підприємство володітиме необхідною інформацією щодо ринкового середовища, в якому воно працює, що дасть змогу його керівництву полегшити управління й дозволить ефективно координувати процес виробництва і прогнозування кон’юнктури ринку та позиціонування на ньому, планування збуту та його стимулювання.

Проблема підвищення адаптації сільськогосподарських виробничих кооперативів до умов ринкового середовища має комплексний характер і надзвичайно складна, а її вирішення передбачає необхідність реалізації різноманітних заходів, зокрема: прискорення ринкового реформування аграрної сфери, здійснення системних організаційно-структурних перетворень; розвиток інфраструктури агропродовольчого ринку; удосконалення міжгалузевих зв’язків, розвиток міжгосподарської кооперації й агропромислової інтеграції, зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств. Одним із шляхів вирішення більшості перерахованих заходів можуть стати обслуговуючі кооперативи, які забезпечу-

вали б підвищення прибутковості сільськогосподарських товаровиробників шляхом впливу на процес ціноутворення на аграрному ринку.

З метою недопущення розвитку негативних тенденцій в кооперативному русі доцільно запровадити проведення системного моніторингу діяльності виробничих кооперативів, яким повинні бути охоплені: аналіз вивчення стану ведення документообороту та дотримання юридичного статусу кооперативу, а також Міжнародних кооперативних принципів; відповідність діяльності кооперативу кооперативному законодавству, господарсько-фінансова діяльність кооперативу, ефективність його роботи; формування матеріально-технічної бази; стабільність розвитку позитивних процесів у кооперативному русі, аналіз конфліктних ситуацій в кооперативах та висновків контролюючих органів. Дану роботу повинні проводити громадські кооперативні організації, науково-консультаційні та інформаційні центри, дорадчі служби й державні органи статистики. Держава через відповідні виконавчі структури повинна надавати посильну допомогу в системі інформаційного забезпечення кооперативних структур, сприянні розвитку їх інформаційної мережі, забезпечувати сільських товаровиробників інформацією про зовнішні ринки, складати прогнози стратегічних напрямів розвитку сільськогосподарської галузі. Враховуючи значення кооперації у вирішенні соціально-економічних завдань, постає необхідність у розробленні і реалізації державної програми її розвитку як частини урядової аграрної політики, прийняття якої послужить поштовхом для становлення і розвитку кооперації в сільськогосподарському виробництві.

У Конституції України немає прямого посилання на державну політику щодо різних видів кооперації, але в ст. 13 записано, що "держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності й господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом" [218]. Конституція України для розвитку кооперації дає забезпечення гарантій держави щодо незалежності та самостійності цієї соціально-економічної організації, запобігання будь-якому втручанню в її діяльність. Конституційне визнання можливості створення і функціонування кооперативних організацій є фундаментом для створення кооперативного законодавства у вигляді спеціальних законів та окремих положень цивільного,, аграрного, земельного й іншого законодавства.

РОЗДІЛ 3

РОЗВИТОК ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

3.1. Особливості функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

Для глибшого розуміння сутності поняття "обслуговуючий кооператив", потрібно відповісти на три фундаментальні питання:

- навіщо створюється кооператив;
- в чому його призначення;
- чим він відрізняється від підприємств інших форм господарювання.

Традиційно, кооперативи створювали в основному представники бідних верств населення, які займалися підприємницькою діяльністю і не витримуючи конкуренції в ринковому середовищі, щоб не позбутися засобів існування, змушені були об'єднуватися для спільного розвитку свого бізнесу.

При створенні кооперативу переслідуються наступні цілі:

- вихід на ринок і розширення можливостей збуту продукції та надання послуг;
- отримання послуг і товарів, недоступних іншими шляхами;
- скорочення витрат на виробництво і збут сільськогосподарської продукції і зростання доходів;
- поліпшення якості продукції і послуг;
- об'єднання зусиль для підвищення своєї конкурентоспроможності.

Залежно від конкретних обставин кожна із цих цілей може бути домінуючою в інтересах сільського товаровиробника. Досить поширене твердження, що головним мотивом, який змушує селянина брати участь у кооперативі, є збільшення доходів, не завжди вірне. Розглянемо це через порівняння діяльності різних видів кооперативів (табл. 3.1).

Відмічене свідчить, що маркетингові кооперативи, і ті які займаються використанням засобів виробництва, мають певні відмінності і різні механізми функціонування. Так, наприклад, маркетинговий кооператив може охоплювати велике число членів, вийти навіть за межі району, тому його членство менш регламентоване, ніж у кооперативах по спільному використанню основних засобів. Як правило, збутові кооперативи є юридичними особами, а другі – через просторове обмеження об'ємів послуг, можуть його і не мати.

Таблиця 3.1

Типологія сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів*

Показник	Спільні операції на	Спільне використання засобів
----------	---------------------	------------------------------

	ринку	виробництва
Види діяльності послуг	<ul style="list-style-type: none"> • Збут (можливо після забезпечення зберігання або переробки) • Постачання 	<ul style="list-style-type: none"> • Послуги з механізації • Послуги зі зберігання • Переробка на давальницьких умовах
Умови ефективності	Формування великих партій (закупленої чи реалізованої продукції відповідно до ринкових умов)	Повне і належним чином організоване використання устаткування
Членство	+/- вільне	+/- обмежене
Зобов'язання по діяльності	Зобов'язання щодо постачання	Зобов'язання з використання послуг
Пайовий фонд	Пропорційно обороту з кооперативом	Згідно з підпискою (письмовим зобов'язанням)
Юридичний статус	Юридична особа	Робота за угодою, або юридична особа

*Джерело: власні дослідження

Призначення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу – задовольняти потреби його членів. Порівняно з іншими корпоративними структурами обслуговуючий кооператив це тільки засіб або інструмент для вирішення проблем своїх членів. Структура не може реалізувати чийсь амбіції або жити сама по собі, залишаючи поза увагою членів кооперативу.

Набір послуг кооперативу складається із набору заявок його членів на послуги, які можуть постійно змінюватися. Це спонукає виконавчу структуру і членів кооперативу підтримувати постійний зв'язок. При цьому члени повинні розуміти, що призначення кооперативу – задовольняти їх потреби – не повинно вступати в конфлікт з громадськими інтересами.

Про сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи як нову форму економічної організації працівників і характер їх діяльності селяни знають досить мало, а тому часто плутають з іншим організаційними формами господарювання, колективними господарствами і виробничими кооперативами.

Для розуміння характеру діяльності обслуговуючих кооперативів, потрібно позбутися деяких помилкових ідей і підходів. Розглянемо це через призму майнових відносин, які сформувалися в споріднених кооперативних організаціях, тобто як реалізовується у них право

власника на володіння, користування і розпорядження своїм майном та доходами, їх організаційні, економічні й соціальні сторони діяльності та інші особливості (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Принципові відмінності виробничих й обслуговуючих кооперативів*

№ п/п	Ознаки відмінності	Види кооперативів	
		Виробничий	Обслуговуючий
1	Власність	Володіє землею і майном, є власником виробленої продукції	Володіє виробленою ним продукцією, майном, необхідним для здійснення своєї діяльності. Продукція членів залишається їх власністю
2	Право участі	Тільки фізичні особи, які є його засновниками і власниками. Кількість обмежена	Фізичні і юридичні особи є власниками-клієнтами, які делегують йому окремі види діяльності
3	Мета діяльності	Отримання прибутку від сільськогосподарського виробництва	Надання послуг, необхідних для діяльності господарств його членів
4	Здійснюють трудову діяльність	В основному самі члени кооперативу	Наймані працівники
5	Статус	Комерційна структура	Неприбуткова організація
6	Розподіл доходів	Дивіденди розподіляються між членами відповідно до їх трудової участі і майнового внеску (паю)	Результат розподіляється пропорційно до обсягу наданих послуг кооперативом своїм членам
7	Обмеження прибутків	Немає	Неорієнтований на отримання прибутків
8	Державне регулювання діяльності	Як правило, у вигляді створення сприятливого законодавчого середовища	Звільнення від податків і надання пільгових кредитів
9	Порядок інвестування	Здійснення за рахунок прямих капіталовкладень	Переважно за рахунок клієнтів-власників
10	Оподаткування	Прибуток підприємства, дивіденди не оподатковуються	Неприбутковий статус
11	Клієнти	Як правило особи, що не є власниками кооперативу	Як правило особи, що є власниками кооперативу

*Джерело: власні дослідження.

Виробничі кооперативи прийнято називати горизонтальними. Вони утворюються шляхом злиття земельних та майнових паїв, у наслідок чого земля і майно перестають бути конкретною власністю і набувають форми колективної, тобто спільної власності. Таким чином юридична й

економічна самостійність товаровиробників при цьому втрачається, а власники, передавши право розпоряджатися своєю землею і майном найманому персоналу, стають по суті найманими працівниками.

Ті ж самі товаровиробники, залишаючись власниками майна і земельних наділів, можуть створити іншу господарську структуру – обслуговуючий кооператив, передавши їй частину виробничих функцій, які є обтяжливими для них, як от: матеріально-технічне постачання, переробка і збут сільськогосподарської продукції, інформаційне забезпечення тощо.

При створенні обслуговуючого кооперативу об'єднуються тільки окремі економічні функції, які раніше виконувалися товаровиробниками самостійно. При цьому члени обслуговуючого кооперативу зберігають свою юридичну і економічну незалежність, а створений ними кооператив є практично продовженням їх господарської діяльності.

Перебравши на себе частину їх функцій кооператив має більше можливостей для ефективного використання техніки, здійснення оптових поставок товарно-матеріальних цінностей, формування великих партій товарної продукції і більш впевнено почуватися в ринковому середовищі, надійно захищати своїх ринкових суб'єктів.

В обслуговуючих кооперативах утвердилася більш демократична форма управління (діє принцип: один член – один голос), тоді як у виробничому прийнято – "голосують" розміром вкладеного паю.

Якщо власники виробничого кооперативу досить рідко виступають у ролі клієнтів свого підприємства, то в обслуговуючих, як правило, всі його власники – його клієнти.

Член обслуговуючого кооперативу, як власник своєї продукції, має можливість безпосередньо впливати на її кількість, якість, собівартість і залишаються власником аж до її реалізації, то продукція, вироблена членами виробничого кооперативу – знеособлена і є власністю кооперативу. Вплив членів на її кількісні і якісні показники досить обмежена, а тому і мотивація до творчої праці у них значно нижча, ніж в одноосібних товаровиробників.

Існують інші думки щодо поділу кооперативів на виробничі й обслуговуючі, коли критерієм поділу стає не предмет кооперації (земельна ділянка, виробничий процес, окремі економічні функції), а форми кінцевого продукту.

Тобто, кооператив, який займається переробкою сільськогосподарської продукції – виробничий, а обслуговуючий – який надає послуги. Такої думки, наприклад, дотримуються в США, а в

Російській Федерації це закріплено навіть в законі про кооперацію. На нашу думку, така класифікація цілком логічна і має слушність, оскільки кооператив, який переробляє вирощений урожай своїх членів практично здійснює на кооперативній основі окрему економічну функцію, його члени не втрачають економічну самостійність і таке формування має чіткі риси обслуговуючого кооперативу.

Згідно із Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію" членами обслуговуючого кооперативу можуть бути як фізичні, так і юридичні особи (в т.ч. і виробничий кооператив). Його господарська діяльність здійснюється, як правило, найнятим персоналом, а у виробничому кооперативі – самими членами, які працюють в кооперативі [12, с. 1].

Слід відмітити, що виробничий кооператив формують здебільшого власники, які швидше не хочуть, ніж не можуть займатися індивідуальною господарською діяльністю, а обслуговуючий – ті, які не втратили інтерес до індивідуальної праці, і вбачають в цьому сенс свого способу життя.

Програма обслуговуючого кооперативу формується із пакета заявок його членів, отже вона суворо регламентована та контрольована. У виробничому кооперативі, навпаки, господарська діяльність більш лібералізована, слабше контролюється її членами, а виконавча структура має великий оперативний простір для своєї діяльності.

За своїм статусом виробничий кооператив поєднує два види діяльності – виробництво сільськогосподарської продукції та комерційну і ставить за мету в першу чергу отримання прибутку. Обслуговуючий кооператив, навпаки, не є комерційною структурою по відношенню до своїх членів, а його діяльність спрямована на здешевлення послуг своїм членам та економічний захист їх від інших суб'єктів ринку. До того ж, виробничий кооператив крім основної діяльності може займатися іншими видами, які дають зиск, а обслуговуючі тільки тими, що визначають його члени.

На відміну від виробничого, обслуговуючий кооператив не є власником продукції його членів. Кооператив не може без згоди членів накопичувати на своєму рахунку значні кошти і на власний розсуд розпоряджатися ними. Тому поняття неприбутковості кооперативу впливає із кінцевої мети, яку ставить перед собою кооператив.

Так, наприклад, фермери створюючи збутовий кооператив, переслідували мету обминути посередника і вийти зі своєю продукцією на ринок. Кооператив в даному разі виконує функцію ефективного

збувача, і не більше. Виручені кошти від реалізації продукції членів зразу ж перераховуються на рахунки його членів. Отже, якщо кооператив не є власником продукції, він не може самостійно акумулювати прибуток. Сума отриманого додаткового доходу в кінці року після сплати податків і зборів, погашення кредитів, покриття збитків, проведення відрахувань до фондів кооперативу буде розподілена у формі кооперативних виплат між його учасниками пропорційно їх участі в роботі кооперативу та відрахуванням на паї асоційованим членам.

У зв'язку з тим, що обслуговуючий кооператив не здійснює із своїми членами ніяких комерційних операцій, він не є комерційною структурою.

Виступаючи зв'язуючою ланкою між товаровиробниками і покупцями їх товарів та постачальників різноманітних товарно-матеріальних засобів, кооператив використовує різноманітні схеми розрахунків у постачальницько-збутових операціях, метою яких є пошук зручних і простих варіантів. Для зручності розрахунків зі своїми клієнтами він використовує попередні (планові) ціни на покупну продукцію, яка, як правило, не нижча ринкової.

Ряд дослідників і ідеологів кооперації відстоюють думку, що обслуговуючий кооператив має деякі риси комерційної структури [22, с. 23, 25]. Певною мірою це так. Наприклад, кооператив може надавати послуги не членам кооперативу в межах 20 %, які передбачено чинним законодавством, тому по відношенню до не членів кооперативу він може виступати як комерційна структура, і на цей об'єм послуг логічно можуть поширюватися дії податкового законодавства.

Досі в суспільстві і серед дослідників кооперації не виробилося одностайної думки стосовно того, чи є обслуговуючий кооператив посередницькою організацією. В радянській енциклопедичній літературі такі поняття як "посередник", "посередництво" відсутні. Сучасники визнають, що посередниками називається "особа, фірма, організація, яка сприяє встановленню контактів при укладанні угод, контрактів між виробниками і споживачами, продавцями і покупцями товарів і послуг", "посередництво – один із видів підприємництва", "посередницькі операції, які виконуються по дорученню клієнтів" [23, с. 244-245] (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Ознаки посередницьких структур та кооперативних організацій*

Ознака	Посередник	Обслуговуючий кооператив
Процес розвитку	Стихійно	Зосереджений на тривалу стабільну

діяльності		роботу
Характер виконуваної роботи Ділові якості Відкритість діяльності	Будь-яка діяльність, яка дає найбільший зиск Енергійний, кмітливий, підприємливий, схильний до ризиків Частина бізнесу перебуває в тіні	Та, що визначається засновниками Ліпше почуває себе в прогнозованому ринковому середовищі Господарська діяльність прозора
Поєднання бізнесу з інтересами держави	Часто не збігаються	Займається діяльністю, не забороненою законом
Ставлення до конкурентів	Агресивне, часто діє неправовими методами. Схильний до рекету	Толерантне, не агресивне, схильність до співпраці
Повага до закону	Часто порушує закони, уникає від сплати податків	Намагається працювати в правовому полі чинного законодавства
Розподіл прибутків	Спочатку вкладаються кошти на власне збагачення, а потім у прибуткові галузі	Не прибуткова організація, яка фінансується засновниками
Правова захищеність Найбільша характерна ознака Можливість співпраці	Слабо захищений Є індикатором економічного життя країни Антипод кооперативу	Діяльність захищена законом Є індикатором стабільності й прогнозованості Антипод посереднику
Поведінка в бізнесовому середовищі	Працює на розвал кооперативних структур	Намагається вести цивілізовані правила гри
Інтерес до діяльності Ставлення громадськості	Працює виключно на себе В основному упереджене	Підвищує добробут своїх членів Доброзичлива атмосфера

*Джерело: власні дослідження

Отже, звідси, обслуговуючий кооператив має характерні риси посередницької організації, що працює на інтерес своїх членів. Виконуючи на перший погляд посередницькі функції, обслуговуючий кооператив по суті не є посередником. Посередник практично привласнює прибуток отриманий від діяльності зі своїми клієнтами, а кооператив, навпаки, не ставить за мету отримання прибутку, а відшкодовує тільки витрати від операцій. Тобто надає послуги за собівартістю.

Здійснюючи лобіювання інтересів його членів, кооператив виконує функції які притаманні громадським організаціям, але цей процес реалізується економічними методами. За командно-адміністративної системи посередницькі функції виконували державні структури. Під їх прикриттям товаровиробники почували себе економічно і соціально захищеними. З розпадом системи ці структури перетворилися в комерційні, або розпалися, а новоорганізовані товаровиробники залишилися віч-на-віч із своїми проблемами. Найбільш характерною ознакою посередника є те, що він слугує індикатором економічного життя країни.

Як свідчить історичний досвід, процес розвитку посередництва відбувається стихійно, гроші вкладаються в будь-яку діяльність, яка забезпечує найбільший зиск. Працює виключно на себе. Спочатку гроші використовуються на власне збагачення, а потім вкладаються у прибуткові галузі. Йому притаманні такі цінні риси для гравця ринкового середовища, як енергійність, кмітливість, винахідливість, підприємливість, комунікабельність, вміння ризикувати тощо.

Посередник агресивний і безкомпромісний з конкурентами, часто застосовує не ринкові методи, “хворіє” на манію одноосібного володіння ринком, схильний до порушення чинного законодавство, є “розсадником” рекету, а тому в правовому плані слабо захищений. Він – антипод кооперативу і свідомо працює на розвал кооперативних структур. Саме негативні риси створюють в суспільстві упереджене ставлення до себе.

Незважаючи на упереджене ставлення громадськості до перших паростків кооперативного руху, справжні кроки кооперативних структур викликають повагу у суспільстві.

В сучасних кооперативах України наявний один істотний недолік – вони, в переважній більшості, не дотримуються у своїй діяльності загальноприйнятих кооперативних принципів, і поступово перетворюються в комерційні структури (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Дії, що спричиняють перехід обслуговуючого кооперативу в комерційну структуру

Порівняльна характеристика	Корпорації		Дії, що спричиняють перехід обслуговуючого кооперативу в комерційну організацію
	Орієнтовані на інвестора	Кооперативна	
Хто використовує послуги	Як правило, клієнти, які не є власниками	Як правило, клієнти – власники	Збільшення частки клієнтів, які не є власниками
Хто є влас-	Акціонери	Клієнти-члени	Передача частини власності

ником продукції			клієнтам, які не є членами кооперативу
Хто має право голосу	Власники акцій	Клієнти-члени	Надання прав голосу асоційованим членам, не членам кооперативам, або виконавчому директору
Принцип голосування	Пропорційно числу голосуючих акцій	Один член – один голос	Перехід на пропорційне голосування, голосують клієнти, які не є членами кооперативу
Хто визначає політику підприємства	Власники голосуючих акцій і виконавчі директори	Клієнти і правління кооперативу	Вирішальним є голос клієнтів, які за своїм статусом не можуть бути членами кооперативу
Обмеження доходу на вкладений ним капітал	Немає	Регулюються правлінням	Зняття обмежень, орієнтація на отримання максимального прибутку
Хто розпоряджується фінансовими результатами діяльності підприємства	Акціонери, пропорційно кількості акцій	Клієнти, пропорційно ступеня користування кооперативом	Клієнти, які не є членами кооперативу

Переродження обслуговуючого кооперативу в комерційну структуру може відбуватися тоді, коли в частці власності кооперативу починає переважати власність не членів кооперативу, або коли асоційованим членам і працівникам виконавчої структури буде надано однакове право голосу з членами кооперативу. Маючи вирішальний голос, вони зможуть впливати на політику і економіку кооперативу, привласнювати значну частку кооперативних виплат.

Отже, розглянувши особливості діяльності обслуговуючого кооперативу, можна стверджувати, що це специфічна організаційна структура, яка набула значного поширення у країнах з розвинутою ринковою економікою.

На відміну від інших корпоративних формувань, вона найбільш конкретно наближена до своїх засновників і відповідає їх інтересам. У неї багато спільних рис з іншими структурами, але це не заважає їй мати свій, специфічний статус, який дає можливість успішно функціонувати в умовах ринкового середовища.

Більшість дослідників схиляються до думки, що основа успіху кооперативних організацій в їх стійкості до виживання в умовах жорсткої конкуренції, криється насамперед у глибокому технологічному і психологічному зв'язку з господарствами своїх членів. Проте їх успішне функціонування можливе тільки у тому разі, якщо у своїй діяльності вони

будуть керуватися загально прийнятими кооперативними принципами затвердженими Міжнародним кооперативним альянсом.

3.2. Етапи розвитку обслуговуючої кооперації на селі

Явище кооперації інтернаціональне. Кожне суспільство виробляло у власному середовищі певні, часто притаманні тільки йому, форми об'єднання на принципах взаємної довіри, поваги один до одного, з метою самозахисту та солідарності в боротьбі за своє існування, перед спільною загрозою самозбереження, або простого бажання покращити свій життєвий рівень.

Близько чотирьох століть з другої половини XV до другої половини XIX ст. легендою і реальною суспільною силою в Україні були чумаки, які займались візницько-торгівельним промислом. Чумаки керувались виробленими століттями неписаними правилами взаємодопомоги, взаємовиручки, порядності в стосунках, почуттям відповідальності [24].

Тривалий час на Поділлі і півдні України були поширені такі неформальні виробничі об'єднання кількох селянських господарств з усім необхідним – людьми, робочою силою, сільгоспінвентарем, що називалися "супрягами". За їх допомогою орали землю, вивозили на поле добрива, а з поля – зібраний урожай. В період непу вони закріпились в такій формі організації праці, як ТСОЗи (товариства по спільному обробітку землі).

Із сивої давнини аж до наших часів на селах широко поширені такі ситуативні об'єднання селян як "толока", що створювались в основному для надання безкоштовної допомоги для будівництва житла чи господарських будівель. Це особливою стосувалося благодійних толок, що влаштовувались на допомогу вдовам, сиротам, сім'ям постраждалим від стихійного лиха.

Серед інших найбільш поширених видів кооперації були артілі з вилову риби, заготівлі дров, вирубування і сплавлення лісу, млинарські, каменярів, видобування торфу, художніх промислів тощо.

Аналізуючи початкову стадію становлення кооперативів нової формації в Україні слід відмітити, що у різних регіонах на їх розвиток істотно впливали специфічні фактори. Історично тривалий час українські землі були роз'єднані двома імперіями – Російською та Австро-Угорською – і аж до 1939-1945 рр. ці дві гілки української людності

розвивалися в різних історичних умовах, їх кооперативні рухи практично не перехрещувалися, не зазнавали обопільного впливу, а тому не збагачували один одного.

У Східній Україні на розвиток сільськогосподарської кооперації істотно впливали наслідки кріпосного права, цілковита залежність від волі імперії.

Історично для розвитку і становлення кооперації було відведено неповних 70 років. Умовно цей період, на нашу думку, можна поділити на чотири етапи.

Перший тривав з 1861 по 1906 рр., тобто з часу відміни кріпосного права і до початку Столипінської реформи. З точки зору розвитку кооперативних відносин його можна назвати застійним. Відбувалося післякріпосне реформування сільського господарства, чинилися спроби законодавчо розмежувати поміщицькі й селянські господарства, започаткувати їх паралельний розвиток. Поміщики залишали за собою право власності на землю, а земля передавалася селянам у постійне користування із правом викупу. Земля стала товаром, підвищилася роль грошей. Але процес формування селянських господарств відбувався надто повільно, оскільки не всі селяни проявляли схильність до самостійного господарювання, запускали земельні наділи. Тому держава була більше зацікавлена в розвитку общинного землеволодіння перед індивідуальним, про що свідчить виданий в грудні 1893 року Царський указ про заборону виходу з общини [25, с. 43].

На державному рівні не було видано жодного законодавчого акту спрямованого на розвиток кооперації на селі, і до того ж свідомо гальмувався її розвиток і пропаганда. Так, у 1900 р. харківський цензор заборонив видавати такі праці М. Балліна, як "Общие правила кооперативной практики", "Самопомощь в Англии", "Общие правила кооперативной практики", "Артельные сыроварни" [26].

Об'єктивно, відсутність реального власника на селі унеможлиблювало розвиток кооперативних відносин. Пропагандою кооперації в основному займалися прогресивно налаштовані інтелігенти, окремі поміщики та священики. Завдячуючи їм перші паростки кооперативного руху в Україні проросли майже одночасно з європейськими. Уже в 1857 р. (за чотири роки до скасування кріпосного права) поміщиком К. Бржезинським в селі Цибулеве Ольгопільського району Подільської губернії був заснований *перший селянський банк*, а в 1860 р. в селі Олешні Проскурівського району цієї ж губернії виник аналогічний заклад з ініціативи священика В. Морячевича. Схожі заклади

виникали і в інших районах України. Ці організації уже мали свої статuti і їх діяльністю керувало вибране правління. Позику в основному видавали для проведення торговельних операцій за символічні відсотки – 1-1,5 % [13, с. 15-18].

Перше *ощадно-позичкове товариство* в Україні заснували у 1869 р. у м. Гадячі міщани, які орендували сіножаті. Воно проіснувало до 1918 р., а в 1872 р. з'явилося Сокирянське ощадно-позичкове товариство, організоване Григорієм Галаганом. Керівними органами товариства були загальні збори членів, наглядова рада, управа попечителів. У 1908 р. товариство обслуговувало 25 сіл маючи 25 тис. членів [25, с. 23].

Перше *кредитне товариство* утворилося у 1895 р. у с. Іванківцях Прилуцького повіту Полтавської області, а в 1914 р. в Україні уже нараховувалось 914 ощадно-позичкових товариств і 2181 кредитне товариство, які обслуговували 1,7 млн членів [25, с. 25].

Перше *кооперативне споживче товариство* було організоване у м. Харкові в 1864 р. М. Балліним і Козловим, які були ознайомлені із західноєвропейськими споживчими рухами і підтримували контакти з англійським товариством гуртового закупу і кооперативного союзу Швейцарії і проводило з ними торгові операції. На Східній Україні в 1894 р. нараховувалось 4 споживчих товариства, 1905 – 265, а в 1913 – понад 1850 [25, с. 34].

Поширеною формою сільськогосподарської кооперації в Україні другої половини XIX ст. була артільна. Історично підтверджено, що так звані виробничі артілі практично не приживалися [25, с. 34].

На відміну від артілей, більшим успіхом користувалися сільськогосподарські товариства, які не усупільнювали основних засобів виробництва.

Таке перше *артільне* товариство було засноване в 1884 р. відомим подвижником кооперативного руху М. Левитським у селі Федвар Херсонської губернії. Артіль, за її статутом, нагадувала товариство по спільному обробітку землі, в якому усупільнення основних засобів було умовним і здійснювалося на добровільних засадах. Колективна праця мала сезонний характер. Земля була усупільнена, робоча худоба утримувалася в артільному хліві, або на дворах. Урожай артільники ділили між собою по числу робочих душ у кожній родині, за коефіцієнтом трудової участі (КТУ) [25, с. 35]. Як правило, такі артілі існували по кілька років і розпадалися. Більш підприємливі члени артілі, поправивши своє матеріальне становище за рахунок спільної праці,

поверталися до одноосібного господарювання. Верх брали приватновласницькі тенденції.

Як зазначав М. Левитський, селян приваблювала не кооперативна ідея, а можливість одержати позику. Тому селяни віддавали перевагу кредитній кооперації.

Крім артільної, поширювалися такі організаційні форми *сільськогосподарської кооперації як товариства з переробки та збуту продукції селянських господарств* (850 господарств в 1913 р.), *товариства по спільному обробітку землі* (ТСОЗи), та інші різні організації.

До 1905-1907 рр. ринкові відносини в царській Росії розвивалися повільно, а тому селянин не відчував гострої залежності від вільного ринку, і не бачив переваг в кооперативній формі господарювання порівняно з натуральною формою. До того ж, господарську діяльність малодосвідчених кооператорів пригнічував надмірний нагляд з боку Міністерства фінансів та внутрішніх справ. Так, наприклад, принизливим було й те, що день, час і місце зборів членів кредитного кооперативу необхідно було зареєструвати в поліцейському відділку [27, с. 20].

Другий (1907-1917 рр.) етап характеризується швидким розвитком капіталістичних і товарно-грошових відносин у країні. Великий поштовх для розвитку кооперації дала Столипінська реформа. Політика влади була цілеспрямовано і послідовно направлена в першу чергу на зміцнення індивідуальних селянських господарств за рахунок обмеження общинного землеволодіння, що підкріплювалося відповідною законодавчою базою.

Практично революційним був Указ "Про селянське землеволодіння і землекористування" (1906 р). У 1908 р. було затверджено "Зразковий статут сільськогосподарського товариства", в 1910 р. прийнято Закон "Про селянське землеволодіння та землекористування", а в 1911 р. – Закон "Про землеустрій" та інші [25, с. 30-35]. Вільне землеволодіння сприяло розвитку багатокладності і кооперації, становленню нових форм господарювання – індивідуальної, громадської, кооперативної. Відбувалося зменшення поміщицького й общинного землеволодіння, швидко розвивалися куркульські і середняцькі господарства, посилювалось майнове розшарування серед селян.

На Східній Україні склалися два напрями розвитку сільського господарства. Якщо на Правобережжі переважала європейська (приватно-індивідуальна) форма господарювання, то практично все Лівобережжя перебувало під сильним впливом російської общини. На общинному

праві в 1905 році володіли землею 93,3 % дворів Херсонської губернії, 93 – Катеринославської, 93,2 – Харківської та 51,6 % – Чернігівської [25, с.14]. Цей регіон болісно переходив на індивідуальну форму господарювання, значніше потерпав від сільського безробіття. В ті часи по Україні майже 8 млн селян шукали додаткових заробітків і з них 1 млн були постійними батраками. Селян з усіх сторін обсідали посередницькі структури.

Як свідчать дослідження істориків, значна частина селян не була ні психологічно, ні економічно підготовлена до самостійного господарювання, не виявляла підприємницьких здібностей та готовності до ринку. Дрібне товарне виробництво було розпорошеним, не мало своїх організаційних структур, а тому не могло протистояти могутньому торгово-промислому капіталу. Селяни в загальній масі не розуміли сенсу кооперації, вважали, що все це "панські затії", переселялись у міста, на вільні землі, емігрували.

За цей період в Україні відбулося формування трьох основних видів сільськогосподарської кооперації: *споживчої*: кредитної і власне – *сільськогосподарської*, кожна з яких обслуговувала певну галузь селянського господарства. Напередодні революції 1917 р. в Україні нараховувалось понад 10 тис. різних кооперативних товариств, які об'єднували до 3 млн членів, проте так і не вдалося створити власної кооперативної системи з жодної з цих гілок кооперації. Імперський фактор свідомо стримував утворення будь-яких структур, які б сприяли самоорганізації українського суспільства.

Третій – з 1917 по 1920 рр. був надто короткий. Це були роки політичної нестабільності, невизначеності і двовладдя, безкомпромісної боротьби між УНР та більшовиками за владу і вплив в кооперативному русі, параліч фінансової системи, присутність на ринку різних валют. Попри всі труднощі, в роки революції та громадянської війни виникла українська селянська кооперативна система. Її ідейним осередком був ЦУКК (Центральний український кооперативний комітет).

Створили свої організаційні структури спілки: споживча "Дніпросоюз", кредитна – "Українбанк" та "Союзбанк", сільськогосподарська "Централ". У січні 1920 р. з метою збереження самодіяльної кооперативної системи до вказаних кооперативних центрів приєдналися "Книгоспілка", "Страховоюз", "ЦУКК" і було створено Всеукраїнську кооперативну спілку ("Центроспілка"), яку не дали зареєструвати більшовики. Українська самодіяльна кооперативна система формувалася до революції і з'явилася в роки незалежності й восени

1920 р. Усі її структури були підпорядковані організованій більшовиками "Вукоопспілці" [25, с. 96-97].

Четвертий етап розвитку кооперації – НЕПівський – вельми суперечливий і найбільш трагічний в історії кооперативного руху в Україні.

Навесні 1921 р. влада змушена була проголосити свій перехід до нової економічної політики (НЕП) і виявила неабиякі здібності при його впровадженні. Український уряд спеціальною постановою "Про сільськогосподарську кооперацію" надавав право селянським господарствам створювати різні сільськогосподарські кооперативи при всебічному сприянні держави.

Новостворюваним кооперативним структурам передавалася велика кількість націоналізованого державою майна різних переробних підприємств, та інфраструктуру до цього діючих кооперативних структур.

Замучені війною та політичними негараздами в державі, українські селяни, ставши реальними власниками майна, продукції і доходів, в умовах економічної кризи, постійного ідеологічного тиску з боку держави об'єднавшись в кооперативи, зуміли за відносно короткий строк відновити і розширити своє виробництво.

Варто відмітити, що з самого початку держава зуміла нав'язати кооперативному рухові свої "правила гри". Були знівельовані, загальноприйняті на той час, кооперативні принципи. В кооператив неохоче приймали куркулів, а тільки бідняків і середняків. До 10 % місць виділяли для службовців, які разом з бідняками повинні були складати більшість серед членів кооперативу і його правління. Як правило очолювали кооперативи члени комнезаму.

У 1922 р. було утворено республіканський центр "Сільський господар", або скорочено – "Сільгосподар" , який мав ще дві структурні ланки: середню – спілки (на рівні повітів і губерній), та нижню – сільськогосподарські товариства. Наприкінці 1922 р. в Україні існувало 49 кооперативних спілок, 6,5 тис. кооперативних товариств. Тобто, сільськогосподарські кооперативи стали найбільш організованою і динамічною виробничою структурою на селі.

Сільськогосподарська кооперація мала різні форми: збутово-постачальницьку, спеціальну (галузеву) кредитну, виробничу. Найпростішою і поширенішою виявилася збутово-постачальницька. Головними продуктами збуту були хліб, м'ясо, яйця, овочі, промислова сировина (цукрові буряки, хміль, махорка, вовна) [20].

За період з 1923-1924 по 1927-1928 рр. торговий оборот зріс відповідно з 121,2 млн крб до 1142,8 млн крб. У 1928 р. питома вага збуту в товарообороті склала 67,3 %, а постачання – 32,7 %. Позитивне сальдо склало 375,4 млн крб. Уже в 1924 р. сільськогосподарська кооперація заготовила: хмелю, махорки і цукрових буряків – 100 %, яєць – 77,1, молочних продуктів – 66,0, овочів – 58,0, картоплі – 55,0, хлібопродуктів – 35,9 та м'ясопродуктів – 37,2 % [28].

У 1924 р. із республіканського центру "Сільгосподар" утворилися окремі центри сільгоспкооперації, такі як "Добробут", "Укрптах", "Укрсільцукор," "Укрбурякспілка", "Плодоспілка", "Укрнасіньспілка", з аналогічними структурами: спілками і сільськогосподарськими товариствами. Кооперативне товариство "Добробут" займалося заготівлею і збутом худоби, м'яса, молока та молочних продуктів. У 1926 р. воно охоплювало 3 млн селянських господарств, мало 11 кооперативних спілок і 1259 первинних товариств.

Протягом 1923-1928 рр. була сформована ефективна система кредитних організацій. Перший рівень її складали універсальні товариства (сіткові товариства), які в 1928 р. охоплювали членством до 33,4 % селян. Селянським господарствам видавали кредит під 10 % річних, довготермінових – 6 % [20].

Другий рівень кредитної кооперації складали два типи організацій: банківські (міжокружні і окружні сільбанки), філіали Укрсільбанк, та кредитні спілки, які у вузькокредитних питаннях підпорядковувались Укрсільбанку, а в усіх інших – "Сільгосподарю".

Основним джерелом кредитування селянських господарств через систему кредитної кооперації були кошти держави. Пайові внески селян не перевищували 18-20 % їх балансу. Через систему кредитної кооперації "Сільгосподаря" з 1925 р. селянським господарствам видавали кредит під 10 % річних, довготермінових – 6 % [20, с. 185].

Кредитна кооперація в Україні була ліквідована в 1930 р. Всі фінансові ресурси були передані Державному банку.

Політика радянської держави була спрямована на пріоритетний розвиток на селі підприємств соціалістичної форми господарювання, а тому вони кредитувалися інтенсивніше, ніж одноосібні господарства. Так, наприклад, на 1 жовтня 1928 р. частка земель селянських господарств, об'єднаних у колгоспи, склала 3,3 %, а частка виданих їм кредитів – 12,4 % (17 млн крб.), а заборгованість на кінець року сягала 7,5 млн крб. За 5-6 років державою було практично завершено формування кооперативних структур на всіх рівнях: місцевому,

регіональному, республіканському. В 1928 р., напередодні колективізації, всіма формами кооперації було охоплено 3 млн дворів (59,9 %), об'єднаних у понад 26 тис. кооперативних товариств. Слід відзначити, що підтримувана державою виробнича кооперація охоплювала лише 2,9 % селянських господарств [20].

Таким чином держава, маючи чітко розроблену програму дій, через сформовану сітку кооперативів шляхом інтеграції інтересів господарських суб'єктів зуміла вивести сільськогосподарську галузь з кризового стану і відродити її. Якщо в дореволюційний період ініціаторами кооперативного відродження в Україні була інтелігенція, а в роки незалежності – держава і селяни, то в період непу впроваджували нову форму моделі суспільно-політичного життя – ревкоми, парткоми, комбідри незаможних селян.

Ця сторінка української кооперації залишається поза увагою сучасних дослідників і попри політичну складову, вона вимагає більш глибокого вивчення, аналізу, осмислення.

Друга гілка кооперації – західноукраїнська – постійно розвивалася під потужним впливом західноєвропейських кооперативних рухів і була їх помітною складовою. Слід відмітити, що майже всі господарські товариства тих часів створювалися за національним принципом. Учасниками були чотири найбільші етнічні групи: українці, поляки, євреї та німці. Кожна з них творила свої кооперативи.

Як на Східній Україні, так і в Галичині та на Буковині перші кооперативи були фінансовими. Уже в 1894 р. у Львові на базі 17 кредитних кооперативів було створено "Краєвий союз кредитовий". Членами Союзу могли бути як юридичні, так і фізичні особи. КСК постійно працював на підтримку українських кооперативів. У 1904 р. був створений центральний орган українських кооперативних союзів – "Краєвий Союз Ревізійний".

Функції КСР були визначені законом і полягали в періодичній перевірці діяльності об'єднаних кооперативів усіх видів і ступенів на території Галичини. Найвищим органом управління КРС були загальні збори, а між зборами – Рада, в яку обирали 12 членів. Поточними справами займався Постійний Виконавчий Комітет і призначений ним директор канцелярії КРС. У 1904-1914 рр. його очолював К. Левицький [29].

Як на Сході, так і на Заході України великої шкоди кооперації завдали військові дії, зміна влади, девальвація місцевої валюти, від якої кредитна кооперація втратила будь-яку основу для свого існування.

Характерно для Західної України було те, що період хаотичності розвитку певного виду кооперативів був нетривалим і швидко набував чітких організаційних форм.

З прийняттям польським сеймом у 1920 р. закону про кооперацію було відновлено діяльність Ревізійного союзу українських кооперативів (РСУК). На початок 1936 р. усі ревізійні союзи контролювали в Західній Україні 5366 кооперативів і 1196 тис. членів, у тому числі 3272 українських (із них проросійських "Дністроян" і "Защита земли" – близько 250 кооперативів), які об'єднували 597,6 тис. членів. Польські ревізійні союзи охоплювали 1934 товариства (561,8 тис. членів), єврейську кооперацію – 160 товариств (із них 150 кооперативних банків і кас), які об'єднували 36,9 тис. пайовиків.

У 20-30-х роках XIX ст. стала швидко розвиватися українська кредитна кооперація, яка знаходилася під опікою "Центробанку". У 1938 р. під контролем РСУК перебувало 138 українбанків, 543 райфайзенківських та 11 допоміжних кооперативів. Якщо в 1935 р. кооперативні банки і каси видали готівкою позичок на суму 10 млн злотих, то в 1936 – 11,5 млн, 1937 р. – 15 млн, а в 1938 – 28 млн злотих [29, с. 81].

Яскравою фігурою в кооперативному русі Галичини на той час був Андрій Палій. З 1924 по 1944 рр. він перебував на посаді виконавчого директора "Маслосоюзу". Спираючись на власні сили, в умовах жорстокої конкурентної боротьби, постійного тиску з боку польської влади, очолюваний ним "Маслосоюз" успішно витримував конкуренцію з іншими кооперативами Польщі. Його торговий оборот з 1924 по 1938 рр. зріс від 200 тис. до 15 млн злотих, значна частина продукції йшла на експорт.

Напередодні встановлення радянської влади Галичина мала густу мережу молочарських кооперативів. У 1938 р. працювало 136 районних молочарень, які об'єднували 1600 збірних пунктів. "Маслосоюзом" було перероблено понад 110 тис. т молока і вироблено понад 3250 т масла. Він охоплював майже 205 тис. селянських дворів.

Розвиток кооперації в Західній Україні тривав на 10 років довше, ніж у Східній, і був зупинений владою з приєднанням Західних областей до України.

Аналізуючи періоди становлення, розвитку і занепаду кооперації в Україні можна стверджувати, що кооперативний рух, незважаючи, на свою драматичну історію, оживив і залишив помітний слід в розвитку нашого народу споконвічних традицій жити на засадах взаємодопомоги і

взаємовиручки, зіграв велику роль в підвищенні його національної самосвідомості.

У 60-70-х роках ХХ ст. в Україні здійснили спробу запровадити гнучкі виробничо-господарські системи, щоб здолати перешкоди, створювані централізованими методами управління з інтеграції сільськогосподарського товаровиробника у сферу переробки і реалізації продукції. Такі форми вертикальної інтеграції об'єднували зусилля товаровиробників на отримання кінцевого продукту.

На кінець 80-х років в Україні працювало 43 агропромислових комбінати, більше 300 агропромислових об'єднань, 48 агрофірм, які об'єднували понад 1700 колгоспів і радгоспів, близько 200 промислових підприємств, до 500 торгових та обслуговуючих організацій [96, с. 17]. Поширювалося міжгосподарське кооперування. На час розпаду СРСР в Україні існувало 2,4 тис. міжгосподарських формувань, 703 із них займалося виробництвом, а інші – переробкою продукції і обслуговуванням. Найпоширенішою кооперація виявилася на відгодівлі тварин, і птиці: 150 міжгосподарських підприємств спеціалізувалися на відгодівлі ВРХ і свиней, 474 – вирощували птицю [30, с. 8].

Створювані адміністративним шляхом різноманітні агропромислові об'єднання не завжди зважали на інтереси своїх членів і прораховували фактор їх доцільності. Вони вимагали багато коштів і постійного адміністративного контролю. Інтеграційні процеси в АПК були досить слабкі, і як тільки держава втратила контроль за їх діяльністю, більшість із них збанкрутувало і розпалося. А з реорганізацією колгоспів і радгоспів в інші організаційні структури була зруйнована договірна база між суб'єктами господарської діяльності.

Тобто радянська практика підтвердила, що спроба створити кооперативні структури на базі державних або одержавлених підприємств не враховуючи того, що кооператив – це в першу чергу об'єднання індивідуальних власників, а не найнятих працівників, в реальному житті перетворюються на штучну схему, яка не спроможна функціонувати в умовах жорсткого ринкового середовища.

Поштовхом для розвитку нового виду кооперативних відносин в країні мав стати прийнятий в 1988 р. Закону СРСР "Про кооперацію" [31], але очікуваного розвитку справжнього кооперативного руху не відбулося. На жаль, цей закон не відображав істинної соціально-економічної природи кооперативних організацій, а сприяв відродженню під виглядом так званих кооперативів різних підприємницьких структур, які, по суті, кооперативами не були. Виникнення великої кількості псевдо

кооперативних організацій в країні в умовах масової кооперативної безграмотності суспільства скомпрометувало кооперативну ідею.

У концепції Закону СРСР "Про кооперацію" закладена принципова теоретична помилка, суть якої полягала в ототожненні кооперативної діяльності з колективними підприємствами. Це призвело до того, за яким в суспільній свідомості заклалося поняття, що кооперація і колективне підприємство одне й теж саме [31].

З цього приводу відомий американський економіст українського походження В. Терещенко зазначав, що автори закону не тільки не вивчили історію світової кооперації, а й проігнорували досвід вітчизняних кооператорів минулих років. В законі навіть не дано чіткого поняття що таке "кооператив", не проведено водорозділ між поняттям "колективне підприємство". Кооперативами в усьому світі прийнято вважати тільки ті організації, які побудовані на специфічних організаційно-управлінських принципах [40].

Відродження сільськогосподарської кооперації в Україні почалося з прийняттям у 1997 р. Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" [12]. Сприяли активізації й Укази Президента України від 6 червня 2000 р. №767 "Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку" [41] та від 19 грудня 2000 р. №1348 "Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах" [42].

Постановою Кабінету Міністрів України №1858 від 12 грудня 2002 р. "Про затвердження "Програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003-2004 рр." [43] зроблено спробу надати кооперативному руху на селі більшого динамізму й організованості.

Віддаючи належне увазі держави в забезпеченні правового поля кооперації, на нашу думку, прийняті закони, укази, постанови грішать декларативністю, оскільки не наповнюють дані процеси реальним фінансуванням, правовим та інформаційно-консультаційним забезпеченням.

Державні органи влади практично дистанціювалися від процесу становлення сільської кооперації, що змушує його розвиватися стихійно. Про це свідчить навіть відсутність державної статистичної звітності з діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Обнадіює, розроблена на замовлення Мінагрополітики України і схвалена розпорядженням Кабінетом Міністрів від 11 лютого 2009 р. №184-р. "Концепція Державної цільової програми підтримки розвитку

сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р."

Концепція ідеології Програми закладена в її меті, яка гласить, що вона направлена на "удосконалення організаційно-правових та економічних умов формування інфраструктури сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, забезпечення доступу особистих селянських господарств та фізичних осіб, які займаються сільськогосподарським виробництвом, до аграрних ринків та підвищення добробуту і зайнятості сільського населення".

Так, на першому етапі (2009 рік) передбачалося здійснення підготовки та внесення відповідних змін до нормативно-правових актів з одночасним проведенням моніторингу за виконанням заходів Програми. Протягом другого етапу (2010-2015 роки) планувалося виконання цілого ряду системних заходів на отримання реальних результатів.

Очікувалося, що за п'ять років буде засновано не менш як 10 тисяч сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які зможуть створити понад 100 тис. додаткових робочих місць для сільських жителів. Надходження до місцевих бюджетів від сплати податків із заробітної плати та платежів до соціальних фондів у сумі складатиме близько 1 млрд грн. При цьому сума податкових пільг обслуговуючим кооперативам може становити від 200 до 300 млн гривень на рік. Також передбачалося, що обсяги виробництва продукції сільського господарства зростуть в 1,6 раза та її реалізації на аграрних ринках через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не менш як 20 % загального їх товарообороту.

Заходи, передбачені Програмою, насамперед планували здійснювати за рахунок власних коштів особистих селянських господарств та фізичних осіб, які займаються сільськогосподарським виробництвом, і коштів, залучених сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами, інвестицій, інших передбачених законом джерел, коштів місцевих бюджетів, а також коштів державного бюджету відповідно до напрямів, визначених законодавством, та межасигнувань, передбачених у державному бюджеті на відповідний рік. Фінансові операції державних коштів було передбачено здійснювати через Український фонд підтримки підприємництва.

І, насамкінець, що стосується сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, то це формування, створене для здійснення обслуговування переважно членів кооперативу на засадах взаємодопомоги й економічного співробітництва. Саме так і визначалося раніше в ст. 1 Закону

України "Про сільськогосподарську кооперацію". Оскільки діяльність таких кооперативів спрямована на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації, на надання комплексу послуг, пов'язаних із виробництвом, переробкою та збутом продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва й рибальства, то й їхніми членами повинні бути виробники сільськогосподарської продукції. В обслуговуючих сільськогосподарських кооперативах об'єднуються окремі сторони господарської діяльності, а їхні члени не втрачають господарської самостійності. На нашу думку, серед ознак такого кооперативу можна назвати: особливий вид діяльності (обслуговування сільськогосподарського виробництва переважно його членів); безпосередня участь товаровиробників сільськогосподарської продукції (як юридичних, так і фізичних осіб); обов'язкова участь у господарській діяльності.

РОЗДІЛ 4

МОНІТОРИНГ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

4.1. Становлення і розвиток обслуговуючих кооперативів на селі

За оперативною звітністю головних управлінь агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій станом на 1 січня 2015 р. в Україні налічувалося 1022 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, із них: 9 міжрайонних; 266 районних (на 466 сільських районів); 661 сільських (на 28700 сільських населених пунктів).

Протягом 2015 р. кількість обслуговуючих кооперативів на селі порівняно з 2001 р. збільшилася на 294 од., а проти 2010 р. – навпаки зменшилась на 99 кооперативів. Простежити за розвитком обслуговую-

чих кооперативів за останніх 15 років дозволяють дані, наведені в табл. 4.1.

Спостерігається велика строкатість у показниках розвитку кооперативних структур за роками як між окремими регіонами, так і кожним із них, зокрема. Так, наприклад, протягом 5 років Івано-Франківщина звітувала про наявність 158 обслуговуючих кооперативів. Як виявилось, до обслуговуючих кооперативів зараховано інші господарські структури (товариства, виробничі кооперативи, малі підприємства), а власне обслуговуючих було всього в межах 30-80 од. Подібна ситуація склалась у Харківській області, коли чисельність обслуговуючих кооперативів зросла від 20 в 2001 р. до 131 в 2003 р., а через рік скоротилася до 31, а в 2015 р. їх залишилося тільки 16.

Майже не розвиваються кооперативи в Кіровоградській, Луганській, Чернігівській, Чернівецькій та інших областях, де їх чисельність останніми роками не перевищувала 12–25 од.

Динамічно розвиваються обслуговуючі кооперативи в Хмельницькій, Житомирській і Вінницькій областях, де їх зростання пояснюється передусім системною роботою державних органів управління, а також роботою з реалізації іноземних державних проектів. Проте загальна насиченість кооперативами сільської місцевості в Україні залишається досить низькою (один кооператив на 30 сіл). На один сільський район припадає в середньому 2,2 кооперативи. У цілому, за орієнтовною експертною оцінкою, нині в Україні охоплено кооперативними відносинами не більше 0,6% сільського населення.

Таблиця 4.1

Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України за 2009-2015 рр.*

Регіон	Станом на початок року						
	2001	2005	2010	2012	2013	2014	2015
Україна	728	1121	645	774	885	1017	1022
Вінницька	1	37	76	87	84	86	93
Волинська	27	33	27	15	35	37	35
Дніпропетровська	46	32	23	32	34	31	33
Донецька	19	58	5	9	10	13	13
Житомирська	15	79	97	96	105	104	98
Закарпатська	4	54	12	13	13	13	15
Запорізька	30	54	14	12	16	22	25
Ів.-Франківська	158	158	30	65	71	94	80
Київська	43	65	19	19	37	56	60
Кіровоградська	7	19	21	25	26	29	32
Луганська	1	13	16	18	21	22	22
Львівська	29	47	35	39	42	52	53
Миколаївська	26	26	8	9	13	16	16
Одеська	24	23	41	41	44	41	41
Полтавська	4	49	16	18	35	37	41
Рівненська	28	34	12	38	38	40	42
Сумська	11	10	40	39	38	41	41
Тернопільська	10	37	5	6	18	20	21
Харківська	5	31	14	12	15	16	16
Херсонська	16	44	36	28	32	41	42
Хмельницька	122	81	12	12	11	13	13
Черкаська	22	52	20	54	55	65	63
Чернівецька	45	50	11	14	14	27	28
Чернігівська	25	15	12	10	12	25	23

*Джерело: дані Міністерства аграрної політики і продовольства України.

За даними Міністерства аграрної політики, як правило, сільські жителі відчувають гостру потребу в оранці та культивуванні земельних ділянок, збиранні зернових (24,9 % відповідей), захисті рослин (31,7 %), збуті молока та ветеринарному обслуговуванні (44,4 %), забезпеченні племінним молодняком худоби і птиці (42,5 %). Крім того, поки що не задоволена потреба населення в соціально-побутових і культурних послугах, які частково можна реалізувати через обслуговуючий кооператив. Це, насамперед, ремонт побутової техніки (28 %), транспортні послуги – (21 %), ремонт взуття (18,5 %), обслуговування водопровідної мережі та водовідведення тощо.

Враховуючи, що спеціалізація кооперативів у цілому в Україні відбувалася стихійно, без істотного впливу на неї з боку держави та інших факторів, то можна вважати, що це процес природний (табл. 4.2; 4.3).

Як свідчать дані Міністерства аграрної політики, понад 43 % кооперативів займається одночасно багатьма видами діяльності (багатофункціональні кооперативи), тоді як "золоте правило" кооперації проголошує, що починати потрібно з простого і йти до складного.

Зазвичай, у кооперативах такого типу витрати на забезпечення функціонування кооперативу значно вищі, ніж у тих, що спеціалізуються на наданні однієї-двох послуг. Практикою підтверджено, що ведення до різновекторної діяльності, як звичайно, знижує їх ефективність, робить більш схильними до банкрутства і вразливими для конкурентів.

Унаслідок низької економічної ефективності соціальної сфери села вона залишається найменш привабливою для бізнесових структур. Проте саме в ній сконцентровано 23,5 % обслуговуючих кооперативів (сервісних), які за характером своєї діяльності є багатофункціональними.

У минулому постачальницькі та заготівельно-збутові кооперативи традиційно мали високу частку в структурі української кооперації, успішно конкурували з посередниками, надаючи вигідні послуги селянам.

Однак, за успішними показниками господарсько-фінансової діяльності криється ціла низка негативних факторів, які можуть за певних обставин започаткувати кризові явища в кооперативі. Вони однотипні і характерні для більшості кооперативних організацій України.

Це складність кооперативного менеджменту, їх небажання працювати в самоврядних органах на громадських засадах, недовіра один до одного, загострене відчуття ризику вкладу коштів у пайові фонди, випадки порушень правил внутрішніх кооперативних відносин, часткова втрата членів кооперативу через припинення зайнятості сільськогосподарським виробництвом, бажання придбати обладнання для індивідуальної діяльності, не завжди зрозумілий процес ціноутворення, спокуса перейти від кооперативного сервісу до комерційного бізнесу.

"Макарівський сільський сервісний центр" Макарівського району Київської області, заснований 2000 року. Членами кооперативу стали близько 250 селян з дев'яти населених пунктів району. Йому надавала допомогу Київська обласна дорадча служба, був постійно

Таблиця 4.2

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) станом на 1 січня 2015 року*

Напрямок діяльності СОК	Кількість СОК, одиниць		За видами діяльності, одиниць									
			переробні		заготівельно-збутові		постачальницькі		інші		багатофункціональні	
	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі
З обробітку землі та збирання врожаю	246	147	9	7	14	11	4	3	39	24	180	102
Молочарські	288	179	9	2	159	94	4	3	14	5	102	75
М'ясні	30	16	3	0	9	5	0	0	6	3	12	8
Плодоовочеві	102	66	2	0	43	23	8	5	10	5	39	33
Зернові	47	34	7	5	12	5	1	1	3	1	24	22
Інші	309	171	11	8	27	17	6	2	108	76	157	68
ВСЬОГО:	1022	613	41	22	264	155	23	14	180	114	514	308

*Джерело: дані Міністерства аграрної політики.

діючим майданчиком для проведення різних семінарів, нарад і різноманітних досліджень.

Це типовий сервісний кооператив, політика якого від самого початку була направлена на розширення різних послуг для сільського населення.

Таблиця 4.3

Наявність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за видами діяльності (на 1 січня 2013 р.)*

Область	Всього	Серед них за видами					
		переробні	заготівельно-збутові	постачальницькі	сервісні	багатофункціональні	інші
АР Крим	105	8	19	16	62	-	-
Вінницька	73	2	2	-	5	64	-
Волинська	35	1	6	-	1	26	1
Дніпро-петровська	35	-	27	3	3	2	-
Донецька	29	1	1	1	18	7	1
Житомирська	83	-	5	-	8	63	5
Закарпатська	19	1	5	-	2	4	7
Запорізька	13	-	1	1	-	10	1
Ів-Франківська	34	4	6	-	12	12	-
Київська	21	5	1	-	9	5	1
Кірово-градська	10	-	8	-	1	1	-
Луганська	13	-	-	-	-	13	-
Львівська	38	2	22	-	6	7	1
Миколаївська	11	2	3	2	3	1	-
Одеська	21	13	1	-	2	5	-
Полтавська	28	2	2	1	17	2	4
Рівненська	24	-	6	-	5	13	-
Сумська	72	1	-	1	38	26	6
Тернопільська	44	9	2	-	13	9	11
Харківська	24	-	1	-	11	2	10
Херсонська	45	2	7	-	3	33	-
Хмельницька	85	-	-	-	33	52	-
Черкаська	18	4	3	-	4	7	-
Чернівецька	48	-	1	-	-	47	-
Чернігівська	8	-	-	-	3	5	-
Всього	936	57	129	25	259	418	48

*Джерело: оперативні дані Мінагрополітики України

Послуги, надавані кооперативом своїм клієнтам, були на 10–15 % нижчими, ніж у конкурентів, що робило його привабливим (табл. 4.4).

**Обсяг послуг сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу
«Макарівський сільський сервісний центр», тис. грн.***

Види послуг	Рік						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1. Оранка городів	9,0	9,0	10,7	31,7	36,8	18,8	15,4
2. Культивування, дискування	1,4	2,0	1,6	2,6	2,1	8,0	4,4
3. Обмолот зернових культур	12,9	4,6	2,1	-	-	-	-
4. Косіння трав	1,7	3,3	3,1	1,6	5,4	6,9	-
5. Копання картоплі	3,8	4,4	3,7	3,3	3,8	10,1	-
6. Автопослуги	5,9	31,3	37,6	49,7	40,8	9,5	7,5
7. Обробіток посівів гербіцидами та отрутохімікатами	3,4	6,2	15,8	1,7	0,4	-	-
8. Парування корів	0,3	1,6	2,5	2,2	4,6	11,6	7,3
9. Забезпечення МТР	73,7	93,1	61,0	45,4	44,2	24,7	12,8
10. Інші послуги	9,4	8,4	19,1	1,4	4,6	1,7	0,9
Усього за основною діяльністю	121,5	164,2	157,1	139,6	144,2	90,7	48,3

*Джерело: дані кооперативу.

Кооператив займався різними видами робіт: догляд за посівами сільськогосподарських культур, осіменіння корів, обмолот зернових, автопослугами, копання картоплі, торгівля агротоварами. Основні фонди формувалися переважно за рахунок спонсорських коштів і виграних призів на всеукраїнських фермерських конкурсах. Проіснував до 2008 р.

На нашу думку, кооператив розпався внаслідок непродуманої політики його засновників. Від початку свого утворення він розвивався стихійно, виконуючи будь-яку роботу, запропоновану приватним сектором.

Тут так і не склали всебічно обґрунтованого і збалансованого стратегічного плану діяльності, який передбачав би можливість рівномірно протягом року надавати своїм членам об'єми послуг і забезпечувати фронтом робіт найнятий персонал. Найвразливіше місце – це брак обсягу роботи і коштів у зимовий період. Маючи обмежені технічні й фінансові можливості, кооператив постійно намагався розширити свою діяльність на нові населені пункти, що призводило до зниження ефективності використання техніки через непродуктивні переїзди.

Не були враховані особливості специфіки діяльності кооперативу в приміській зоні, посилення ролі конкурентних структур і важко передбачувани перспективи розвитку сільськогосподарської галузі.

Проте найболючішим місцем виявився брак роботи і коштів у зимовий період. Так, більшість найнятих робітників були повністю завантажені роботою 3–4 місяці на рік. Замовниками послуг виступали дрібні товаровиробники, які користувалися послугами 5–10 днів на рік в основному в піковий період. Спроба диверсифікувати свою роботу в зимовий період на інші види діяльності була безуспішною за відсутності коштів на придбання необхідних технічних засобів.

Маркетингові кооперативи (збутові, торгові). У науковій літературі існує багато визначень маркетингу. На нашу думку, точніше маркетинг можна схарактеризувати як сукупність усіх процесів і послуг, які пов'язані з переміщенням товару від виробника до кінцевого споживача. Головний принцип маркетингу заключається в тому, що вся діяльність підприємства повинна орієнтуватися на кінцеву мету – задоволення потреб клієнтів.

На самому початку кооперативного руху більшість новостворених маркетингових кооперативів не змогли стати конкурентоспроможними учасниками ринкового середовища і припинили своє існування. Цьому завадили відсутність матеріально-технічної бази для забезпечення технологічного процесу постачання товарів, вузькість ринку надання послуг, слабкість і неорганізованість кооперативоутворюючої мережі, міцні позиції посередницьких структур та брак підготовлених менеджерів-маркетологів, здатних працювати в кооперативних організаціях. Проте із тих, що вижили, є такі, що вдало функціонують, із з року в рік нарощуючи обсяги послуг.

Одним із них був заснований 2001 р. маркетинговий сільськогосподарський обслуговуючий кооператив "Південний союз" із с. Чулаківка, Голопристанського району, Херсонської області. На відміну від наведених вище кооперативів, "Південний союз" організований на базі фермерського господарства "Аделаїда". Усі облікові операції з діяльності кооперативу ведуться бухгалтерією базового господарства на окремому аналітичному рахунку. Спільних матеріальних засобів кооператив не має. Усі операції зі збуту і постачання товарів безпосередньо учасники кооперативу виконують одноосібно за "підказкою" виконавчого директора.

З самого початку політика кооперативу була направлена на надання двох основних послуг своїм членам:

закупівлю матеріально-технічних ресурсів (насамперед мінеральних добрив та отрутохімікатів) на пільгових умовах (знижки); отримання вигідніших цін через переговори із замовниками.

Засновниками кооперативу стали шість фермерських господарств. Нині кооператив має у своєму складі 19 учасників, з яких тільки 7–8 залишаються активними, беручи участь у програмах кооперативу на регулярній основі. Площа оброблюваної землі учасників кооперативу за період з 2001-2007 рр. зросла до понад 13000 га. Це є результатом або розширення земель окремих учасників кооперативу, або залучення нових учасників. Один з учасників кооперативу, наприклад базове фермерське господарство "Аделаїда", обробляє понад 2400, інші – 600–750 га. Головним стимулом зростання фермерських господарств став сам факт створення кооперативу.

Діяльність кооперативу. Постачання матеріально-технічних ресурсів займає понад 35–40 % всього обороту кооперативу, серед яких провідне місце належить поставкам мінеральних добрив та отрутохімікатів, що дає учасникам додатковий прибуток у формі знижки закупівельної ціни у розмірі 40–70 грн за тону поставлених ресурсів (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

**Річні обсяги послуг наданих маркетинговим кооперативом
«Південний Союз», тис. грн.***

Види послуг	Рік				
	2004	2005	2006	2007	2008
Поставка мінеральних добрив	250	670	1981	1722	2365,5
Поставка отрутохімікатів	40	-	301	-	-
Реалізація томатів	430	1260	2710	265	4069,5
у т.ч. фірмі «Метро»	170	310	490	45	510
Реалізація насіння соняшнику	470	1900	-	-	-
Реалізація кавунів та інших овочів	-	120	178	779	2338,8
Експорт кавунів до Швеції	100	150	25	-	-
Закупівля насіння томатів	-	-	168	177	-
Інші види послуг	20	45	73	65	77,0
Усього	1310	4145	5436	3008	8850,8

*Джерело: дані кооперативу.

Заради можливості вести торгівлю матеріально-технічними ресурсами зі своїми учасниками та зовнішніми покупцями кооператив придбав спеціальну ліцензію. Проблема виникає тоді, коли деякі

постачальники матеріально-технічних ресурсів виходять на окремих потужніших і платоспроможніших членів кооперативу з прямою пропозицією постачання ресурсів за зниженою ціною, такою ж, що пропонують кооперативу.

Підтримка протягом збору врожаю зерна. Враховуючи те, що придбати комбайни кожному окремому фермерському господарству фінансово складно, кооператив застосовує практику централізованого замовлення на оренду визначеної кількості збиральних машин, складання графіку їх роботи в кожному господарстві та домовляються щодо орендної плати всього орендованого устаткування. Як засвідчує практика, це вигідніше, ніж займатися цією справою кожному фермеру окремо.

Збут зерна. Зробивши спробу зайнятися реалізацією зерна, кооператив зіштовхнувся з проблемою його зберігання через брак потужностей складських приміщень. Ціни за зберігання на державних елеваторах занадто високі, а зернотрейдери, користуючись безвихіддю виробників зерна, постійно тримають цінові операції під контролем. Проблему вирішено відкласти до того часу, поки не будуть з'ясовані питання власного, або в кооперації з іншими кооперативами, приміщення для зберігання зерна.

Збут помідорів. 2008 р. через кооператив було реалізовано помідорів на суму 4069,5 тис. грн, що орієнтовно стільки ж, як за три попередні роки. Це одна з найвигідніших і найуспішніших послуг, які може пропонувати кооператив своїм учасникам. Ключовими ринками для кооперативу є "Сандора" (переробні заводи в Херсоні та Миколаєві із загальними переробними потужностями у 50000 тонн щосезону, які зростають кожного року ще на 20-50 тис. тонн) і "Чумак" (заводи у Каховці монополізовані етнічними азербайджанцями).

Продаж до супермаркетів. Кооператив стабільно щороку нарощує на суму 250–350 тис. грн обсяги продажу кавунів, овочів та картоплі до головних мереж супермаркетів в Україні, переважно, до транснаціональних, таких, як "Метро", і мережі західноукраїнських – "ВоПак". Постачання кавунів проводиться безпосередньо до кожного супермаркету в Україні, а інші овочі постачаються до центральної оптової бази в Києві. "Метро" купує кавуни за 0,3 грн за 1 кг. Це на 0,06 грн вище, ніж середня ринкова ціна, а рентабельність сягає до 140 %.

Одним з недоліків співпраці з "Метро" є тривала (до 2–3 місяців) дебіторська заборгованість. Нині кооператив стягує 0,24 грн. за кілограм кавунів на умовах франко-склад [43]. Кооператив зіштовхнувся з

проблемою передпродажної підготовки продукції як важливою попередньою умовою співробітництва, яку не зміг вирішити через неможливість побудувати відповідні передпродажні потужності. Тому функцію доведення продукції до товарних кондицій кожен учасник виконує самостійно.

За допомогою "Міжнародної фінансової корпорації" в 2004 р. кооператив провів перші спроби щодо експорту власної продукції експортні до шведських мереж супермаркетів, включаючи юридичну підтримку, брокерські та митні послуги, налагодження контактів, підготовка її та постачання. 2004 р. кооператив поставив кавунів до Швеції на суму понад 100 тис. грн, і 150 тис. грн – у наступному році. Проте комплекс вимог до європейських стандартів постачання продукції, малі обсяги, митні проблеми виявились обтяжливими для кооперативного менеджменту і, зрештою, малоефективними. Згодом кооператив вирішив змінити пріоритет ринку експорту із Західної Європи на Росію.

Кредитні кооперативи. З усіх видів кооперативних структур в Україні, які працюють за умовами, прийнятими Міжнародним кооперативним альянсом, як і раніше, найуспішнішими є кредитні спілки. Про стан розвитку сільської кредитної кооперації в Україні свідчать дані табл. 4.6.

Поштовхом до відродження кредитних спілок став Указ Президента "Тимчасове положення про кредитні спілки" від 20 вересня 1993 року" [30], у якому зазначалося, що *"кредитна спілка – це громадська організація, головною метою якої є фінансовий та соціальний захист учасників через залучення їхніх особистих заощаджень для взаємного кредитування"* [195, п. 1].

З прийняттям Закону України "Про кредитні спілки" офіційно цей статус із статутних документів було вилучено, проте й надалі кредитні спілки в дійсності продовжують поєднувати в собі ознаки громадської організації та фінансової інституції.

За оперативними даними Мінагрополітики України, на початок 2009 р. у державі діє 532 кредитні спілки, з яких 202 мають статус обласної, 201 – районної і 31 – сільської. До тих, що активно працюють, належать спілки з активами понад 50 тис. грн (63,3%), решта – молоді спілки, або ті що працюють неефективно.

За даними Всесвітньої ради кредитних спілок (WOCCU), створеної в 1971 р. та об'єднуючої національні організації 84 країн, у світі нараховується близько 40 тисяч кредитних спілок, учасниками яких є понад 123 млн осіб. Найбільшою популярністю спілки користуються в

**Розвиток сільської кредитної кооперації (кредитних спілок)
в Україні (станом на 1. 01.2009 р.)***

Область	Усього	Серед них за видами		Із них активно працюють*
		обласні	районні	
АР Крим	29	14	15	26
Вінницька	44	32	12	42
Волинська	21	13	8	21
Дніпропетровська	4	2	2	-
Донецька	10	1	9	2
Житомирська	5	1	4	1
Закарпатська	23	-	23	23
Запорізька	43	10	23	20
Івано-Франківська	53	22	31	35
Київська	6	1	5	6
Кіровоградська	5	-	5	2
Луганська	17	-	17	15
Львівська	39	24	15	19
Миколаївська	5	2	3	3
Одеська	11	3	8	4
Полтавська	30	8	22	13
Рівненська	26	10	3	2
Сумська	11	5	6	-
Тернопільська	31	10	21	31
Харківська	13	-	13	7
Херсонська	4	2	2	2
Хмельницька	23	15	8	8
Черкаська	53	21	24	39
Чернівецька	7	1	6	7
Чернігівська	19	4	15	10
Всього	532	201	300	337

*Джерело: дані Мінагрополітики України.

США, Канаді, Ірландії, Австралії, Південній Кореї і Тайвані. У цих країнах найбільша частка споживчих кредитів припадає на кредитні спілки. У канадській провінції Квебек спілки видають майже 100 % всіх споживчих кредитів, в Ірландії – близько 70 %.

Кредитний ринок останнім часом розвивається досить інтенсивно. За останніх 3–4 роки активи кредитних спілок зросли в 10 разів, кількість їх членів – у 4 рази, сума кредитів і депозитів – у 10 разів, капітал – у 8 разів, резервний капітал – 14 разів. Намітилася тенденція

переважного розвитку кредитних спілок за рахунок філіалів, а не створення окремих організацій.

Обсяг кредитів наданих членам кредитних спілок, лише за 2008 р. сягнув 5572,8 млн грн, що на 23,5 % більше, ніж було на початок року. При цьому активи кредитних спілок зросли до 6064,9 млн грн, або на 15,3 % проти попереднього року, або – 87,1 % проти 2006 р. Чисельність членів зросла до 2669,4 тис осіб, що на 11,6 % більше 2007 р., або – 49 % проти 2006 р., а їхні внески на депозитні рахунки становлять 3951,1 млн грн [44].

Кредитна спілка досить гнучка пластична фінансова структура, яка добре пристосована до роботи в умовах ринку. Вона дає можливість приймати від своїх клієнтів мінімальні вклади, забезпечувати їх різноманітними формами кредиту при значно швидкому і спрощеному оформленні документів і помірних відсотках, ніж потужніші банківські структури.

Якщо раніше кредитні спілки створювалися саме для мікрокредитування незаможних верств населення, то зараз їм доводиться працювати в значно інших умовах. Економіка країни перебуває в стадії динамічного розвитку. Відбувається інтенсивне формування середнього класу господарників, зростає потреба в фінансових послугах банківської системи.

Дрібним сільським підприємцям легше отримати кредит у кредитній спілці, ніж у банківській установі, та й брати кредит на розвиток підприємництва, як персональний кредит, не завжди доцільно. Адже підприємець відповідатиме за кредит особистим майном. При цьому інші співвласники підприємств за цим кредитом взагалі не нестимуть ніякої відповідальності.

Завдяки кооперативній природі кредитівок підприємці, будучи її членами, можуть впливати на асортимент послуг, які їм надаються. У кредитній спілці є можливість одержання як малих, так і великих сум кредитів, як під застави, так і на умовах гарантій членів спілки. Позитивне й те, що члени кредитної спілки, як правило, знають один одного, і їм легше порозумітися щодо застави та умов кредиту, тому можливість і надійність накопичення вкладів у спілці значно вища, ніж у банківській системі.

Банківські установи психологічно програють кредитним спілкам своєю офіційністю, жорсткістю фінансових зобов'язань, більшою вразливістю в умовах кризових ситуацій. У кредитних спілках вкладники почувуються безпечніше, у них добре розвинуте почуття власника своєї

організації і реальної можливості впливати на її діяльність. До того ж, за умови несвоєчасного повернення позики в спілці легше домовитися про відстрочку її повернення.

Кредитні спілки, як правило, залучаючи депозити в середньому на один рік, видають на 3–5 років. У разі, якщо клієнти заберуть свої внески, це може призвести до банкрутства кооперативу.

Світова економічна криза не обминула кредитні спілки. Як зазначають голова Національної асоціації кредитних спілок Петро Козинець та голова правління Всеукраїнської асоціації кредитних спілок Андрій Оленчик, з 820 кредитних спілок 25 % підійшли до межі стагнації чи саморозпуску.

Насамперед це стосується спілок зі статусом всеукраїнських і таких, які знаходяться у великих містах. Найстабільніша ситуація в західному регіоні та сільській місцевості країни. Стан розвитку деяких провідних сільських кредитних спілок Київської області наведено в табл. 4.7 та 4.8.

Таблиця 4.7

Динаміка зростання чисельності членів низки сільських кредитних спілок Київської області*

Кредитні спілки	Рік заснування	На початок року					
		2004	2005	2006	2007	2008	2009
«Українська провідна»	2000	264	235	201	342	971	1286
«Довіра»	2003	193	286	583	145	1464	1743
«Господар»	2001	272	416	641	856	1115	1351

*Джерело: власні дослідження.

Кризові явища в кредитній кооперації, як уже зазначалося, найменше зачепили її сільський сегмент. Відбулося певне скорочення темпів приросту членів.

Так, якщо у спілці "Українська провідна" зростання становило у 2008 р. і 2009 р. порівняно з попередніми 2,83 і 1,32 рази, то в "Довірі" відповідно 1,40 і 1,19, "Господар" – 1,42 і 1,21 рази. "Українська провідна", створена на базі реформованої кредитної спілки "Фермери Київщини", останніми роками розвивалась за рахунок приєднання малоперспективних спілок і розбудови нових філій у районах області. Зараз спілка має власні філіали в шести районах області.

Діяльність сільських кредитних спілок за 2008 рік

Показник	Київська область		
	«Українська провідна»	«Довіра»	«Господар»
1. Надано кредитів усього, тис. грн	2943,5	3476,8	4174,5
2. Кількість кредитів	414	328	501
3. Середній розмір кредиту, тис. грн	7,1	10,6	8,3
4. Кредити: кількість, тис. грн:	X	X	X
на ведення особистого господарства	2/27,1	3/13,4	-
газифікацію (фермерські)	-	2/129,0	-
будівництво і ремонт житла	113/963,1	151/1672,8	189/1605,2
споживчі	242/1531,4	121/985,5	206/1572,7
комерційні	5/63,0	5/135,8	10/378,7
інші потреби	53/352,9	70,540,3	96/617,9

За сучасною методикою вона може мати обласний статус. Членами спілки на 90-95 % є сільські жителі. Кредитні спілки "Довіра" Згурівського району, "Добробут" Макарівського району розміщені в селищах міського типу і в дійсності є сільськими. Аналіз роботи вказаних кредитних спілок свідчить, що вони майже істотно не відчули негативного впливу світової кризи на свою діяльність. Достроково розірвали угоди з депозитними вкладками 3–4 клієнти по кожній спілці, що становить 0,2–0,25 відсотка до загальної кількості членів.

Структура наданих кредитів спілками свідчить, що до 80 % їх кількості видається на будівництво і ремонт житла та на споживчі цілі. Майже зведено нанівець використання коштів на ведення особистого селянського та фермерських господарств, газифікацію житла. Значною мірою це є реакція на невизначеність економічної ситуації в країні та неефективну державну політику щодо розвитку сільськогосподарської галузі.

У кредитній спілці "Довіра" значно обмежене електоральне середовище порівняно з іншими спілками, до того ж потреба в кредитах різко спадає в зимовий період і зростає в літньо-осінній.

Раніше зайві суми внесків спілка розміщувала в банку на короткострокові депозити під певні відсотки і використовувала їх при потребі в піковий період. У зв'язку з кризою в банківському секторі і побоюванням щодо несвоєчасного повернення коштів спілка стала

свідомо обмежувати себе в притоці клієнтів у зимовий період. Разом із тим, за перший квартал 2009 р. кількість членів тут зросла на 22 особи.

В умовах кризової ситуації в банківській системі кредитна спілка "Добробут" є майже єдиною успішно діючою фінансовою установою в районі, яка не знизилася, а, навпаки, підвищила попит на свої послуги. Частина банківських клієнтів почали користуватися її послугами. Грошові обороти в першому кварталі 2009 р. були вищими порівняно з відповідним періодом минулого року на 133 тис. грн, а чисельність членів зросла на 27 членів.

Працюючи на нейтралізацію можливих ризиків, спілки почали видавати кредити на коротші терміни і знизили верхню межу виданих сум. З метою мінімізації операційних витрат спілки не форсують розбудову своїх структур (на відкриття нової філії потрібно 35-40 тис. грн), наращують резервний капітал і більш професійно працюють з новими клієнтами.

Серед інших видів обслуговуючих кооперативів, які набули організаційного оформлення, найпоширенішими є молочарські та з водопостачання.

Молочарські кооперативи бувають двох видів: заготівельні і переробні. Останніх – немає, а заготівельні – набули поширення на Вінниччині, Кіровоградщині, Чернігівщині та в деяких областях Західної України. Поштовхом для їх створення стали цілеспрямовані дії місцевих органів влади та реалізація програми низки іноземних проектів.

Молочарські кооперативи Вінниччини були створені за безпосередньої участі сільських Рад, більшість яких за вказівкою обласної Держадміністрації стали їх співзасновниками, мотивуючи тим, що приміщення і молочарське устаткування придбане за державні кошти. Пряме порушення чинного законодавства намагаються пояснити прийняттям такої формули під тиском певних державних структур (не вказуючи яких) з метою запобігання розкраданню державного майна і контролю за діяльністю кооперативу. На інші варіанти чинився адміністративний тиск.

Тобто, замість того щоб довести переваги нової форми співпраці, місцеве керівництво знехтувало копіткою роботою з власниками приватного сектору, виявило свою неготовність розібратись у суті обслуговуючої кооперації. Як засвідчили наші спостереження, більшість селян прохолодно ставляться до організації кооперативу. Їм не подобається складність стосунків з кооперативом (фінансування працівників молочарні, участь в управлінні, імітація власника). Причина

в тому, що такий кооператив селянам істотних переваг перед посередником не дає. Адже він не може впливати на заготівельну ціну, оскільки її встановлює молокозавод. З посередником селянину простіше: здав молоко і одержав гроші, навіть якщо трохи і менше, зате оперативніше і без зайвої мороки.

Доходи селян від заготівлі молока мізерні, а за великого рахунка – збиткові. Наприклад, по Україні в середньому на одну корову за рік заготовлюється 2–2,5 тис. літрів молока за ціною 1,41 грн за 1 літр, що становить 2800–3500 грн.

У літні місяці ціни в 2008 р. опускалися до рівня 0,9 грн за 1 л. У червні 2009 р. Яготинський молокозавод Київської області закуповував молоко у населення по 90 коп. за 1 л, що відповідає рівню 2002–2003 рр. Синхронно ситуація складається і в інших регіонах України (рис. 4.1).

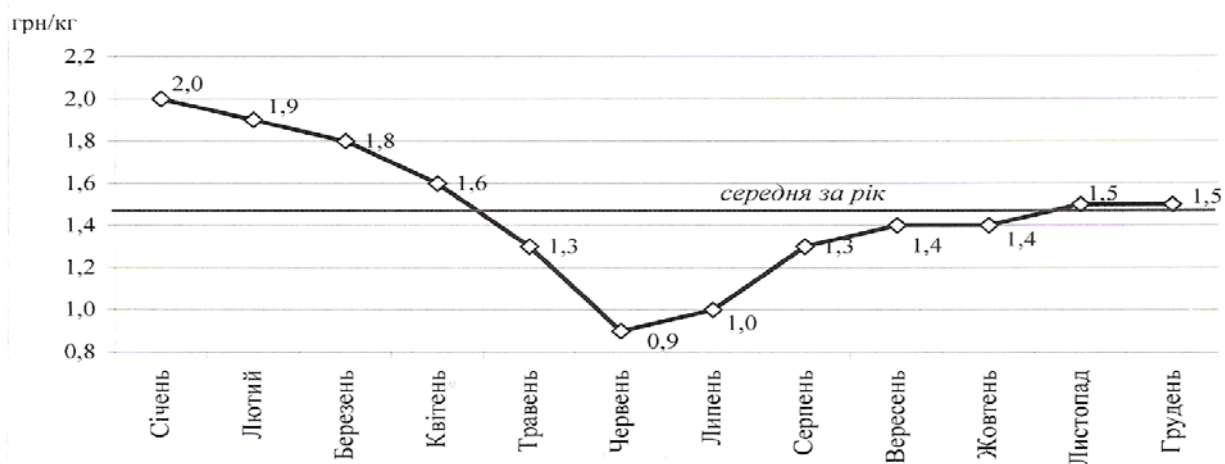


Рис. 4.1. Динаміка закупівельних цін на молоко Тульчинським молокозаводом на прикладі кооперативу "Доля" Вінницької області за 2008 рік*

*Джерело: власні дослідження.

Технологія заготівлі молока кооперативом має певну перевагу перед посередником, тому що перед відправкою на молокозавод воно проходить процес охолодження. Продукція, заготовлена кооперативом, доставляється на молокозавод, зазвичай, транспортом підприємства, а посередником – власним. Ставлення заводу до кооперативу позитивніше, бо той здає молоко охолодженим. Посередник такої переваги не має і тому завжди перебуває в стані постійного ризику. Проте для заводу – вони постачальники, наймані виконавці, але не партнери. Завод-монополіст диктує цінову політику і оплачує їм з такого розрахунку, щоб постійно тримати "на гачку" і в покорі.

Введення на ринок молока (рис. 4.2) нового гравця в особі молочарського заготівельного кооперативу змушує посередницькі структури приймати правила гри конкурента. Так, варто було СОК "Іванковецький світанок" села Іванківці Знам'янського району Кіровоградської області в листопаді 2008 р. підняти заготівельну ціну на 1 літр молока від 1,4 до 2,4 грн, як у наступному місяці приватний заготівельник цього села підняв ціну на 10 коп. вище за кооперативну. У сусідньому селі Федірки, де немає кооперативу, заготівельна ціна залишилася незмінною. За рахунок зростання ціни на молоко члени кооперативу отримали надбавку в сумі 63,6 тис. грн. А не члени кооперативу – здавальники молока іншим приватним заготовлювачам – завдяки діяльності кооперативу отримали прибуток – 155,4 тис грн.

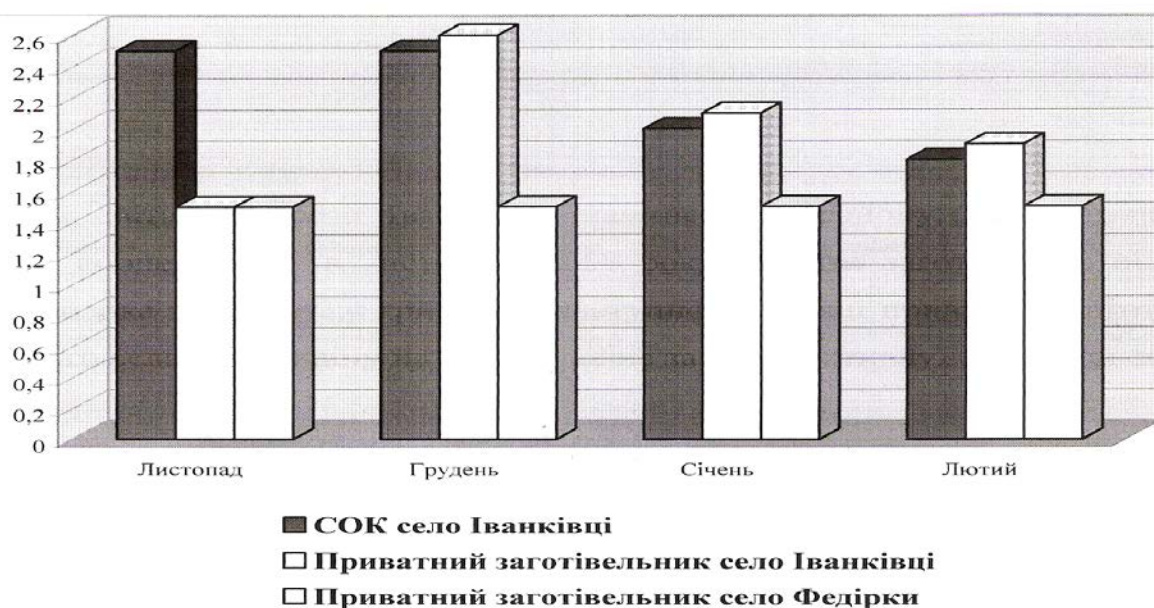


Рис. 4.2. Вплив діяльності заготівельного СОК "Іванковецький світанок" Знам'янського району Кіровоградської області на підвищення закупівельної ціни на молоко порівняно з приватними заготівельниками*

*Джерело: дані кооперативу.

Таким чином, кооперативний процес у молочарській галузі зупинився на півдорозі і не виконав своєї стратегічної мети. Створені в такий спосіб кооперативи насправді перетворились у пункти з приймання молока. Вони не займаються реалізацією молока на ринку, не мають впливу на його ціну, перебувають у повній економічній залежності від заводів-монополістів і в дійсності стали їх технологічними пасинками, а не партнерами.

Отже, вкладаючи бюджетні кошти в заготівельні пункти з переробки молока, намагаючись присвоїти їм кооперативний статус,

держава тим самим передусім створює сприятливі умови для монополістів-переробників, а дрібні товаровиробники, не відчуваючи ефективної допомоги з боку влади, продовжують згортати виробництво. Так, за 2008 р., порівняно з попереднім, поголів'я корів у приватному секторі зменшилося на 7 %.

З інших структур набувають поширення кооперативи з водопостачання, які функціонують в деяких районах Рівненської та Київської областей. Варта уваги робота кооперативу "Ставківський" с. Ставки Рівненського району Рівненської області. Кооператив організовано 2006 р. Членами кооперативу стали власники 115 сільських подвір'їв. Основні засоби, якими користується кооператив, складається з водонапірної башти, двох свердловин, 8 км водогону, які перебувають на балансі сільської ради. 2008 р. кооперативом подано селянам 10180 м³ холодної води. Вартість 1 м³ води становила 6,9 грн.

Із неформальних кооперативних утворень можна зазначити структури зі спільного використання техніки, які нагадують німецькі ринги, штучного осіменіння худоби, газові, екологічні та ін. Проте жодні з них не змогли набути чітких організаційних форм і вирости до рівня юридичної особи.

4.2. Правове забезпечення діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

Незважаючи на порівняно сприятливу правову базу для розвитку кооперативних структур, за проведеними нами дослідженнями серед фермерських господарств і діючих кооперативів, на запитання, що заважає розвитку сільськогосподарських кооперативів на селі, кожен четвертий-п'ятий респондент на перше місце поставив недосконалість чинного законодавства, а саме: неможливість отримання неприбуткового статусу. На практиці ця проблема зводиться до двох факторів.

По-перше, дуже важко зареєструвати обслуговуючий кооператив як неприбуткове підприємство. Суть питання полягає в тому, що продукція товаровиробника, реалізована через кооператив, оподатковується двічі – власне товаровиробника і кооперативу. Тобто, сам факт передачі продукції кооперативу на реалізацію стає підставою для його оподаткування, що суперечить кооперативному законодавству.

По-друге, не врегульовані правові взаємини між кооперативом і третіми особами. Незважаючи на те, що Закон України "Про

сільськогосподарську кооперацію" дозволяє таку діяльність у межах 20 % загального обороту, на практиці така діяльність загрожує обслуговуючому кооперативу втратою статусу неприбуткового.

Враховуючи те, що практика роботи вітчизняних кооперативів ще вивчена недостатньо, не узагальнена, а за деякими напрямками – майже відсутня, виникає потреба звертатися за досвідом країн з розвиненими кооперативними формами господарювання. Це, насамперед, стосується проблеми формування стабільної законодавчої бази й особливостей формування системи оподаткування.

Узагальнення законодавчого забезпечення країн з розвинутою ринковою економікою, у світовій кооперативній практиці засвідчує, що ще не сформовано однозначний підхід з питання оподаткування обслуговуючих кооперативів.

Наприклад, у Греції прибуток кооперативів оподатковуються на рівні комерційних структур (35 %). Проте їм надаються пільги при купівлі нерухомості, заснуванні підприємств, не оподатковуються будь-які інвестиції та членські внески.

В Іспанії законом передбачено зниження сплати на прибуток до 20 %, а кооперативи, які визнані законом як "особливо захисні", отримують податкову пільгу до 50 %. Кооператив звільняється від оподаткування дивідендів, якщо їх розмір не перевищує 15 %.

У Франції звільнені від податку на прибуток сільськогосподарські кооперативи зі спільного використання техніки, штучного осіменіння корів, виробництва вина. Всі інші підлягають оподаткуванню, але мають певні пільги залежно від виду діяльності, отримання прибутку.

У Люксембурзі не підлягають оподаткуванню кооперативи, діяльність яких зосереджена на спільному використанні техніки та сільськогосподарських засобів, реалізації сільськогосподарської продукції своїх членів. Проте будь-яка співучасть у промислових торговельних підприємствах, які продають сільськогосподарську продукцію, підлягає оподаткуванню.

В Італії кооперативи звільняються від корпоративного (37 %) і місцевого (16 %) податків на прибуток, якщо вони виробляють, зберігають і реалізують не менше 25 % продукції своїх членів.

У Бельгії оподатковуються дивіденди в розмірі 40 %, якщо вони перевищують встановлену законом норму.

Особливістю податкових законодавств Німеччини, Данії, Швеції, Нідерландів і Великобританії є те, що ними передбачено оподатковувати прибутки членів кооперативу, отримані у вигляді дивідендів за свою

участь у діяльності кооперативної організації після їх розподілу кооперативом.

У таких країн, як Ірландія, Австрія, Фінляндія кооперативи не мають ніяких пільг в оподаткуванні і повинні дотримуватися тих же правил, що й інші некорпоративні організації.

Як зазначають американські дослідники, федеральні закони США про податок на прибуток встановлюють вимоги, щоб податкове законодавство виконувалось або на рівні кооперативу, або на рівні клієнта [45].

Порівнюючи сучасне українське кооперативне законодавство із відповідними зарубіжними аналогами, можна стверджувати, що воно ввібрало в себе кращі елементи правових норм Німеччини, Великобританії, Нідерландів, США – країн, де кооперація має глибокі історичні корені й користується широкою підтримкою з боку держави.

Суперечність криється насамперед у неузгодженості Закону України "Про кооперацію" із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", який заперечує неприбутковий статус кооперативу, якщо той здійснює діяльність з третіми особами, тоді як кооперативне законодавство дозволяє таку діяльність у межах 20% загального обороту.

Згідно із Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію" обслуговуючі кооперативи спрямовують свою діяльність на обслуговування сільськогосподарського та іншого виробництва учасників кооперації.

Без будь-яких обмовлень у цій статті Закону вказано, що "обслуговуючі кооперативи, здійснюючи обслуговування членів кооперативу, не ставлять за мету отримання прибутку" і мають право надавати "послуги відповідно до Статуту іншим особам в обсягах, що не перевищують 20 % загального обороту кооперативу".

Тобто, у прямому розумінні цих слів: оскільки сільськогосподарський обслуговуючий кооператив створений для здійснення однієї або кількох видів діяльності, вказаних Законом, і не ставить за мету отримання прибутку, то має право набути статусу неприбуткового, і не втрачає його, якщо обсяги його діяльності з іншими юридичними та фізичними особами не перевищують 20% його загального обороту.

Нині майже не узгоджені між собою податкове законодавство та законодавство про кооперацію. Так, відповідно до принципів кооперації, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив працює як

неприбуткова організація. Це правило закріплене в Законі України "Про сільськогосподарську кооперацію", де в абзаці 3 пункту 3 статті 2 цього Закону міститься така норма: *"обслуговуючий кооператив, здійснюючи обслуговування членів кооперативу, не ставить за мету отримання прибутку"* [46].

Разом із тим, податкове законодавство України і, зокрема, Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" та відповідні підзаконні нормативні акти використовують термін "неприбуткова організація" [37 п. 7.11], що хоч і є синонімом за змістом, проте формально відрізняється тим, що не однозначно трактують цю ознаку. Крім того, згаданий Закон України в чинній редакції не зауважує про те, що сільськогосподарський обслуговуючий кооператив може набувати неприбуткового статусу.

Листом 033-02/13-892 від 06.01.2002 р. Мінфін України роз'яснює, що "якщо сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи в своїй діяльності можуть надавати послуги не тільки своїм членам, але й іншим особам, що визначається статутними документами кооперативу. У такому випадку, в разі отримання прибутку оподаткування здійснюється за нормами чинного законодавства" [47], тобто оподатковується вся діяльність кооперативу.

Аналогічною є відповідь Державної податкової адміністрації на запитання обслуговуючого кооперативу "Західний" Рівненської області: "Чи не втратить він статус неприбуткової організації, якщо буде реалізовувати до 20 % своєї продукції особам, які не є членами кооперативу": "...Якщо статутом кооперативу передбачено отримання прибутку, зокрема від реалізації сільськогосподарської продукції, особам, які не є членами кооперативу, то такий кооператив не є неприбутковою організацією, та не може бути включений до реєстру неприбуткових організацій і установ" [48].

Причину такої мотивації Міністерство фінансів розкриває значно ширше, вважаючи, що визнання сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу як такого, що *"не ставить за мету отримання прибутку"*, має принципове значення, оскільки дозволить обслуговуючим кооперативам безпідставно уникати оподаткування, що в свою чергу, призведе до зменшення надходжень до Державного бюджету України". Тобто, не вірять у те, що кооператив буде чесно дотримуватися букви закону, а не застосовувати тіньові схеми, щоб уникати оподаткування.

Слід зауважити, що податкове законодавство Європейських країн теж неоднозначно ставиться до питання діяльності кооперативу з нечленами кооперативу (третіми особами) (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Взаємовідносини кооперативів з його членами кооперативу в деяких країн Західної Європи

Країна	Діяльність кооперативів з його членами
Бельгія	Як правило дозволяється
Данія	Як виняток (1%) від загального обороту діяльності
Німеччина	< 50%
Греція	Обсяг варіюється залежно від статуту
Іспанія	< 40%
Франція	< 20%
Ірландія	Дозволяється
Італія	Обмежується
Люксембург	Обсяг варіюється, обмеження до 0%
Голландія	< 50%
Австрія	Дуже обмежена
Португалія	Дозволяється як виняток, як додаткова діяльність
Фінляндія	Як правило, обмежується
Великобританія	Як виняток < 1% від загального обороту діяльності

Німеччині і Голландії обсяги діяльності з третіми особами не повинні перевищувати 50 %, в Іспанії – 40 %, Великобританії – не більше третини, у Франції – 40 %, в інших країнах така діяльність обмежується 1–3 %. Проте кооперативи не втрачають статусу неприбуткової організації, якщо вони працюють у межах чинного законодавства [48].

Отже, щоб досягти порозуміння з питання вдосконалення податкового законодавства, потрібне компромісне рішення, яке б врахувало інтереси суспільства і не стримувало розвиток обслуговуючої кооперації на селі. Необхідно також змінити принципи підходу до обслуговуючих кооперативів як суб'єктів ринкової економіки країни.

Таким чином, якщо обслуговуючі кооперативи здійснюють діяльність з членами кооперативу і частково (до 20 %) з третіми особами, їх госпрозрахункові операції необхідно розрізняти як: а) діяльність з членами; б) діяльність з третіми особами.

Тобто, здійснюючи діяльність з членами кооперативу на прибутковій основі, вони відповідають усім вимогам статті 7.11.1г Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 р., оскільки є:

- юридичними особами;
- не ставлять за мету отримання прибутку;
- створені відповідно до Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" від 1997 р.

Одночасно, якщо обслуговуючі кооперативи отримують прибуток від діяльності з третіми особами, то він підлягає оподаткуванню згідно із статтею 3 цього Закону і кооперативи повинні вести окремий облік діяльності з третіми особами (ст. 7.11.9).

Отже, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, які відповідають юридичним вимогам, визначеним Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", що стосується неприбуткових організацій, які створюються згідно із Законом "Про сільськогосподарську кооперацію", повинні мати подвійний статус при оподаткуванні:

- вони повністю звільняються від сплати при отриманні доходів від здійснення діяльності з членами;
- вони сплачують податок при отриманні доходів від здійснення діяльності з третіми особами (до 20%).

Для того, щоб набути статусу юридичної особи, обслуговуючий кооператив повинен пройти складну процедуру реєстрації в місцевих органах влади та обласному управлінні статистики і має бути включеним до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України (ЄДРПОУ) [49]. Після цього податкові органи на підставі поданої заяви з інформації взятої з Довідки облстатуправління про включення до ЄДРПОУ, повинні прийняти рішення про внесення кооперативу до реєстру неприбуткових організацій і установ чи відмовити в ньому.

У процесі внесення обслуговуючого кооперативу до ЄДРПОУ органами державної статистики виникають суперечності та неузгодженості із Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію". Так, згідно із Класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД), затвердженою і введеною в дію Держстандартом України від 22 жовтня 1996 року № 441, [50] до видів діяльності, які не суперечать чинному кооперативному законодавству, проте до сільськогосподарських послуг не належать, є такі:

у галузі рослинництва:

- обробка та реалізація усіх сільськогосподарських культур, крім контрольно-насіenneвих організацій (оптова торгівля рослинами-квітами 51.22.0);
- послуги в організації сільськогосподарських виставок, ярмарок (78.84.0);
- постачання (торгівля) мінеральних добрив, засобів захисту рослин – це оптова торгівля хімічними продуктами (51.55.0);
- вантажні автомобільні перевезення (60.24.1);

у галузі тваринництва:

- посередництво в торгівлі сільськогосподарською сировиною (51.11.0);
- консультації з питань комерційної діяльності та управління (74.10.0);
- ветеринарні послуги (85.20.0);
- виробництво м'яса та субпродуктів, у т.ч. свіжого, охолодженого, замороженого м'яса в м'ясних тушах, забій свійської птиці, кролів, оброблення сирової шкіри і т.п. (15.11.0);
- розфасування м'яса тварин і птиці за рахунок оптової торгівлі (51.32.0);
- приймання виробниками на первинну обробку свіжого незбираного молока і молочних продуктів (15.51.0).

Не включаються до переліку послуг у сільському господарстві такі види економічної діяльності, як посередництво в торгівлі сільськогосподарською сировиною, переробка сільськогосподарської продукції, постачальницька, заготівельно-збутова, з надання ремонтних, будівельних, медичних, побутових, санаторно-курортних послуг, а також послуг з телефонізації, газифікації, електрифікації господарства тощо.

Отже, обмеження переліку видів діяльності, які визначаються КВЕД в галузях рослинництва і тваринництва, різко звужує або унеможливує діяльність обслуговуючих кооперативів і практично локалізує дію Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Враховуючи те, що Закон України "Про сільськогосподарську кооперацію" формувався тоді, коли кооперативний рух Україні перебував ще в зародковому стані, тому правову базу спочатку було важко повноцінно пристосувати до реальних умов. Протягом 12 років у кооперативне законодавство було внесено цілу низку істотних поправок і доповнень, які посилили його і лягли в основу статутних та інших

правових документів, якими керуються кооперативи в повсякденній роботі.

В українському кооперативному законодавстві, порівняно з іноземними аналогами, є ряд суттєвих розбіжностей, враховуючи які можна було б істотно його підсилити.

Так, у законодавстві США ставлять такі вимоги щодо належності до обслуговуючого кооперативу, які майже однотипні з українським кооперативним законодавством, проте є певні особливості (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

Порівняння низки статей українського та американського (США) кооперативних законодавств в питанні розподілу кооперативного доходу*

Стаття американського кооперативного законодавства	Стаття українського кооперативного законодавства
* Фінансові кошти, що залишаються кооперативу, повинні обмежуватись відповідно до законодавства штатів та господарської необхідності, а решта розподіляється між членами-клієнтами * Норма виплати дивідендів не повинна перевищувати 8 % пайового капіталу	* Статутом кооперативу може бути передбачено різний відсоток часток доходу на паї для членів і асоційованих членів кооперативу (Ст. 24. п. 2) * Немає обмеження
* Ділові операції з клієнтами, які не є членами кооперативу, не повинні перевищувати 50 % усього обороту кооперативу, і закупки для осіб, що не є членами кооперативу або сільськогосподарськими товаровиробниками, не повинні перевищувати 15% усіх закупок	* Обслуговуючі кооперативи надають послуги відповідно до статуту іншим особам в обсягах, що не перевищують 20% загального обороту кооперативу (Ст. 2. п.3)
* До клієнтів кооперативу, які не є його членами, застосовуються ті ж правила що й до членів кооперативу щодо цін необхідних виплат, розподілу чистого доходу [99, с. 12]	* Законодавством така норма не передбачена, а на практиці домінуюча думка не сформувалася

*Джерело: власні дослідження.

Таким чином, американське кооперативне законодавство ліберальніше в питанні ділових операцій з нечленами кооперативу, розподілу коштів кооперативного доходу, одночасно, конкретніше до умов їх використання. Частина законодавчих повноважень прийнято передавати штатам, які можуть повніше адаптувати їх до місцевих

особливостей. На нашу думку, в українському законодавстві варто застосувати американську норму обмеження на виплати дивідендів, а інші – залишити без змін, оскільки практика підтвердила їх самодостатність.

У повсякденній діяльності обслуговуючий кооператив керується розробленим на основі положень кооперативного законодавства Статутом, котрий по суті є основним правовим документом, який чітко визначає його неприбутковий статус, специфіку господарської діяльності, права та обов'язки його членів і виборних органів управління та органів контролю, порядок користування його послугами, та інші положення, які однотипні для кожної юридичної організації. Другим правовим документом є Положення про внутрігосподарську діяльність кооперативу, яке розробляється на основі статуту (табл. 4.11).

Аналіз статей даних статутів свідчить, що в українському варіанті не передбачено низки норм, які чітко зафіксовані в німецькому, а саме: розмір статутного фонду при формуванні кооперативу, щорічна ротація членів правління та обмеження їх вікового цензу, матеріальна відповідальність членів, порядок голосування на зборах.

Конкретніше представлений блок питань, що стосуються роботи правління, спостережної ради, загальних зборів. Варті уваги різні варіанти прийняття рішень загальними зборами залежно від їх важливості. У німецькому законодавстві робиться вагомий наголос на питаннях матеріальної відповідальності членів кооперативу за невиконання своїх зобов'язань, відповідальність за конфіденційність інформації членів, порядок голосування на загальних зборах і т.п.

При цьому, частину згаданих положень, яких немає або не чітко сформовані в українському законодавстві, є можливість уже зараз застосовувати в Статуті та Положенні про внутрігосподарську діяльність.

Проте, як показала практика, більшість українських кооперативних організацій свідомо уникають "занадто вимогливих" положень, побоюючись, що вони ще не готові працювати в більш цивілізованому і прогнозованому правовому полі. У кінцевому підсумку такі підходи негативно впливатимуть на стабілізацію позитивних процесів у формуванні стійких конкурентоспроможних кооперативних формувань.

Цьому може сприяти послідовне і систематичне вдосконалення правових норм кооперативного законодавства в бік підвищення вимог до виконання своїх обов'язків кожного з учасників кооперативного процесу.

Порівняння окремих правових норм українського та німецького кооперативних законодавств

Статутні положення, норми, ознаки	Українське законодавство (сільськогосподарський обслуговуючий кооператив)	Німецьке законодавство (сільський торговий кооператив)
Мета діяльності	Створюється для обслуговування переважно своїх членів на засадах економічного співробітництва з метою збільшення доходів своїх членів через надання їм послуг	Сприяння підприємницькій діяльності або господарству членів кооперативу через створення і ведення спільного підприємства
Мінімальна кількість членів	Не менше 3 членів	Не менше 7 членів
Розмір статутного капіталу	Законодавством не встановлено	Законодавством встановлено
Заміна учасника (вихід з кооперативу, виключення)	Строки не обумовлені (регулюється статутом)	Можливо тільки після закінчення господарського року
Органи управління і контролю	Загальні збори, правління (кількість 10 членів (не менше 3 членів); спостережна рада (не менше 3 осіб з 50 членів); ревізійна комісія (не менше 3 членів; ревізор)	Загальні збори, правління (не менше 2 осіб); спостережна рада (3 члени). Ревізійна комісія не обирається, її функцію виконує спостережна рада
Скликання загальних зборів.	Правління, на вимогу третини членів, ревізійна комісія, спостережна рада	Правління, спостережна рада на вимогу 1/10 членів
Ротація правління	Не передбачено	Щороку 1/3 членів
Віковий ценз для членів правління	Не передбачено	Рекомендовано встановлювати статутом
Тимчасове припинення повноважень члена правління	Передбачено тільки загальними зборами	Передбачено спостережною радою за наявності понад половини членів
Правочинність рішень правління	За наявності 2/3 членів	За наявності понад половини членів
Повноваження членів спостережної ради	Розкрито слабо	Більш конкретизовані права й обов'язки
Матеріальна відповідальність членів	Не передбачено	За невиконання зобов'язань передбачено систему штрафів
Конфіденційність інформації членами	Не акцентується	Вказується
Наймає і звільняє виконавчого директора	Правління	Спостережна рада
Періодичність скликання правління і спостережної ради	Не передбачено	Зазвичай один раз за місяць
Порядок голосування на загальних зборах	Не передбачено	Передбачено варіанти
Ухвалення відповідальних рішень загальними зборами	Усі рішення ухвалюються переважно більшістю голосів	Залежно від важливості ухвалення рішень встановлені межі >50%голосів, 3/4, 9/10

Організаційно-правове забезпечення розвитку оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією

Україна з її надзвичайно сприятливими кліматичними умовами та родючими землями має необхідні передумови для ефективного розвитку агросектору. Однак відсутність ефективного ринку збуту сільськогосподарської продукції стримує можливості аграрних підприємств та інших господарств у нарощуванні продуктивності та обсягів виробництва. Проблеми організаційно-правового забезпечення функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції в Україні набули особливої актуальності у зв'язку з необхідністю формування прозорого та належно врегульованого оптового ринку сільськогосподарської продукції з урахуванням інтересів аграрного товаровиробника і такої обов'язкової умови, як забезпечення розвитку ринкових відносин в аграрному секторі. Правова невизначеність та недосконала організація оптового ринку сільськогосподарської продукції призводить до зростання кількості недобросовісних посередників. Нагальною потребою стало вдосконалення нормативно-правового регулювання оптового ринку сільськогосподарської продукції на основі залучення сільськогосподарських товаровиробників до участі в організації та діяльності такого ринку.

Сьогодні необхідно усвідомити й зрозуміти ту особливу роль, яку ринок буде відігравати в економіці країни і регіону в будь-який момент часу.

Першим нормативним документом, яким розпочато процес формування ринкової інфраструктури в Україні, є Закон України "Про товарну біржу". Цим Законом визначено правові умови створення та діяльності товарних бірж в Україні. Наступним кроком у 1995 р. була Постанова Кабінету Міністрів України № 916, що окреслила основні принципи організації біржового сільськогосподарського ринку. Про доцільність сприяння впровадженню інтегрованих агропромислових технологій та створенню ринкової інфраструктури в АПК, розширення впровадження ринкових відносин у сфері реалізації продукції АПК йдеться у Постанові Верховної Ради України № 412/96- ВР.

У березні 1997 р. Постановою Кабінету Міністрів України за № 246 окреслено основні заходи щодо створення оптово-продовольчих ринків, організації закупівель сільськогосподарської продукції в господарствах приватного сектору. У серпні того ж року визначено засади організації і функціонування біржового ринку сільськогосподарської продукції та удосконалення форм організації оптового ринку. Економічні й організаційні передумови розвитку сучасної інфраструктури торгівлі, забезпечення економічної стабільності роботи торговельних підприємств і

розвитку конкуренції висвітлено в "Концепції розвитку внутрішньої торгівлі".

Для координації роботи на ринку продовольства, забезпечення підтримки вітчизняних виробників продовольчих товарів через сприяння стабільності цін на сільськогосподарську продукцію прийнято Положення "Про Державну комісію з питань ринку продовольства". Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 лютого 1998 року за № 95-р затверджено основні заходи щодо розвитку оптової торгівлі товарами вітчизняного виробництва. Указом Президента України від 29 квітня 1998 р. № 389/98 було передбачено розроблення і запровадження Програми формування інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції на 1998-2000 рр., яке сприятиме прискоренню формування оптового продовольчого ринку, торгових домів, мережі фірмової торгівлі тощо. Через брак державного замовлення на сільськогосподарську продукцію та продовольство виникла потреба в удосконаленні інфраструктури аграрного ринку.

1999 р. Кабінетом Міністрів України було ухвалено Постанову "Про оптові продовольчі ринки", в якій визначено основні напрями створення та функціонування оптових продовольчих ринків. Для забезпечення реалізації державної аграрної політики, розвитку аграрного сектору економіки на засадах приватної власності передбачається здійснити заходи щодо прискорення 2000 р. формування необхідної інфраструктури аграрного ринку.

Логічним кроком на шляху прискорення формування ринкової інфраструктури є Указ Президента України від 6 червня 2000 р. № 767, який регламентував: "порядок створення мережі пунктів заготівлі сільськогосподарської продукції та мережі підприємств, що здійснюватимуть оптову торгівлю сільськогосподарською продукцією".

На розбудову інфраструктури внутрішнього ринку спрямовано і Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2001 року № 466-р. Зокрема, передбачається розвиток ефективних конкурентних ринків споживчого призначення і формування інфраструктури внутрішнього ринку завдяки розвитку оптової торгівлі, удосконаленню нормативно-правової бази біржової торгівлі, активізації електронної торгівлі

У Посланні Президента до Верховної Ради України зазначено, що Україна має значні можливості для розвитку АПК, перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки, а тому невідкладним заходом є інституційне забезпечення реформ, створення на селі сучасної ринкової інфраструктури. Про створення належних умов для розвитку цивілізованих каналів реалізації, формування потужних торговельних систем, серед них оптової торгівлі та вдосконалення ме-

ханізму протидії контрабанді, ідеться і в Посланні Президента до ВР України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2001 році".

З метою поліпшення умов реалізації сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів, надання державної підтримки виробникам цієї продукції Указом Президента України рекомендовано розробити і затвердити Комплексну програму розвитку аграрного ринку на 2003-2004 рр., яка б передбачала врегулювання діяльності оптових продовольчих ринків. Уже в грудні 2002 р. прийнято Постанову Кабінету Міністрів України № 1858, де передбачено сприяти формуванню на кооперативних засадах елементів інфраструктури аграрного ринку.

Виконуючи Указ Президента України від 2002 р. за № 694, Кабінетом Міністрів України було прийнято Постанову № 271, що передбачала створити умови для формування та розвитку стабільного аграрного ринку, який забезпечував би конкурентоспроможність усіх учасників.

2003 р. Кабінетом Міністрів України визначено основні завдання, що сприятимуть утвердженню конкурентоспроможного аграрного сектору економіки (формування цілісної інфраструктури аграрного ринку, створення державної системи моніторингу ринку сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів).

Вимоги щодо функціонування створених в установленому порядку ринків усіх форм власності, організації оптового і роздрібного продажу на них сільськогосподарської продукції, худоби, тварин, кормів, непродовольчих товарів визначено у Правилах торгівлі на ринках, які носять рекомендаційний характер для затвердження правил торгівлі на ринках органами місцевого самоврядування. Значну частину продукції реалізують за низькими цінами комерційним посередникам, а товаровиробники відчують труднощі у збуті своєї продукції. Отже, законодавче поле щодо формування і регулювання аграрного ринку потребує подальшого вдосконалення.

Оптові ринки створюють для реалізації права дрібних товаровиробників на рівних умовах торгівлі агропродовольчими товарами на організованому ринку. Продавцями на ринках виступають члени селянських господарств, орендарі, члени особистих підсобних господарств, кооперативів, громадяни, які здійснюють продаж сільськогосподарської продукції і не мають стаціонарних пунктів торгівлі на ринках.

Необхідність створення оптових ринків в Україні та очікувана ефективність такого національного проекту обумовлена неефективністю і недосконалістю існуючих каналів збуту сільськогосподарської продукції,

втратою значної кількості продукції що виробляється в господарствах населення, про що свідчать наші розрахунки (табл. 4.12).

Оптові ринки можна створювати і на кооперативній основі або кооперативами.

Розглядають два варіанти оптових продовольчих ринків:

- перший – великі за обсягами товарного обороту торгові центри, що мають загальнодержавне значення;
- другий – значно менші чи середні за обсягами торгівлі ринки, які обслуговують окремі регіони та райони.

Оптові продовольчі ринки можуть проводити аукціони, ярмарки, організовувати виставки продукції з подальшим її продажем.

Основною метою створення оптового продовольчого ринку є формування ефективного ринкового механізму реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки товаровиробниками всіх форм власності; справляння позитивного впливу на якість продукції, рівень її кінцевої ціни та задоволення потреб споживачів; сприяння конкуренції на споживчому ринку.

Вибір організаційно-правової форми ОПР проводиться в межах чинного законодавства щодо форм господарювання. Найдоцільнішою організаційно-правовою формою є відкриті акціонерні товариства, акціонерами яких можуть бути виробничі, переробні, заготівельні, торговельні, сервісні, первинні кооперативи, інші юридичні та фізичні особи.

Для формування статутного фонду можуть бути залучені кошти державного та місцевих бюджетів, приватних, серед них іноземних, інвесторів, господарських товариств.

Роботу оптового продовольчого ринку організовують згідно з його статутом, правилами торгівлі, ветеринарними і санітарними правилами, іншими нормативними документами, що регламентують діяльність ринку.

Форма власності оптових ринків може бути різною – державною, кооперативною, приватною, комунальною, змішаною.

Діяльність ринку проводиться за принципом самоокупності. Фінансування розвитку ОПР має здійснюватися переважно за рахунок недержавних джерел.

Правила і порядок торгівлі на таких продовольчих ринках встановлюють місцеві органи державної влади з урахуванням місцевих умов, особливостей, традицій населення та дотриманням екологічної безпеки.

Таблиця 4.12

Можливий обсяг реалізації та виручки від реалізації основних видів с.-г. продукції господарствами населення Черкащини, 2011 рік*

Продукція	Ціна реалізації 1 т, грн.	Норма споживання, кг на особу в рік	Господарства населення					
			виробництво		спожито в господарстві, тис. т	можливий обсяг реалізації, тис. т	рівень товарності, %	виручка, тис. грн.
			тис. т	на 1 га, 1 гол., ц				
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Зерно	1387,6	125	406,1	43,6	70,4 +194,5 (корми)	141,2	34,8	196,0
Соняшник	3425,3	-	17,8	15,4	-	17,8	100,0	61,0
Ц/буряки	529,8	-	38,9	309,2	-	38,9	100,0	20,6
Картопля	2361,3	125	906,0	154	70,4+46,6 (корми)	789,0	87,1	1863,1
Овочі	4907,2	125	248,1	171	70,4	177,7	71,6	872,0
Плоди і ягоди	3960,3	115	36,3	97	64,7	-	-	-
М'ясо	11935,3	60***	34,5	3,71	33,8	0,7	2,0	8,4
Молоко	3165,3	300	243,4	46,35	168,9	74,5	30,6	235,8
Яйця, 1000 шт.	504,2**	300	245,2	312	168,9	76,3	31,1	38,5
Всього	х	х	х	х	х	х	х	3295,4

Примітки:*Середні реалізаційні ціни за Ф № 50 СГ, 2011 рік; **За 1000 штук; ***У сільській місцевості регіону в дійсності проживає 563 тис. осіб; Гр.5 = 563.0* х Гр. 2

Органам місцевого самоврядування надано право самостійно встановлювати і визначати порядок оплати місцевих податків і зборів відповідно до переліку і в межах установлених розмірів ставок.

Закон України № 1561–VI від 25.06.09 р. «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» регулює відносини в цій сфері та спрямований на захист прав і законних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, які здійснюють оптовий продаж сільськогосподарської продукції власного виробництва. Однак ринок є не тільки економічною, але й правовою категорією. У низці нормативних правових актів залежно від мети регулювання ними тих чи інших відносин містяться різні визначення товарного ринку. Так, у ст.1 п. 4 Закону №1561–IV ця категорія визначається як юридична особа, предметом діяльності якої є надання послуг, що забезпечують здійснення оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією, і якій в установленому цим Законом порядку надано статус оптового ринку сільськогосподарської продукції.

В Україні оптові ринки поки що не набули поширення. Нині реально діючими в Україні є лише 2 оптові ринки: плодоовочевий ринок "Шувар" у Львові і дрібнооптовий ринок худоби "Чародій" у м. Жашків Черкаської області. ТОВ "Шувар" працює на ринку з 1991 р.

Оптовий ринок повинен стати місцем зустрічі продавців і покупців; забезпечувати зберігання, заготівлю і підготовку продукції до продажу; формувати ціни в регіоні; документально засвідчувати факт продажу; формувати замовлення на виробництво; мати досвідчених операторів ринку, сприяти зростанню їх кваліфікації.

Враховуючи ці функції, ринок повинен складатися з таких зон: по-перше, майданчик для торгівлі з коліс; зона підготовки та переробки до продажу; стаціонарні приміщення для дрібнооптових операторів, які працюють із дрібними покупцями; офісний центр, який повинен забезпечити митні процедури, карантинні інспекції, готель, банківська структура. Якщо ринок буде наповнений цими чотирма основними зонами, він може вважатися таким, що відбувся як оптовий.

Організований оптовий ринок забезпечує інтеграцію інтересів товаровиробників сільськогосподарської продукції, переробників оптової і роздрібною торгівлі в процесі обміну.

Формування моделі оптового ринку сільськогосподарської продукції передбачаємо здійснювати у два етапи. *Перший етап* – створення інфраструктури, яка забезпечить проведення відкритих торгів та створить

умови для перебування продавців і споживачів на ринку. Інфраструктура ринку охоплює: обгороджену територію з в'їздами-виїздами; під'їзні шляхи з твердим покриттям; заасфальтований майданчик для надання торгових місць; ваги для продукції; естакади для завантажування худоби на транспорт покупця; санітарно-ветеринарний пункт; офіс та комп'ютерний інформаційний центр; стоянки для легкових автомобілів; кафетерій для харчування відвідувачів; облаштовані місця відпочинку і проведення переговорів. *Другий етап* передбачає організацію зберігання непроданої продукції до чергових торгів; розширення забудови для збільшення послуг товаровиробникам та посилення їх економічного впливу в каналах розподілу сільськогосподарської продукції, підвищення свого іміджу, приваблення більшої кількості учасників ринкових операцій і переростання його у великооптовий ринок сільськогосподарської продукції.

Найефективнішою формою оптового продовольчого ринку може стати акціонерне товариство з участю держави як одного із засновників, товаровиробників, представників оптової і роздрібної торгівлі, банків і страхових компаній, інших комерційних структур, кооперативів, що функціонують на безприбутковій основі.

Оптові продовольчі ринки дозволять збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, поліпшити її якість, забезпечать наповнення продовольчого ринку товарами вітчизняного виробництва і поліпшать соціально-економічну ситуацію як загалом у країні, так і в агропромисловому комплексі зокрема.

Створення кооперативних каналів збуту продукції завдяки організації мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і міжрайонного кооперативного оптового сільськогосподарського ринку дозволяє успішно реалізовувати вирощену продукцію, підвищувати її конкурентоспроможність, збільшувати доходи і поліпшувати добробут сільськогосподарських товаровиробників.

Оптовий ринок сільськогосподарської продукції як предмет правового регулювання являє собою сукупність суспільних відносин, що регулюються нормами права (аграрного, цивільного та ін.), що забезпечують перехід сільськогосподарської продукції від одного учасника ринку до іншого, а також створюють правові передумови для набуття у власність та передачі її в установлених організаційних структурах такого ринку за ціною, яка формується під впливом попиту і пропозиції;

Оптовий продовольчий ринок слід розглядати як суб'єкт господарювання з правами юридичної особи, створений у формі акціонерного товариства, зареєстрований у встановленому

законодавством порядку, який надає послуги, організовує, регулює або проводить оптову торгівлю сільськогосподарською та іншою продукцією за цінами, що складаються залежно від попиту і пропозицій, у формі торгів за встановленими економічними та нормативно-правовими правилами та забезпечує всебічну допомогу і захист національного аграрного товаровиробника в реалізації сільськогосподарської продукції.

Оптовий ринок сільськогосподарської продукції – це саме той економічно-правовий важіль, за допомогою якого можна зменшити рівень інфляції та створити стабільні місця роботи для тих, хто працює у фірмах, розташованих на території оптового ринку, а відтак зменшити соціальну напругу у відповідному регіоні.

Важливим питанням є формування державної політики щодо формування комплексної системи ринків сільськогосподарської продукції різних рівнів і передусім щодо мережі сучасних регіональних (місцевих), як часто говорять, фермерських ринків, яким, на жаль, поки що не надається належної уваги.

Для ефективної діяльності оптового ринку необхідно, щоб він був одним у регіоні та добре інтегрований з іншими суб'єктами ринкової інфраструктури – місцевими оптово-роздрібними ринками, заготівельно-збутовими організаціями, маркетинговими організаціями сільськогосподарських товаровиробників, іншими потенційними операторами агропродовольчого ринку.

4.3. Ефективність роботи обслуговуючих кооперативів

Щоб утвердитися повноцінним гравцем ринкового середовища, змусити поважати себе і своїх конкурентів, кооператив повинен працювати ефективно і надавати своїм членам "щонайменше таку користь, яку вони можуть мати з іншими приватними підприємствами". Якщо цього не досягається, то це підприємство "працює на шкоду членів, і таких кооперативів нам зовсім не треба", і "коли доставець утікає до приватної молочарні, то в цій молочарні, або лиха господарка" або брак усвідомленої праці, або ще гірше – перше і друге" [8]. Простою і зрозумілою формулою ефективності кооперативної організації є порівняння показників її роботи з конкурентними структурами через систему економічних показників: ціну, собівартість, рівень рентабельності, валового виходу продукції тощо (табл. 4.13).

Таблиця 4.13

Порівняльні ціни за надані послуги з реалізації зернопродукції обслуговуючим кооперативом "Глобинський Пул" Полтавської області з місцевим елеватором 2007 р., грн.*

Послуга	Елеватор	Кооператив	Відхилення (+ -)
1. Лабораторний аналіз (1 аналіз)	12,4	-	-12,4
2. Зважування (відвантаження) 1 т	5,6	-	-5,6
3. Просушування (1 т за % вологості)	3,0	1,65	-1,35
4. Очищення (1 т за % чистоти)	2,0	0,94	-1,06
5. Навантаження на транспорт (1 т)	11,0	1,5	-9,5
6. Завантаження у залізничні вагони (1 т)	11,0	5,5	- 5,5

*Джерело: дані кооперативу, власні дослідження.

Кооператив (табл. 4.13), оптимізувавши ціни на складські послуги, значно підвищив доходи своїх членів. Це викликало негативну реакцію власників елеватора і задрість клієнтів, які користувалися його послугами поза кооперативом, що й спровокувало низку зовнішніх і внутрішніх конфліктів та призвело до розпаду кооперативу.

Кооператив "Ратай" надавав послуги своїм членам власними засобами, використовуючи існуючі виробничі потужності (табл. 4.14).

Досліджуваний кооператив успішно конкурує з іншими комерційними структурами на ринку послуг по догляду за посівами сільськогосподарських культур, з переробки зерна, виготовлення комбікормів для різних видів тварин і птиці як із сировини фермерських господарств, так і давальницької – з селянських подвір'їв. У цілому, за порівняльними цінами, сумарна вартість за всіма видами наданих кооперативом послуг була орієнтовно на 50–60 тис. грн нижчою, ніж у конкурентів.

Щоб визначити загальний рівень роботи кооперативу щодо інших структур, необхідно застосувати *коефіцієнт конкурентоспроможності кооперативу* (К):

$$K = V_k / V_i, \quad (4.1)$$

де К – коефіцієнт конкурентоспроможності кооперативу;
 V_i – вартість послуг у цінах інших конкуруючих структур;
 V_k – вартість послуг у цінах кооперативу.

Таблиця 4.14

**Порівняльні тарифи й ціни на послуги і продукцію СОК "Ратай"
Заліщинського району Тернопільської області та інших структур у
2007 р.***

Види послуг і продукції	Діючі тарифи (грн.)		Відхилення (+, -) (грн)
	кооперативах	в інших структурах	
Оранка, сотка	2,6	5–6	+(2,4–3,4)
Культивація, сотка	1,8	2,5–3,0	+(0,7–1,2)
Посів зернових, сотка	1,3	2,5–3,0	+(1,2–1,7)
Внесення засобів захисту рослин	1,1	3	+1,9
Переробка зерна гречки, ц	25	30	+5
Переробка зерна ячменю, ц	15	20	+5
Переробка зерна пшениці, ц	15	18	+3
Переробка зерна кукурудзи, ц	15	18	+3
Переробка зерна гороху, ц	15	20	+5
Переробка зерна на дерть, ц	3,9	5–6	+(1,1–2,2)
Виготовлення комбікорму із зерна замовника (з мікродобавками) для ВРХ, ц	5,2	8	+2,8
Виготовлення комбікорму із зерна замовника (з мікродобавками) для свиней, ц	5,1	8-10	+(2,9–4,9)
Виготовлення комбікорму із зерна із зерна замовника (з мікродобавками) для птиці, ц	5,9	10	+4,1
Виготовлення і реалізація комбікорму, ц	120	150-210	+(30–90)

*Джерело: дані Західноукраїнського регіонального центру фермерства

У цьому випадку коефіцієнт конкурентоспроможності кооперативу "Ратай" за результатами роботи 2007 р. за окремих видами послуг становив в межах 0,20–1,72 (табл. 4.15).

Отже, у межах свого регіону кооператив «Ратай» працює ефективно й успішно витримує конкуренцію з іншими комерційними структурами. Проте питома вага кооперативних послуг і матеріально-технічних ресурсів на цьому секторі ринку недостатня, щоб своєю критичною масою впливати на цінову політику конкурентів і побороти їх корпоративну солідарність.

Таблиця 4.15

Коефіцієнт конкурентоспроможності окремих видів послуг обслуговуючого кооперативу «Ратай»*

Види послуг	Ціна за одиницю послуги, грн	
	мінімальна	максимальна
Оранка, сотка	0,92 (5,0:2,6)	1,31 (6,0:2,6)
Культивація, сотка	0,39 (2,5:1,8)	0,67 (3,0:1,8)
Внесення засобів захисту рослин, сотка		1,72 (3,0:1,1)
Переробка зерна на дерть, ц	0,28 (5,0:3,9)	0,54 (6,0:3,9)
Виготовлення комбікормів для ВРХ, ц		0,54 (8,0:5,2)

*Джерело: дані кооперативу «Ратай», власні дослідження.

Облік за видами послуг ведеться в цілому по кооперативу на окремих аналітичних рахунках, де позначаються їх об'єм і вартість. Ефективність роботи порівняно з конкурентами прийнято визначати віртуально тільки наприкінці року. У зв'язку з тим, що планові ціни на послуги заздалегідь відомі членам кооперативу, то вони й самі визначають їх економічну вигоду.

Відмінними є обставини в маркетинговому кооперативі «Південний союз», який надає послуги з постачання мінеральних добрив, реалізації сільськогосподарської продукції та координації використання найнятих з боку технічних засобів. Через брак власної торговельної мережі кооператив намагається працювати безпосередньо з торговельними структурами без посередників.

Так, конкуренція на ринку постачання мінеральних добрив досить висока, але кооператив виграє в посередників 2–2,5 %, що дало йому змогу заощадити на цій операції в 2008 р. 49,7 тис. грн ($K = 0,021$). На прямих поставках овочів і кавунів у супермаркети було зекономлено 203,8 тис. грн ($K = 0,09$), а поставках помідорів переробним підприємствам – 149,0 тис. грн ($K = 0,038$). Усього від усіх видів діяльності кооператив заощадив майже 407,0 тис. грн. Загальний K становив 0,046, що вписується в межі загальноприйнятого європейського стандарту.

Щоб показати вигоду членів від послуг, здійснюваних кооперативом, за всіма значними операціями ведеться облік стосовно користувачів послуг, де для порівняння вказується вартість продукції за ціною посередників. Щоб позбутися плутанини в розрахунках, постійно проводяться підсумки результатів і обговорення їх на засіданні правління.

Під час розгляду питання конкурентоспроможності обслуговуючого кооперативу ставилося завдання визначити місце структури в ринковому середовищі та стійкість порівняно з іншими комерційними структурами. Але це ще не дає вичерпної відповіді про її ефективність у цілому. Найповнішу картину дасть порівняння суми витрат, яка виділяється на утримання виконавчої структури (B_{mk}), та отриманої суми чистого доходу ($Ч_k$) (табл. 4.16).

Таблиця 4.16

Ефективність діяльності обслуговуючих кооперативів*

Показник	«Ратай» (2007 р.)	«Південний союз» (2008 р.)	«Західний» (2007 р.)
Витрати на утримання кооперативу, тис. грн	29,9	31,3	11,4
Чистий дохід кооперативу від наданих послуг, тис. грн	56,9	407,0	12,2
Питома вага кооперативних витрат у чистому доході кооперативу, %	52,5	73,4	93,4
Коефіцієнт діяльності кооперативу	0,9	12,3	0,07

*Джерело: дані кооперативів та власні дослідження.

Формула буде мати такий вигляд:

$$K_{\text{еф}} = Ч_k / B_{mk}, \quad (4.2)$$

де: $K_{\text{еф}}$ – коефіцієнт ефективності діяльності кооперативу;

$Ч_k$ – чистий дохід кооперативу;

B_{mk} – витрати на маркетингову діяльність (утримання) кооперативу.

Порівнюючи показники роботи трьох різних за напрямками діяльності обслуговуючих кооперативів, констатуємо, що найменший "запас міцності" у зайнятого виробництвом комбікормів кооперативу "Західний". У попередньому розділі нами висловлено пропозиції щодо подолання кризових явищ у кооперативі, які полягали в розширенні його складу через залучення нових членів та поліпшення асортименту продукції.

Кооператив "Південний союз" вдало завершив пошуки вибору напрямку своїх пріоритетів маркетингової діяльності. Через різні причини він відмовився працювати на ринках зерна, насіння соняшнику, експорту кавунів до Швеції, засобів захисту рослин та інших, сконцентрувавши

свою увагу на реалізації кавунів і овочів до супермаркетів і заводів-переробників, та забезпеченні своїх членів мінеральними добривами. Знайшовши свою нішу на ринку, кооператив, тим самим, стабілізував власну діяльність. Витративши 2008 р. всього 31,3 тис. грн на своє утримання, виконавча структура забезпечила зростання доходів своїх членів на 407 тис. грн.

Сервісний кооператив "Ратай" оптимізував власні позиції на головних напрямках своєї діяльності. Значною мірою на його функціонування позитивно впливає постійний попит на певні легко прогнозовані види послуг і стабільність цього сектору ринкового середовища. Кооператив має необхідні резерви на випадок, якщо стане потреба в піднятті цін на окремі види послуг.

Слід зауважити, що таке порівняння різних за профілем кооперативів з точки зору ефективності їх діяльності не зовсім вдале через те, що кожна з цих структур має свої специфічні особливості, різні стартові можливості для бізнесу, відчуває по-різному впливи зовнішніх факторів, тому коректнішим буде порівнювати ефективність таких кооперативних структур за однотипними напрямками діяльності.

З інших, найживаніших показників, які можна використовувати для визначення певних аспектів економічної діяльності кооперативів, є такі: доцільності кооперативного бізнесу, ефективності цінової політики, ефективності збутової політики, ефективності товарної політики, частки ринку в бізнесі, якості управління багатогалузевого кооперативу та інші.

З розширенням кооперативного сектору можна буде використовувати економічні показники, які дають змогу дійти висновку про закономірність розміщення різних типів кооперативних підприємств і їхнє територіальне поєднання, наприклад: середній оборот кооперативних підприємств; оборот кооперативних структур на одного члена кооперативу; показник відношення частки в сумарному обороті сільськогосподарських кооперативів у країні; частки країни у виробництві аграрної продукції (тобто індекс локалізації).

Основними кількісними показниками структури кооперативного сектору є *річний оборот кооперативів на одного члена кооперації* (характеризує ступінь інтеграції вертикального сектора):

$$O_{p1} = O_p / N, \quad (4.3)$$

де: O_{p1} – річний оборот на одного члена кооперативу;

O_p – річний оборот кооперативу;

N – середня кількість членів кооперативу.

Питома вага кооперативних підприємств у продукції АПК району (відображає відносне значення СК в економіці району):

$$K_p = Q_k / Q_p, \quad (4.4)$$

де K_p – питома вага кооперативу;

Q_k – об'єм продукції кооперативу;

Q_p – об'єм продукції АПК регіону.

Сумарний оборот сільгоспокооперативу на одиницю сільськогосподарської площі (відображає абсолютну величину об'єму сільськогосподарського кооперативу – Q_k) :

$$O_1 = O_3 / П_3, \quad (4.5)$$

де: O_1 – оборот на одиницю сільськогосподарської площі;

O_3 – загальна сума обороту;

$П_3$ – загальна площа сільськогосподарських угідь.

Оцінювання діяльності *кредитних спілок* України прийнято визначати за певною шкалою, яка складається з системи показників, що характеризують її діяльність: дохідність, капіталізація, обсяг активів, рівень ліквідності та заборгованості. Кожен з цих показників оцінюється за кількома параметрами. Так, капітал оцінюється за чотирма показниками в балах від мінус 40 до плюс 40; активи – за шістьма показниками – від мінус 20 до плюс 25; дохідність визначають два показники – від 20 до плюс 20; ліквідність – один параметр у діапазоні від нуля до п'яти; простроченість – три показники, від мінус 10 до плюс 10, параметр у діапазоні від нуля до п'яти;

Загальна оцінка, залежно від стану кредитної спілки, може коливатися від мінус 90 до плюс 100 балів. Якщо загальна оцінка нижча нуля – значить фінансовий стан кредитної спілки критичний, від 1 до 25 – дуже серйозні проблеми; від 26 до 40 – складна ситуація; від 41 до 60 задовільний стан; від 61 до 75 – стан добрий; бал понад 75 відображає дуже добрий стан.

За підсумками роботи першого півріччя 2008 року рейтинг кредитних спілок "Довіра", "Добробут", "Фермери Київщини" становив відповідно 91; 89; 66 балів. За перше півріччя 2009 року рейтинг КС "Господар" становив 76 балів, тоді як на початок року – 66 балів. Це свідчить про те, що спілка успішно долає негативні впливи, викликані світовою фінансовою кризою.

Застосування інших показників розглянемо на прикладі кредитної спілки "Господар" за результатами роботи за 2008 рік.

Рівень дохідності членів кредитної спілки визначається за формулою:

$$R_{\text{кc}} = V_{\text{др}} / V_{\text{з}}, \quad (4.6)$$

де: $R_{\text{кc}}$ – рівень доходу, який отримують члени кредитної спілки на свої заощадження порівняно з ринковими ставками;

$V_{\text{др}}$ – нараховані % за внесками на депозитні рахунки;

$V_{\text{з}}$ – внески на депозитні рахунки, залишок на початок і кінець звітного періоду.

Тобто, за результатами діяльності кредитної спілки за рік власникам депозитних рахунків зараховано по 20,7 копійки на гривню вкладу, що на 13 – 15 % вище, ніж у банківських установах.

Отже, у звітному році темпи приросту активів були у 2,3 рази вищі за темпи приросту чисельності членів спілки. Це свідчить про зростання фінансових можливостей членів, що сприяло поліпшенню фінансового стану кредитної спілки.

Вважається, що основне досягнення кооперації полягає в тому, що кооперативним організаціям вдалося розв'язати велику суспільну проблему, яка до цього вважалася не вирішуваною – це перенести моральність і гуманність етичних вчень на економічні відносини й *утвердження головного кооперативного принципу – справедливості*.

Якщо економічна ефективність кооперації в загальних рисах зводиться до двох факторів – це самозабезпечення товарами й послугами та скорочення витрат членів кооперативу, і її можна легко вимірювати через систему економічних показників, то ефективність соціальних та організаційних заходів повинна мати інші критерійні оцінки.

Тому соціальними критеріями роботи кооперативу можуть бути показники: створення нових робочих місць, виділення коштів на соціальні потреби, навчання, зростання добробуту членів тощо.

До організаційних можна зарахувати: автономію і незалежність, добровільність, участь членів в управлінні кооперативом, демократичний членський контроль і т.п.

Переважає більшість таких правил закріплена в статутах інших господарських організаційних структур. Але через те, що в кооперативах члени поєднують у собі подвійний статус (власника і клієнта), вказані правила в кооперативних організаціях наповнені більше реальним

змістом і мають вищі можливості для їх реалізації. Це сприяє тому, що в кооперативах управлінські рішення приймаються виважено і відповідально, з меншим ризиком, бо кожен відчуває: невдача кооперативу – це і його невдача.

В історії України є багато прикладів щодо соціального значення сільськогосподарської кооперації. У найціліснішому вигляді можна подати її досвід роботи на Галичині у 20–30-х роках ХХ ст.

Так, у найрозвинутішій того часу молочарській кооперації працювало понад 3000 кваліфікованих техніків, кооперативних організаторів та адміністраторів. Кооператив мав власну молочарську школу в м. Стрий, видавав журнал "Кооперативне молочарство".

За понад півстолітню діяльність українська кооперація на Західній Україні наростила значний виробничий і фаховий потенціал. У її структурах працювало понад 12 тисяч професійних працівників, у 27 містах протягом 1931–1938 рр. на 250 курсах було підготовлено 7477 крамарів, ревізорів, книгознавців, інших кооперативних спеціалістів ("Кооперативна республіка". – 1939. – № 4. – С. 119). Фахівців для кооперації готували у 4-річній кооперативній гімназії, трьох однорічних школах, двох ліцеях міста Львова.

Українська кооперація висунула зі свого середовища близько 30 тис. громадських діячів – членів кооперативних управ і наглядових рад, з яких вийшло багато українських кооперативних і політичних діячів, серед них: К. Коберський, О. Луцький, А. Жук, Ю. Павликовський, Є. Храпливий, А. Палій.

Переважна більшість кооперативів цивілізованого світу не просить у суспільства нічого, крім дозволу на власну діяльність. За власної ініціативи і повної відповідальності своїх членів, вони створюють прозорі для суспільства організаційні структури, які не породжують соціальних конфліктів, а навпаки, намагаються природно гармонізувати відносини в державі.

Отже, унікальність формули кооперативу полягає насамперед у його природній властивості до ефективної самоорганізації, перебирання на себе цієї низки управлінських функцій, які, зазвичай, повинні виконувати інші інститути влади. Тому, за великим рахунком, виникнення таких самоорганізованих і саморегульованих структур, як кооперативи – це свого роду природний безкоштовний подарунок суспільству і державі.

4.4. Вплив психологічних та організаційних факторів на розвиток сільськогосподарської кооперації

Аналізуючи причини, що негативно впливають на розвиток кооперації на селі, дослідники, як зазначалося раніше, схильні віддавати перевагу таким чинникам, як недосконалість законодавства, нестача стартового капіталу, відсутність підтримки з боку органів влади. Разом із цим, на другий план відходить питання неусвідомлення учасниками суті кооперації, зневіра у власних силах, приниження ролі лідера, а також неготовність переважної більшості учасників дотримуватися вироблених світовою практикою кооперативних принципів.

Вивчаючи причини, що призвели до банкрутства 20 обстежених нами кооперативів Одеської, Запорізької, Хмельницької, Київської, Херсонської, Львівської та інших областей, можна дійти висновку, що в більшості руйнівні процеси були започатковані членами і керівництвом кооперативу, а їх дії не завжди наштовхувалися на рішучий опір колективу (табл. 4.17).

Визнаючи *психологічний чинник* як один із впливових на процес формування кооперативних структур його можна умовно поділити на три складники, кожен з яких має критичну масу негативу, щоб гальмувати й унеможливити процес розвитку кооперативних відносин на селі.

По-перше, люди в загальній масі ще не готові чесно виконувати взяті на себе зобов'язання і схильні порушувати їх (вони не завжди чесні).

По-друге, люди свідомо не виявляють ініціативи, щоб виконувати взяті на себе статутні зобов'язання (вони пасивні).

По-третє, люди побоюються брати на себе зобов'язання з управління кооперативом, оскільки їм не вистачає відповідних знань і хисту (люди не розуміють справи). Сформувати організаційно окремі прошарок людей, які б мали інший життєвий настрій і ціннісні орієнтири проблематично, через брак критичної маси таких.

Як наслідок, кооперативні структури часто очолюють ті, хто не має повного уявлення про природу кооперативної організації, не здатні його організувати, або просто хочуть використати у своїх корисних цілях, що зрештою призводить їх до банкрутства чи переродження в комерційні структури.

Наведений перелік організаційних структур (табл. 4.17), які зареєстровані як кооперативні, і з різних причин припинили своє існування, або переродилися в інші форми господарювання.

Причини банкрутства окремих кооперативів

Кооперативи	Головні причини, що спонукали до припинення діяльності кооперативів
1. "Смотрич-Агро" (Хмельницька обл.)	Через борг від діяльності з комерційними структурами в сумі 50 тис. грн. Банкрутство.
2. "Мрія" (Хмельницька обл.)	Перетворився в товариство.
3. "Атлант" (Хмельницька обл.)	Кооператив збанкрутував (борг 17 тис. грн) і постійний тиск з боку органів влади.
4. "Янтарний" (АР Крим)	Економічні проблеми, мале членство (3 особи).
5. "Агро-Дніпро" (Запорізька обл.)	Географічна розкиданість господарств, виконавчий директор працював на власне збагачення.
6. "Інтер" (Запорізька обл.)	Не знайшлося заміни вибулому голові кооперативу, криза влади.
7. "Фермер" (Одеська обл.)	Суперечки щодо власності магазину, стратегічна помилка правління, виконавчим директором став член кооперативу.
8. "Рекорд" (Одеська обл.)	Кооператив перейшов у володіння приватного підприємця.
9. "Первозванний" (Луганська обл.)	Смерть виконавчого директора, не знайшлося гідної заміни.
10. "Агроінком" (Одеська обл.)	Неформальна група заволоділа кооперативом
11. "Перелісок" (Івано-Франківська обл.)	Від самого початку заснувався як виробничий кооператив.
12. "Український сільськогосподарський кооператив" (Київська обл.)	Не зумів забезпечити членів кооперативу необхідним обсягом консультаційних послуг.
13. "Урожай" (Полтавська обл.)	Кооператив створений під неіснуючі потужності (зберігання і переробка с/г прод.).
14. "Фермер Херсонщини" (Херсонська обл.)	Брак внутрішньої демократії, спроба виконавчого директора приватизувати кооператив.
15. "Простір" (Київська обл.)	Орендатор розірвав угоду про оренду приміщення.
16. "Глобинський пул" (Полтавська обл.)	Втрата приміщення для зберігання зерна, через вихід з паями його власників.
17. "Макарівський агросервісний центр" (Київська обл.)	Багатовекторність, не витримав конкуренції з комерційними структурами.
18. "Прикарпаття" (Івано-Франківська обл.)	Непродумана стратегія, слабкий менеджмент, створений як комерційне підприємство.
19. "Промінь" (Львівська обл.)	Брак надійного ринку збуту (молокозавод постійно затримував оплату за молоко, невизначеність з виробничим приміщенням).

Проведений нами аналіз таких кооперативів засвідчив, що переважна більшість з них не дотримується загальноприйнятих кооперативних принципів, які передбачають суворий контроль членів за роботою виборних органів управління (правління, виконавчою дирекцією). Так, 30–40 % членів діючих кооперативів не відвідують загальні збори, до 15 % – схильні до організації неформальних груп, які переважно започатковують ідеї і дії, які суперечать статутним положенням і призводять до розвалу кооперативу. Під час поглибленого аналізу таких явищ, схильність окремих дослідників шукати причини такого стану в особливостях національного характеру, винятковому індивідуалізмі українського селянина та спробі робити інші панічні необґрунтовані висновки, спростовує це припущення.

Таким чином, раптовий перехід країн постсоціалістичного табору до капіталістичної формації не міг водночас з'ясувати питання формування цивілізованого власника, адже для людини, вихованої в суспільстві, яке мало зовсім інші соціально-економічні й соціально-культурні ціннісні орієнтири, для адаптації в інших умовах потрібен тривалий час.

Любові до землі, до села, приватної власності буває інколи досить замало, щоб сформуватись у повноцінного власника. Для цього потрібен час, здорове бачення перспективи, оптимальне бажання й оптимальні розміри діяльності та власне безпрограшне місце серед інших товаровиробників.

Отримавши майновий і земельний пай, селянин не став власником, а радше, відчув себе учасником якоїсь гри, оскільки в такий спосіб не можна відродити класичну підприємницьку мотивацію господаря, яку може сформувати лише тривала індивідуальна трудова власність.

Становлення зрілого власника відбувається в умовах, коли держава поки що слабо контролює процеси, які спостерігаються в молодому ринковому середовищі, а тому його учасники переймаються правилами гри, характерними для першої стадії капіталізму (накопичення капіталу), і в умовах недостатньо контрольованого стихійного (дикого) ринку схильні застосовувати будь-які засоби заради досягнення своєї мети.

Із відомих причин у нашій країні не залишилося навіть свідків, які могли б передати досвід вітчизняних кооператорів і застерегти сучасних ініціаторів кооперативного руху від помилок. Так, при створенні перших кооперативів не враховувалася непомітна, на перший погляд, психологічна деталь, що його членом може бути тільки той товаровиробник, який під тиском життєвих обставин дійшов розуміння,

щоб не стати банкрутом, або різко погіршити власне економічне становище змушений буде об'єднати власні зусилля з такими ж, як він суб'єктами ринку й захистити власні інтереси через кооператив.

Добровільний "запис" у кооператив за сучасних умов у більшості з них викликаний не визрілою внутрішньою потребою учасників, а радше є емоційним відгуком на розрекламовану пропозицію, а тому не може гарантувати, що організована таким чином структура успішно функціонуватиме. Адже люди, не об'єднані однією ідеєю, зрештою можуть довести її до абсурду і скомпрометувати.

Про це свідчать результати анкетного опитування 138 голів фермерських господарств різних областей України, які не були членами обслуговуючого кооперативу: 76,8 % виявили зацікавленість у його створенні; 80,7 % – підтвердили, що крім них, є ще бажаючі його створити (табл. 4.18).

Таблиця 4.18

Вплив психологічних факторів потенційних членів на формування сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу (СОК)*

№ п/п	Показник	Кількість осіб	Питома вага, %
1.0	Кількість опитаних осіб	138	100,0
1.1	Із них: виявили бажання стати членами	106	76,8
1.2	не виявили бажання	32	23,2
2.0	Чи є, крім вас, бажаючі стати членами	х	х
2.1	Відповіли ствердно	111	80,7
3.0	Чи впевнені в тому, що можна створити	х	х
3.1	- відповіли ствердно	77	55,8
3.2	- висловили сумнів	42	30,5
3.4	- неможливо	19	13,7
4.0	Які негативні риси партнерів можуть стати на заваді створення кооперативу:	117	100,0
4.1	- неорганізованість	42	35,9
4.2	- нечесність у стосунках	33	28,2
4.3	- необов'язковість	32	27,4
4.4	- низька фаховість	24	20,5
4.5	- нездорова боротьба за лідерство, критиканство	22	18,8
4.6	- легковажність, лінь	19	16,2
4.7	- надмірна амбіційність та егоїзм	17	14,5
4.8	- інші (підозрілість, непоступливість і т.п.).	20	17,1
4.9	- не висловили ставлення	21	15,1

*Джерело: власні дослідження.

На питання про те, чи впевнені вони, що в сучасних умовах можна створити обслуговуючий кооператив, відповіли ствердно 55,8 % респондентів; 35 % – висловили сумнів; 13,7 % – були категоричними, а про те, які негативні риси учасників кооперативного процесу стають на заваді організації обслуговуючого кооперативу згодилися прокоментувати 84,8 % опитаних.

Із таких рис найчастіше вказали: неорганізованість – 35,9 %; нечесність у стосунках – 28,2 %; необов'язковість – 27,4 %; низьку фаховість – 20,5 %; легковажність, лінь – 16,2 %; надмірну амбіційність – 14,5 %. Інші – 17,1 % і 15,1 % не висловили власного ставлення.

Якщо взяти до уваги, що такі загальноприйняті людські цінності, як чесність, обов'язковість, організованість, повага до себе та інших і до закону та інші постулати повинні бути засвоєні людиною ще з дитячих років, а кожному третьому-п'ятому учаснику процесу такі риси не притаманні, то, як свідчить кооперативна практика, з таким набором негативу в дійсності неможливо створити кооперативну структуру, яка б могла ефективно працювати в ринковому середовищі.

Відмічене свідчить про наявність глибокої психологічної моральної кризи в тому сегменті товаровиробників, які покликані суспільством бути першими серед тих, хто повинен впроваджувати нові правила гри у сфері виробничих і ринкових відносин.

У таких ще організаційно і психологічно незрілих колективах завжди відбуваються недостатньо контрольовані процеси, у яких інтереси окремих індивідуумів спрямовані на власне збагачення й нехтування потреб інших членів. Тому ще наприкінці XIX ст. один із фундаторів кооперативного руху в Україні М. Баллін писав, що кооперативна ідея вимагає "... високого морального розвитку людей... ґрунтовної освіти" [2, с. 49].

На сучасному етапі розвитку кооперації такий психологічний фактор, як непередбачуваність дій молодих кооператорів, схильність змінювати усталені правила гри, непомірна активність окремих членів у боротьбі за владу і пасивність більшості, небажання підвищувати фаховий рівень дає підстави стверджувати про неготовність значної частини потенційних членів до участі у складніших організаційно-правових формах господарювання як обслуговуючі кооперативи.

Проте є приклади варті уваги. Так, кооператив "Агродвір" із села Зіболки Жовківського району Львівської області засновано в 2004 р., під патронатом іноземного проекту у складі 9 осіб. Займається зберіганням і збутом овочів. 2005 р. кооператив уклав низку контрактів з покупцями на

постачання цибулі та інших овочів. Ціна була зафіксована на рівні 0,7 грн за кілограм. Однак на момент постачання відкрита ринкова ціна підвищилася більше ніж на понад 50 % і 6 учасників кооперативу відмовилися виконувати зобов'язання кооперативного контракту та поставили тільки деяку частину своєї продукції наміченим покупцям. Це змусило решту учасників поставити весь свій запас цибулі за меншу ціну, щоб виконати зобов'язання по контракту та підтримати тривалі стосунки із покупцем. Хоча це призвело до втрати частини продукту, кооперативу вдалося встановити гарні взаємини та створити позитивну репутацію і продовжити контракт у 2006 р.

У забезпеченні успішного функціонування кооперативів визначну роль відіграє організаційний фактор. Саме новостворені сільські громади покликані очолити рух за створення виробничих кооперативів. Селяни Бродівщини, у селах Лугове, Заболотів, Голосковичі і т.д. (Львівська область) створили молочний кооператив "Покрова" [14, с. 14]. Люди скористалися допомогою канадської програми "Розвиток молочного бізнесу в Україні". Нині в кооперативі налічується 228 членів і 282 корови. При вступі в кооператив існує символічна ціна: 50 грн вступних і 50 грн – пайовий внесок. Аграрна дорадча служба подарувала селянам електропастух, 28 гектарів пасовища селяни розгородили, розбили на клітки, поставили стовпи, натягнули дріт.

Кооператив став ланкою між селянином і заводом, який відповідає за якість продукції та домовляється про ціну.

Кооператив має 9 молокоприймальних пунктів, які мають два охолоджувачі, бойлер, аналізатор молока "Екомілк". У день приймають 2,5-3 тонни молока. Молокозаводи забирають молоко власним автотранспортом. Літр молока базової жирності 3,4 % коштує 3,2 грн, вищої жирності – до 4,2 грн. При здачі в день 15 літрів молока від однієї корови за місяць набігає 350-400 літрів, тобто на місяць людина має 1280 грн. Все більше селян тримають по 3-4 корови, що забезпечує їх роботою і прибутком. Переваги в членів молочного кооперативу і в тому, що вони мають можливість отримати в оренду з виплатою корову джерсейської породи. Затрат на її годівлю йде на 20 % менше. При цьому жирність молока 5,5 %. Теличку цієї породи програма дає можливість взяти в кредит за молоко – за два роки треба здати 5 тонн молока. Тобто, якщо в день така молода корівка буде давати 15 літрів, то 10 літрів треба буде здати в рахунок виплати кредиту за неї.

В селі Токарі Лохвицького району, Полтавської області [16, с. 5] у 2000 р. селяни створили сільськогосподарський виробничий кооператив

"Токарі". Нині обробляють 2 тис га землі, створили 86 робочих місць. Засівають переважно кукурудзою, соєю, соняшником, озимою пшеницею і, звісно кормовими культурами.

СВК "Токарі" тримає щей сучасну форму на 2,2 тис голів худоби, пасіку. Щодоби члени кооперативу здають на Пирятинський сирзавод дві-три тони молока, де його приймають першим сортом – по 5,7 грн/л. Нині в кооперативі працюють 86 селян, у середньому отримують по 5 тис грн зарплати. За результатами минулого року кооператив "Токарі" нарахував кожному пайовику по 8168 грн.

Оскільки в селі відсутні інші виробничі підприємства, кооператив допомагає впорядкувати територію, утримувати будівлі, ремонтує дороги. Паркани навколо палісадників у центрі села Ковані, у дитсадку за рахунок кооперативу поставили металопластикові вікна, у сільському клубі й школі відремонтували дахи.

Важливою проблемою кооперативного руху, що тісно переплітаються із психологічним фактором, є питання розв'язання великої кількості різноманітних конфліктів, для запобігання та позитивного вирішення яких не завжди знаходять адекватний методологічний підхід. Якщо в розвинених країнах конфлікти прийнято розглядати як звичайне явище, яке намагаються вирішувати поділовому, то в нашому – це інколи сприймається як трагедія, яка паралізує волю до боротьби.

Спостереження за роботою сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів дали можливість виділити дві групи причин, які породжують **конфліктні ситуації**:

– *зовнішні* (недосконалість чинного законодавства, бізнесове середовище, у якому функціонують кооперативи, органи влади, політичні партії);

– *внутрішні* (недосконалість установчих документів, стратегічні прорахунки при створенні та функціонуванні кооперативів, суперечності між гілками влади і всередині їх).

Постійним генератором *конфліктних ситуацій* є сучасне бізнесове середовище. Як наслідок, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, щоб стати повноцінними суб'єктами ринку, змушені приймати його правила гри і адекватно реагувати на його агресивний характер. У зв'язку з тим, що більшість обслуговуючих кооперативів створені з метою захисту власних інтересів від посередницького бізнесу, то конфронтація між цими структурами є наперед запрограмованою.

Інша група внутрішніх конфліктів лежать не у сфері людських стосунків, а є результатом їх низької економічної, правової та політичної культури.

Брак відповідних знань із цих питань, неповне усвідомлення особливостей нової форми господарювання, відсутність доброї волі, формальний підхід до справи можуть започаткувати цілу низку помилок, які сприятимуть виникненню конфліктних ситуацій при його роботі. Такими носіями конфліктів часто стають прийняті *установчі документи*, якщо вони розроблені некваліфіковано, або просто їх немає.

Як свідчить аналіз роботи 40 обстежених кооперативів, у 90 відсотках їх статутів записано, що вони можуть займатися 8-15 видами діяльності, а також "...іншими видами діяльності, що не заборонені законом". У переважній більшості статутів у види діяльності включаються положення, які характерні для виробничих кооперативів, або такі не відповідають профілю кооперативу. Це провокує молоді кооперативи розпорошувати свою діяльність замість того, щоб від самого початку навчитись ефективно працювати в одному-двох напрямках. Тільки в п'яти з них розроблені "Правила внутрішньої господарської діяльності", а в двох – "Положення про асоційоване членство". Це значить, що правове поле їх діяльності обмежене, вони працюють наосліп і до того ж самі порушують права самих членів.

Як правило, у більшості кооперативів статuti перевантажені пунктами, які варто розмістити в додатках, що значно скоротило б при перегляді процедуру їх легітимності, і подати доступніше і конкретніше.

Тільки в 65 % кооперативів передбачено механізм сплати паїв залежно від кожного виду діяльності, а в 45 % – не закріплено угодою зобов'язання, які готові взяти на себе члени кооперативу.

У 30 % кооперативів не передбачено санкцій проти тих членів, які не виконують своїх зобов'язань перед кооперативом ("Агроком" Одеської області, "Західний" Рівненської області).

У низці кооперативів надто занижені суми пайових внесків ("Буджацький фермер" Одеської області, 1 грн на 1 га, тоді як у кооперативі "Простір" Київської області – 150 га. У 80 % кооперативів не вказано їх просторове обмеження (територіальне охоплення); ("Городище", "Покуття" Івано-Франківської області; "Первозванний" Луганської області).

В іншу групу порушень, які допускаються при створенні кооперативів і в майбутньому негативно впливатимуть на їх розвиток, слід виділити в групу *стратегічних прорахунків*. Так, деякі із них

створені під базові господарства і практично працюють над розв'язанням їх проблем ("Рекорд" Одеської області), інші намагаються поєднувати як обслуговуючу, так і виробничу діяльність, що суперечить статусу обслуговуючих кооперативів ("Перелісок" Івано-Франківської області).

У деяких кооперативах види діяльності чітко не визначені і вони прагнуть займатись усім, при цьому забуваючи "золоте правило кооперації", що йти треба від простого до складного. Це так звані "багатофункціональні кооперативи", частка яких в Україні сягає 30 %. Найвища питома вага їх в Житомирській і Черкаській областях, у Миколаївській – понад 50 %.

Наявні випадки, коли кооперативи намагаються поєднати види діяльності, які є проблематичними (кооператив "Донецький" Луганської області займається реалізацією як рослинницької, так і тваринницької продукції).

Окремі кооперативи допускаються стратегічних помилок, коли ставлять перед собою обмежені цілі: займаються пошуком ринків збуту, а не реалізацією готової продукції ("Довіра" Полтавської області).

У 45 % обстежених кооперативах немає розроблених на 3–5 років бізнес-планів ("Простір" Київської області, "Покуття" Івано-Франківської "Західний" Рівненської області). У половини немає планів на поточний рік.

До стратегічних прорахунків можна зарахувати цілу низку порушень, які допускаються при створенні кооперативу. З них найхарактерніші: не вказано, які кошти можуть внести його члени у вигляді вступних пайових внесків; не визначено, яке майно можуть внести його члени до пайового фонду, чи потрібно воно кооперативу ("Південний союз" Херсонської області); яке майно готові віддати його члени під заставу при отриманні кредиту ("Південний союз" Херсонської області); не проведена оцінка майна, зданого в кооператив; вступні внески надаються не в грошовій формі, а в матеріальній і через це кооператив немає обігових коштів; вносять у кооператив майно, яке не потрібне для його діяльності ("Лідер" Київської області); не визначено, де повинна перероблятися і зберігатися продукція, у якому вигляді буде реалізовуватися (натуральному, переробленому, оптом чи в роздріб) ("Прикарпаття" Івано-Франківської області); недооцінюється роль бухгалтерської служби ("Західний").

Перелічені типи конфліктів зачіпають інтереси майже всіх членів кооперативу. Це свідчить, щоб локалізувати конкретне конфліктне середовище потрібна їх добра воля і зрілість гілок його влади.

Більшість недоробок і помилок на майбутнє можна ліквідувати через внесення відповідних змін і доповнень до установчих документів, розробки нової стратегії і тактики роботи кооперативу, підвищення фахової підготовки членів, прагнення максимально дотримуватись принципів кооперації. Цьому сприятимуть внесені якісні зміни до складу правління кооперативу і виконавчої дирекції, залучення до роботи в кооперативах відповідних фахівців, консультантів з кооперативної справи.

Особливу групу внутрішніх конфліктів складають ті, які виникають внаслідок *суперечностей між гілками влади і в середині їх*. Ініціювати конфліктні ситуації можуть як рядові члени кооперативу, так і голова з членами правління, виконавчий директор з найманим персоналом. Якщо конфліктні ситуації викликані недосконалістю існуючого законодавства, допущеними помилками при створенні кооперативу і їх в основному можна ліквідувати правовими методами, то внутрішні – розпочинаються на рівні людських емоцій, зачіпають природу їх психологічної сумісності, а тому бувають затяжними і важковиліковними.

Основу кооперативу складають його *члени*. Саме вони визначають напрям діяльності структури і серед трьох гілок влади (члени, правління, виконавча дирекція) є найвпливовішими. Проте, як показують дослідження, вони не завжди дотримуються взятих на себе зобов'язань, а тому своїми діями провокують виникнення конфліктних ситуацій. Проведені нами опитування свідчать, що в середньостатистичному сільськогосподарському кооперативі серед членів кооперативу, до:

- 15 % схильні утворювати неформальні об'єднання, які можуть розвалити кооператив, включають у кооператив не виробників продукції;
- 25 % не відвідують загальні збори, не вносять свої паї, безвідповідально ставляться до виборів членів правління, займаються критиканством;
- 30 % не розуміють суті обслуговуючої кооперації, не сплачують вступні і членські внески, не підготовлені до розв'язання кооперативних проблем через відсутність знань, досвіду, коштів;
- 50% не беруть участі в розбудові кооперативу, намагаються реалізувати свою продукцію поза його межами;
- 85 % покладаються на лідерів, а самі не підвищують свою кваліфікацію.

Це свідчить про низьку культуру учасників кооперативного процесу, їх психологічну невідповідність до обраного ними виду діяльності.

Часто носієм конфліктів є *правління* кооперативу, якщо: має низький фаховий рівень, а тому не може працювати професійно; не займається плануванням і прогнозуванням фінансово-господарської діяльності, немає розробленого бізнес-плану, тобто працює всліпу; нерегулярно скликаються засідання правління, загальні збори; робота віддається "на відкуп" виконавчому директору; іде "на поводу" окремих амбіційних членів; допускає порушення балансу влади між його гілками; порушує статутні норми при прийнятті управлінських рішень; не визначено пріоритет інтересів кооперативу, неправильно вибирає свою стратегію і тактику; не проводиться ротація своїх членів; підміняє роботу виконавчого директора; не проводиться робота по залученню до управління членів; не дбає про підвищення фахового рівня свого і членів кооперативу; не поповнює і не розширює пайовий фонд кооперативу; допускає перевищення допустимої межі частини операцій з не членами кооперативу; не працює над підвищенням іміджу кооперативу серед населення; відособлюється від співпраці з іншими кооперативами, організаціями, сільською громадою тощо.

Голова правління може створювати конфліктні ситуації, якщо: дотримується авторитарного стилю курівництва: не рахується з роллю членів правління; "підминає" виконавчого директора; добивається "привілеїв" для свого господарства; не вміє організувати роботу правління; наймає персонал без згоди на це виконавчого директора; поширює родинні зв'язки в кооперативі; схиляється до підтримки окремих неформальних груп; має низький представницький імідж тощо.

Якщо правління і його голова формують політику кооперативу, визначають напрями його роботи, то *виконавчий директор* через виконавчу структуру втілює це в життя. Він постійно перебуває на вістрі проблеми, а тому теж може створювати конфліктні ситуації через: некомпетентність, незнання специфіки роботи в кооперативі; некомпетентності членів правління (директор "переріс" членів правління); постійне опікування з боку членів правління і його голови; перевантаженість роботою, або неналежної винагороди за працю; перевищення своїх повноважень, поширення родинних зв'язків; підміни головою правління і його членами функції виконавчої структури або навпаки, віддачі йому "на відкуп" усю роботу кооперативу; розголошення комерційної таємниці тощо.

Інтереси *найманого персоналу*, очолюваного виконавчим директором, не завжди збігаються з інтересами кооперативу, а тому він теж може генерувати конфліктні ситуації, якщо: не отримує належної

винагороди за свою працю; має низький фаховий рівень, не дбає про його підвищення; порушує виконавчу дисципліну; на роботу приймаються "на око" без достатнього досвіду; розголошує комерційну таємницю.

Це далеко не весь перелік, який в тій чи іншій мірі зустрічається в кожному кооперативі і підспудно несе загрозу виникнення конфліктів. Сприяє цьому дуже низька активність членів. Так, кожен третій-четвертий член кооперативу не сплатив вступний членський внесок, а п'ятий-шостий не вносить свої паї. Це вказує, що в наших кооперативах ще багато випадкових людей, які не дотримуються кооперативних принципів і саме вони створюють нездоровий клімат у колективі. На нашу думку, варто застосовувати досвід зарубіжної практика такої форми "виховання" як виключення порушників з кооперативу. Робота членів правління буде ефективнішою і динамічнішою, якщо проводити щорічну ротацію його членів, за якої в конкурсі братимуть участь як самі члени правління, так і кандидати. Визначати достойних рейтинговим голосуванням.

Проте, якими б складними не були особливості конфлікту, а розв'язувати їх доводиться людям, які є його учасниками. Зазвичай, ця місія випадає голові правління і виконавчому директору, а також спостережній раді, ревізійній комісії або суду. Якщо конфлікт не встигли вчасно локалізувати і він визрів і організаційно сформувався, то тому, хто буде займатися його розв'язанням, потрібно вивчити, проаналізувати і визначити свою позицію, намітити заходи з її оздоровлення.

Кожен керівник повинен мати свою, притаманну йому стратегію врегулювання конфліктів, яка значною мірою виходить з його характеру, темпераменту і ситуації.

На практиці набуло широкого застосування розв'язання конфліктів за методикою Кеннета Томаса і Ральфа Кілмана, в основу якої покладено п'ять основних стилів. Оригінальність цієї системи полягає в тому, що незалежно від причини виникнення конфлікту, вона дозволяє створити для кожної людини власний стиль розв'язання конфліктів *притосовування, співробітництва та компромісу*.

Тобто, залежно від важливості проблеми, керівник повинен обирати таку стратегію поведінки, яка б унеможливила розгортання руйнівної сили конфлікту в кооперативі, а саме: спосіб уникнення, пошук компромісного рішення, уміти змиритися з тим, що робить ваш опонент, перечекати ситуацію і знайти більш раціональне рішення або, переконавшись у власній повній правоті, продовжувати виконувати свою роботу, не зводячи рахунків зі своїми опонентами.

Конфлікти, як будь-яке природне явище, мають низку спільних особливостей, незалежно від джерела і характеру виникнення. Так, в основі більшості конфліктів, як звичайно, лежать особисті або групові інтереси, які старанно приховуються його ініціаторами, часто на передній план висувуються інші причини, які використовуються конфліктуючою стороною, щоб дезорієнтувати його учасників.

Варто зазначити, що інколи конфлікти відіграють і позитивну роль, бо вони певною мірою сприяють оздоровленню колективу. Проте своєчасне попередження і профілактика негативних явищ у колективі сприятиме формуванню в ньому здорового морально-психологічного клімату і буде зводити нанівець згубну дію негативних процесів конфліктних ситуацій.

Ключовою фігурою кооперативу є голова. Від його професійності і особистих якостей залежить успішна робота правління, найманого персоналу і морально-психологічний клімат у кооперативі. Саме він повинен ладнати стосунки між гілками влади і в середині її, унеможливити виникнення конфліктних ситуацій, які можуть призвести до негативних наслідків діяльності кооперативу.

Отже, психологічний фактор, переплітаючись з іншими чинниками, постійно супроводжуватиме кооперативні процеси в Україні, випробовуватиме життєздатність кооперативів, буде своєрідним тестом на їх зрілість і спроможність бути повноцінними учасниками ринкового середовища. В Україні є необхідність використання переваг кооперації, насамперед для збереження виробничої й соціальної інфраструктури, запобігання відтоку із сільського господарства висококваліфікованих кадрів, забезпечення всебічної підтримки вітчизняного товаровиробника і соціального захисту населення. Важливою є потреба докорінної зміни системи економічних відносин у сільському господарстві шляхом формування ідеології захисту сільськогосподарських товаровиробників економічними методами – через їх залучення у вертикальні й горизонтальні кооперативні процеси тощо.

РОЗДІЛ 5

ЕФЕКТИВНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ

5.1. Удосконалення механізмів створення вертикальних кооперативних структур

Державою неодноразово робилися спроби активізувати кооперативні процеси в сільському господарстві України. Так, ідеологія затверджених у травні 2005 р. Міністерством аграрної політики України "Методичних рекомендацій" направлена на обґрунтування різних варіантів створення обслуговуючих кооперативів завдяки реорганізації існуючих організаційно-правових суб'єктів аграрно-промислового комплексу України через їх перетворення, злиття, приєднання, поділу та виділення (відокремлення).

В основі ідеології цих рекомендацій закладено механізм добровільної "здачі позицій" одним із учасників ринкового процесу. Домінувала думка, що сільські товаровиробники в загальній масі вже "дозріли" до створення кооперативних структур, то зустрічний крок повинні зробити власники молочних і цукрових заводів, елеваторів, плодоовочевих підприємств та інші суб'єкти ринкового середовища, які працюють у сфері АПК.

Як показала практика, переробні підприємства теж намагаються реалізувати свої варіанти виходу з кризових ситуацій, які склалися в агропромисловому комплексі України, але віддають перевагу іншим формам співпраці, намагаючись зберегти завойовані стартові позиції правом розпоряджатися кінцевим продуктом, який на ринку має найвищу вартість і зиск.

Так, деякі цукрові заводи орендують землю для вирощування цукрових буряків, олійно-жирові комбінати – соняшнику, інші структури – сільськогосподарських культур, які мають найбільший попит на ринку.

Набувають поширення такі високоінтегровані структури, як агропромислові асоціації, агрокомбінати, агроконцерни, агрохолдинги, які об'єднують сільськогосподарські, переробні, агросервісні, торгові підприємства, зберігаючи виробничу й юридичну самостійність її учасників, але частину своїх функцій і ресурсів вони передають даному формуванню. Ініціаторами заснування таких об'єднань зазвичай

виступають саме підприємства, які здатні переробляти агросировину і реалізовувати кінцеву продукцію за цінами, що забезпечують її високу рентабельність. За різними джерелами, кількість агрохолдингів в Україні сягає понад 60 [52].

За низкою ознак ці структури нагадують кооперативні, але по суті ними не є. Так, вони використовують такі переваги кооперації, як постійне забезпечення руху сільськогосподарської продукції в агропродуктовому ланцюгу – *товаровиробник – переробник – споживач* – широке впровадження передових технологій, що дає їм змогу оперативніше переорієнтувати структури виробництва продукції до потреб ринку і консолідувати фінансові потоки на ключових напрямках та ін.

З другого боку, якщо виробники сільськогосподарської продукції є складовою частиною технологічного ланцюга, то вони мають право претендувати на частку прибутку, адекватну вкладеному капіталу. Тобто, прибуток має бути розподілено між усіма суб'єктами господарювання пропорційно їх витрат, але сільгоспвиробнику в цих структурах практично відводиться роль сировинного додатка. Політику вибору напряму господарської діяльності, системи закупівельних цін, реалізації продукції та розподілу прибутку насправді нав'язує лобі переробників вказаних структур.

Інтерес до створення інтегрованих агроструктур виявляє великий бізнес, що сприяє наростанню в сільському господарстві України майже неконтрольованого процесу формування монопольних структур, які володіють потужними капіталами, і ставлять перед собою одну мету: отримання максимальної економічної вигоди через експлуатацію природних ресурсів землі. Вони не переймаються проблемами села, їх податкова база перебуває за межами сільських громад.

Аналіз ситуації, яка склалася навколо проблеми розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації на селі, дає змогу дійти висновку, що шанси для розбудови вертикальних структур в АПК через приватизацію переробних підприємств традиційним способом майже не реалізовані. Сподіватися на те, що ці та інші посередницькі й монопольні структури дозріють до розуміння того, щоб добровільно стати асоційованими членами обслуговуючого кооперативу, через передачу контрольного пакета акцій товаровиробникам, безпідставно.

Розглянемо існуючу проблему на прикладі молочарської галузі, яка раніше забезпечувала майже половину продукції аграрного сектору

економіки, а зараз, після знищення її великотоварного виробництва, перебуває в занепаді.

За останні 15 років поголів'я корів в Україні в усіх категоріях господарств зменшилося в 2,7 раза, близько до цього впали валові надії молока і м'яса ВРХ. При реорганізації аграрного сектору економіки жоден із 562 молочних заводів України галузі не став кооперативним, а опинився в руках окремих приватних структур, які перетворились у монополістів молокопереробного комплексу. Крім того, існує до 1000 малих цехів з виробництва молочних продуктів. Переважна більшість молочних заводів завантажує свої виробничі потужності на 15–25 %. Нижче цієї межі – більшість підприємств банкрутують або змушені скорочувати виробництво. Так, по Україні, за різними даними, поставлено на консервацію від 180 до 230 молокозаводів.

Нестача сировини, далекі її перевезення негативно впливають на собівартість кінцевої продукції. Молокозаводи знижують закупівельні ціни на молоко, розуміючи, що селянин, не маючи вибору, буде змушений здавати продукцію майже за демпінговими цінами.

Основними постачальниками молока на ринку є індивідуальні власники, на яких припадає близько 80 % заготовлюваного молока і 70 % того, що спрямовується на переробку. Саме вони повинні визначати пріоритет кому здавати свою продукцію, але в більшості випадків цей процес контролюють посередники, або напряду – монополісти-молокозаводи.

Отже, складається парадоксальна ситуація, коли конкурентне середовище, яке повинно сприяти підвищенню закупівельних цін на молочну продукцію, навпаки, консервує їх на рівні втричі нижчому, ніж на продовольчих ринках, а спад виробництва супроводжується зниженням ціни, а не навпаки, як це прийнято за законами ринку. Сільські товаровиробники ще не мають ефективного механізму боротьби з монополістами та посередниками, на ситуацію реагують по-своєму: скорочують поголів'я худоби.

Зі свого боку монополісти-переробники виробили такі правила гри, які дозволяють їм вільно конкурувати між собою на ринку заготівлі молока. Але в питанні встановлення розмірів заготівельних цін на продукцію вони повинні дотримуватися консолідованої єдності. Порушувати ці угоди учасникам, навіть під загрозою банкрутства, не прийнято.

Підсиленню корпоративної солідарності переробників сприяє розвиток негативних тенденцій у молочному тваринництві. Майже всі

вони однаковою мірою потерпають від спаду виробництва молока, зростання собівартості та зниження якості заготовлюваної сировини тощо. Тобто механізм вільного ціноутворення, який став нормою країн з розвиненою ринковою економікою, в Україні ще не спрацьовує. У молочній промисловості панує диктат великих підприємств на встановлення закупівельних цін у населення, монополію на право виробництва певного видів товарів і проведення нечесної цінової політики.

Подібна ситуація складається і в інших галузях агропромислового комплексу. Якщо врахувати, що молокопереробні заводи і торговельна мережа в сучасних умовах формують 75-80 % прибутків усього продуктивного ланцюга від виробництва до збуту продукції, то стає зрозуміло, що такий стан не може тривати довго. Він дискримінує товаровиробника, веде до занепаду галузі і, з рештою, загрожує продовольчій безпеці держави.

Теоретично вбачаються три основних напрями розвитку молочарської галузі. Їх соціально-економічні наслідки представлено на схемі (рис. 5.1).

Перший варіант можна схарактеризувати як результат неефективної державної політики в аграрному секторі економіки, яка призвела до зниження виробничого потенціалу тваринницької галузі і молочарської – зокрема.

Намітилися негативні тенденції розвитку деградаційних процесів на селі, які можна зупинити тільки ефективними діями влади.

На перший погляд *другий варіант* простіший і прийнятніший з точки зору економії бюджетних ресурсів держави. Великий бізнес має вдосталь коштів, щоб у короткий термін відновити виробничий потенціал молочарської галузі.

З її модернізацією стануть безперспективними до 70–75 % раніше успішно функціонуючих тваринницьких ферм. Селянина буде остаточно відлучено від власності, а негативні процеси руйнації села розвиватимуться значно інтенсивніше, ніж зараз.

Отже, якщо за першого варіанту селянин, знемагаючи від диктату монопольних структур, не бачить перспективи для власної діяльності, то за другого – він її втрачає остаточно.

Третій варіант найзатратніший, але значно досконаліший і державницький з точки зору розв'язання низки економічних і соціальних проблем в контексті комплексного розвитку сільських територій, зокрема. Він дає селянинові шанс стати реальним господарем на своїй

землі, власником майна і доходів, бути повноцінним гравцем ринкового середовища. Його інтерес тісно переплітатиметься з інтересами сільської громади і сприятиме її розвитку.

Варіанти	Наслідки
<p style="text-align: center;">Залишити все без змін</p> <p style="text-align: center;">Розвиток великих аграрних структур</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Наростання негативних тенденцій у розвитку галузі, а саме через: <ul style="list-style-type: none"> * посилення монополізму переробників і посередників; * різке скорочення поголів'я ВРХ, занепад галузі; * необхідності постійного втручання держави в процес регулювання цінової політики неринковими способами; * втрати конкурентоспроможності молочарської галузі та посилення загрози продовольчої безпеки держави; * непродуктивного використання основних засобів, подорожчання продукції; * відтоку коштів від сільських громад, що призведе до занепаду села; * процес відлучення селянина від власності; * втрати можливості формування середнього власника на селі. ● Дає змогу: <ul style="list-style-type: none"> * розвивати систему великих тваринницьких комплексів; * організувати переробку продукції безпосередньо на місц; * розвитку міжгосподарської кооперації; * викупити контрольний пакет акцій діючих переробних підприємств і їх модернізації за рахунок власних коштів; * певною мірою зняти фінансове навантаження держави на дотування галузі. <p style="text-align: center;">Але:</p> <ul style="list-style-type: none"> * отриманий прибуток повністю осідає у власників переробних підприємств; * відтік коштів із сільської місцевості (громад) призведе до занепаду села; * остаточно відбудеться відлучення селянина від власності і повна втрата можливості формування середнього власника на селі; * посилюватиметься масове безробіття і деградація сільського населення
<p style="text-align: center;">Створення фермерських господарств та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Це позитивно впливатиме на: <ul style="list-style-type: none"> * гармонізацію ринкового середовища; * формування ефективного власника на сел; * посилення зацікавленості селянина в розширенні своєї діяльності через залучення його до участі в розподілі одержаних прибутків промислової переробки продукції, які раніше залишались у посередників і монополістів; * розвиток поселенської мережі, оскільки підприємства будуть зареєстровані в сільській місцевості, то зміцніє податкова база сільських бюджетів; * можливість придбання контрольного, а згодом і всього пакета акцій підприємств, які збанкрутували, за заниженими цінами; * розбудову гармонійного ринкового середовища; * створення кооперативної торговельної мережі; * нормалізацію стосунків між товаровиробниками, споживачами, державою; * розвиток інших видів кооперації; <p>виникнуть певні труднощі з підготовкою кваліфікованих кадрів для переробного підприємства; потребою коштів на їх будівництво та освоєння його потужностей;</p> <ul style="list-style-type: none"> * доланням відкритого опору з боку посередників, переробників та чиновників.

Рис. 5.1. Варіанти розвитку кооперативних структур у молочарській галузі та їх вплив на розвиток села*

* Джерело: власні дослідження.

Характерною ознакою сучасних стану економічних відносин на селі є *відсутність досконалої конкуренції*, яка могла б привести в дію механізм банкрутства в той сектор економіки, який не несе в собі елементів розвитку. Особливості ринку такі, що він може ефективно розвиватися тільки в умовах вільного конкурентного середовища. У цій ситуації суть проблеми зводиться до *демонополізації аграрного ринку* та виведення на арену нових учасників, які б сприяли розвитку чесної конкуренції. На прикладі країн з розвиненою ринковою економікою ними можуть стати організовані товаровиробниками – *обслуговуючі кооперативи*.

Згідно із Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію" членами обслуговуючого кооперативу можуть бути як фізичні, так і юридичні особи, тобто, як власники селянських, так і фермерських господарств.

Державна цільова економічна Програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 р. спрямована на розвиток кооперативних процесів сектору дрібних селянських господарств, який ще перебуває в стадії формування і становлення, а тому організаційно, економічно й психологічно ще недостатньо підготовлений до кооперації.

Досягти мети реалізації Програми, тобто організувати 10 тисяч обслуговуючих кооперативів на селі, у такій ситуації буде складно, адже сьогодні ключовою проблема є не сам процес кооперації, а питання формування ефективного власника на селі, який зумів би забезпечити складний безперервний технологічний процес незалежно від примх природи, політичних негараздів у країні і, навіть, інколи власного благополуччя (табл. 5.1). Дійсно, ефективний власник – це підприємець, який обрав способом життя сільськогосподарську діяльність, має до неї певний хист, знання, професійні навички, є власником засобів виробництва, може успішно вести своє господарство в умовах ринкової економіки.

Аналіз засвідчує, що діяльність селянських господарств переважно направлена на забезпечення власних потреб у натуральних продуктах харчування першої необхідності. Вони мають обмежені економічні можливості для формування стійкого прошарку середнього класу на селі. Те, що вони сьогодні виконують домінуючу роль у забезпеченні населення країни окремими харчовими продуктами – результат неефективної політики держави щодо аграрного сектору економіки. У розвинених країнах такий сектор майже зведений нанівець, поступившись – фермерському.

Фактори впливу на розвиток дрібних селянських господарств*

№ п/п	Фактори	Об'єктивні й суб'єктивні причини, що стають на заваді формування цивілізованого власника	Заходи щодо вирівнювання ситуації
1	Економічні	Недостатня енергоозброєність, великі затрати праці, низька рентабельність виробництва, брак коштів на придбання необхідних речей	Запровадити державну програму допомоги енергоозброєності малих господарств
2	Організаційні	Недостатня координація спільних дій з іншими господарськими суб'єктами, недовіра до партнерів з бізнесу	Запровадити систему навчання з основ кооперативної діяльності
3	Психологічні	Недостатня кмітливість до діяльності в умовах ринку. Намагання бути занадто самостійним, робити все власними силами	Підвищення фахового рівня з менеджменту та гармонізації стосунків з партнерами

*Джерело: власні дослідження.

Для досягнення позитивних результатів у питанні поглиблення кооперативних процесів на селі необхідно передусім змінити методологічні підходи до розв'язання поставлених проблем. У даному випадку, досить слухними є рекомендації П. Сорокіна про обов'язкову апробацію експерименту на невеликому соціальному масштабі. Це може бути ціла низка *пілотних проектів* з різних напрямів кооперативної діяльності. На відміну від аналогічних іноземних, вони повинні бути краще осмисленими, значно масштабнішими і відповідальніше націленими на позитивний результат.

Нами розроблено модель *пілотного проекту молочарського вертикального кооперативу*, кооперативоутворюючими структурними одиницями якого є фермерські господарства, великі сільськогосподарські підприємства, які займаються виробництвом молока, власники особистих селянських господарств, первинні молоко-заготівельні кооперативи, а також, за певних обставин, як асоційовані члени – молочне і комбікормове підприємство.

Підраховано, що оптимальний розмір молочарського кооперативу, який замкнє би на собі заготівлю, переробку та збут виробленої продукції, щоденно як мінімум 20-30 тонн молока.

До слова, у 20–30-х роках ХХ ст. на Галичині, при організації молочарських кооперативів, дотримувались правила, коли оптимальною вважалася та молочарня, до якої постійно надходило молоко не менше ніж від двох тисяч дійних корів. Нижче цього рівня кооперативи не організовували.

У сучасних умовах такий кооператив міг би доставляти молоко на переробку в радіусі 15–20 км. З розвитком сировинної бази можна буде поступово нарощувати переробні потужності й підвищувати їх ефективність.

Розраховуючи сировинну базу для кооперативного комплексу, ми намагалися зберегти потенційні можливості діючих постачальників з одночасним виведенням на арену інших товаровиробників. Як відмічено у табл. 5.2, високу частку у виробництві молока повинні мати новостворені спеціалізовані фермерські господарства.

Таблиця 5.2

Розрахунок прогнозу потреби в сировині для молочарського переробного заводу виробничою потужністю за зміну 25–30 тонн*

Показник	Кількість корів, голів	Надходження товарного молока		
		від фур. корови, кг за день	за день, тонн	за рік, тонн
Фермерські господарства	1225	10,2	12,5	4550
Ферми господарських товариств	200	10	2,0	730
Особисті селянські господарства	1175	7,7	8,5	3310
Разом	2600	9,05	23,5	8590

*Джерело: власні розрахунки.

За основу вибрано розміщене в лісостеповій зоні фермерське господарство на 75-80 га ріллі, яке може утримувати поголів'я 35 корів з повним оборотом стада, що спеціалізується винятково на виробництві молока та спроможне забезпечити себе кормами. Його можуть обслуговувати 5–6 працівників різних кваліфікацій, з яких 2–3 – наймані.

Господарство повинно бути членом таких вертикальних об'єднань, як молочарського (переробка і збут молока), м'ясного (переробка та реалізація м'ясної продукції), постачальницького (постачання технічних засобів, добрив, насіння тощо), сервісного (надання технологічних послуг).

Головним джерелом доходів такого господарства є молочна продукція (55–60 %) і м'ясо великої рогатої худоби (40–45 %). Валовий вихід молока, за середньорічного надою на одну фуражну корову 4000 кг, становитиме 140 т, і з нього товарного – 130 т.

В Україні нараховується понад 51 тис. тваринницьких приміщень (корівників), розрахованих на утримання майже 7,7 млн голів корів. Із них половина розраховані на 100 дійних корів, у яких можна вільно розмістити два фермерських гурти худоби (корови, ремонтний і молодняк на відгодівлі), а також засіки для зберігання кормів, лабораторію та ін. За потреби, можна легко розширити дійне стадо до 45–50 голів.

Середньорічне поголів'я молодняку ВРХ становитиме 65 голів. Вихід м'яса від зданої худоби за рік досягне 186 ц. Витрати кормів становитимуть на 1 ц молока 1,16 ц к.од., 1 ц приросту – 7,5 ц к.од.

Можливі варіанти фермерських молочних ферм на 50–100 і більше голів, але в них переважатиме найманий персонал і вони, по суті, не сімейні.

Молокопереробне підприємство як організаційно, так і технологічно – досить гнучка виробнича структура, яка може порівняно швидко освоювати різні технологічні процеси з переробки молока, налаштовуватись на випуск необхідного асортименту продукції і легко варіювати ними залежно від потреб ринку. Порівняно низька кошторисна вартість будівництва заводу з переробки молока значною мірою залежить від того, що його можна укомплектувати відносно недорогим і надійним в експлуатації устаткуванням вітчизняного виробництва, робить його привабливим для тих, хто хоче зайнятися цим видом бізнесу.

За нашими розрахунками, кошторисна вартість підприємства, яке може забезпечувати головні технологічні процеси, в цінах 2009 р. становить у межах 1600–1650 тис. грн (табл. 5.3). Найбільш технологічно простим і дешевим у молочарській промисловості вважається випуск кисломолочних продуктів (кефір, сметана), питома вага сировини в собівартості одиниці продукції яких становить 78–79 %. До прикладу візьмемо за основу розрахунки видів продукції, які технологічно складніші і затратніші.

Якщо згідно з діючими нормативами на 1 тонну масла вершкового потрібно 22 тонни молока, сиру твердого – 11, сиру кисломолочного й сметани по 6 тонн, то такий переробний комплекс дасть змогу виробляти з 1 тонни молока жирністю 3,6 % такі найуживаніші натуральні продукти: сметани 20 % – 15,0 кг; масла селянського – 15,0 кг; сиру м'якого – 30 кг, а також сиру твердого – до 60 кг. Виручка від реалізації

переробленої 1 тонни сировини становитиме в межах 3360–3600 грн, із них постачальники молока можуть отримати додатково 840–900 грн.

Таблиця 5.3

Кошторисна вартість засобів виробництва підприємства з переробки молока*

Основні капітал	Кількість, одиниць	Ціна тис. грн	Вартість тис. грн
Виробничі приміщення заводу	1	200,0	200,0
Станція приймання молока	2	98,5	197,0
Фільтри для очищення молока	2	12,0	24,0
Охолоджувачі молока	2	138,5	277,0
Аналізатори якості молока	4	8,0	32,0
Устаткування для виробництва сирів	1	140,0	140,0
Устаткування для виробництва масла	1	140,0	140,0
Молоковози	4	150,0	600,0
Інше дрібне устаткування та ма-			35,0
Наладка устаткування (до 2 % від варт			30,0
Інші непередбачені витрати та резер-			85,0
вний фонд			
Разом	x	x	1620,0

*Джерело: власні дослідження.

При денній продуктивності молокопереробного пункту в 25 т за добу вихід готової продукції становитиме: сметани (20 %) – 375 кг; масла селянського – 375 кг; сиру м'якого – 750 кг і сиру твердого – 1500 кг. Якщо орієнтовна денна виручка від реалізації продукції становить 84–90 тис. грн, то додаткові доходи здавачів молока в частині переробленої продукції зростуть на 21–22 тис. грн, що в перерахунку на 1 л зданого молока становитиме 0,90–1,0 грн. Це в 1,7 раза більше тієї суми, що отримують молокоздавачі від заготівельників сьогодні. Отже, це гарантує можливість підняти заготівельну ціну на молоко до рівня 2,5 грн за 1 літр, якою вона була 2007 р.

На облаштування одного фермерського господарства з виробництва молока з повним оборотом стада необхідно 934,3 тис. грн коштів, а весь пілотний проект (35 господарств) – 32,7 млн грн. Освоєння одного головомісця умовної голови ВРХ коштуватиме: (934,3 тис. грн : 80,5 умов. голів) = 11,6 тис. грн (табл. 5.4).

(Довідково: одна корова – 1 ум. голова = 35 у. г., 1 голова молодняку 65 х 0,7 = 45,5 ум. голова).

При розрахунку кошторису бралось до уваги використання старих тваринницьких приміщень після проведення відповідних ремонтних робіт.

Таблиця 5.4

Прогноз витрат на облаштування фермерських господарств пілотного проекту вертикального молочарського*

№ п/п	Стаття витрат	Об'єм	Сума коштів, тис. грн, на:	
			одну ферму	увесь проєкт
1.	Ремонт приміщень	35	70,0	2450
2.	Комплект устаткування для ферми	35	300,0	10500
3.	Закупка корів у населення (за вартістю 1 голови 6 тис. грн)	610	104,6	3660
4.	Закупка теличок (вартість 1 голови 4 тис. грн)	615	70,3	2460
5.	Механізми для польових робіт	35	320,0	11200
6.	Облаштування території	35	40,0	1400
7.	Перекваліфікація кадрів	до 1%	8,6	300
8.	Інші непередбачені витрати	2,5–3%	20,8	730
	Разом		934,3	32700

*Джерело: власні дослідження.

Слід зазначити, що вартість головомісця в новостворених приміщеннях за сучасними нормативами становить у корівнику на 100 голів 9,85 тис. грн; 300 голів – 10,3; 400 голів – 11,6 тис. грн. Отже, чим більше приміщення, тим дорожчим стає головомісце для худоби.

Найважливішою операцією в становленні фермерського господарства є укомплектування основного стада. Його формування можна проводити за рахунок власного поголів'я фермера, купівлі, оренди з викупом, обміну на майбутню рослинницьку чи тваринницьку продукцію в селян. Такий захід дасть можливість досить швидко налагодити виробництво молока і увійти в нормальний технологічний процес. Процес завершення формування маточного поголів'я необхідно підпорядкувати закінченню ремонту приміщення ферми, наладці і випробуванню устаткування, наявності запасів кормів і професійній здатності працівників ферми виконувати технологічні операції щодо догляду за тваринами.

Процес завершення формування маточного поголів'я необхідно підпорядкувати закінченню ремонту приміщення ферми, наладці і

випробуванню устаткування, наявності запасів кормів і професійній здатності працівників ферми виконувати технологічні операції по догляду за тваринами.

При проведенні розрахунків бралася до уваги можлива наявність частини техніки у фермера. Ту, якої не вистачатиме, поки не буде вирішений механізм передачі у користування господарству технічних засобів (320 тис. грн на одне господарство), можна брати на прокат за відповідну плату у кооперативі чи державному прокатному пункті. Майбутній господар теж повинен виконати певний обсяг роботи в підготовчих процесах зі становлення господарської структури.

З'єднуючою технологічною ланкою між виробником сировини та переробним підприємством має стати молочарський кооператив, який повинен приймати молоко у членів кооперативу, проводити первинну його обробку (очистку та охолодження) й відправляти на переробку чи реалізацію (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Витрати на придбання та установки обладнання обслуговуючого кооперативу для первинної обробки 5 т молока*

№ п/п	Елементи затрат	Кількість	тис. грн
1.	Танк (ванна) для охолодження молока (5 т)	1	50,0
2.	Обладнання для очистки молока (комплект)	1	10,0
3.	Обладнання для аналізу молока	1	7,0
4.	Прилад для визначення чистоти молока «Рекорд»	1	1,0
5.	Ванна для миття обладнання	1	2,5
6.	Шафа сушильна	1	2,0
8.	Стіл лабораторний	1	1,0
9.	Відра, бідони	10	5,0
10.	Молоковоз	1	150,0
11.	Доїльні апарати «Брацлавчанка»	10	38,0
12.	Ремонт приміщення		50,0
14.	Дезінфікуючі матеріали (на рік)	1	2,5
	Усього:	x	319,0

*Джерело: витяг з додатка до Розпорядження Кабміну України

На його облаштування (табл. 5.5) намічається виділити в середньому по 319 тис. грн, а на весь проект зі 4600 кооперативів – 1,47 млрд грн бюджетних коштів. Потужність ємностей дозволяє зберігати одночасно при К° використання місткості 0,7 (4600 x 5 x 0,7) = 16,1 тис. тонн молока, що становитиме 40–45% об'єму його денної

заготівлі в державі. Один такий молочарський кооператив повинен обслуговувати в середньому 5–8 населених пунктів. В умовах передбачуваного нами проекту буде досить п'яти. Враховуючи досвід уже діючих аналогічних структур, загальну суму витрат на її облаштування можна скоротити на 15-20 %.

Якщо слідувати Концепції урядової постанови, то зібране в особистих селянських господарствах молоко направлятиметься на кооперативні ринки, де продукція шукатиме свого покупця. Там планується встановити холодильники для тривалого зберігання різноманітних видів продукції, лабораторію для визначення якості останньої. Це відповідатиме прийнятим стандартам і зніме претензії санітарної служби та викличе довіру в покупців.

Враховуючи те, що канали роздрібної торгівлі молоком уже майже сформовані і максимально наближені до покупців, де з багатьма продавцями сформувалися довірливі стосунки, винесені за місто сільськогосподарські ринки спочатку не зможуть кардинально змінити ситуацію в цьому сегменті ринку продукції. На порозі ринку їх знову чекатимуть ті ж посередники, представники молокозаводів, які застосовуючи механізм корпоративної змови, знову диктуватимуть свої правила гри на ринку молока. Надії представника кооперативу із завантаженим молоковозом на те, що можна перехопити ініціативу, – нереальні. Тобто, змінити розстановку гравців на ринку можна тільки наявністю власної переробної бази товаровиробників.

Власники молочної продукції матимуть змогу частково реалізувати її через кооперативну ринкову структуру, засновниками якої вони є. Значною мірою це залежатиме від попиту на неї, кількості потенційних споживачів і ринкової ціни. Так, фермер може знизити ціну на сире охолоджене розливне молоко, наприклад, до 3,5 грн за 1 л (при 5 грн у магазині та 4 грн на стихійному ринку), що при собівартості 2,30 грн фермерське господарство може отримувати з однієї тонни молока з урахуванням витрат на його реалізацію близько 1 000 грн чистого прибутку.

Така ціна не прийнятна для посередників і монополістів-переробників. Це також може завдати певної шкоди власникам особистих селянських господарств, які домінують на неорганізованих стихійних ринках. Таким чином буде підірвана монополія існуючих структур, і найбільш непродуктивні з них змушені будуть зійти з цього сегменту ринку, інші – пристосуватись. У кінцевому результаті виграє як покупець, так і більшість товаровиробників.

Підраховано, що значну кількість м'ясної і частину молочної продукції члени кооперативу зможуть продати на кооперативному ринку. Так, наприклад, якщо на ринку щоденно продавати по п'ять голів ВРХ, то за рік це становитиме в межах 1820–1850 голів, або 67 % від потенційного поголів'я, що буде реалізовано на м'ясо. Враховуючи підвищений інтерес виробників молока до такого способу реалізації продукції, знаючи орієнтовні можливості торгової точки, необхідно буде скласти попередній графік продажу продукції її власниками. Це дасть змогу забезпечити системний контроль за якістю продукції і з боку товаровиробників, і з боку покупців.

Обов'язковою умовою, щоб стати членом кооперативу другого рівня юридична чи фізична особа повинна забезпечувати здачу щоденно в середньому не менше 300–400 л молока. Так, у деяких скандинавських країнах зафіксована норма, що членом кооперативу може бути фермерське господарство, яке має не менше 10–15 дійних корів. Саме під ці базові параметри формуватиметься низова ланка кооперативних структур.

Потреба в такій організаційній структурі криється в конфлікті інтересів щодо якості зданого молока, яка із селянських подвір'їв значно нижча, ніж у великих господарствах. Так, із закупленого і переробленого молока на Вінниччині в 2007 р. лише 10 % було зараховано до вищої категорії, 41 % – відповідає першому ґатунку, а решта – другого і несортного.

Якщо великі підприємства можуть здавати свою продукцію безпосередньо на молокозавод, то дрібні власники змушені будуть об'єднуватись у заготівельні кооперативи, пройшовши процедуру оформлення членства та його реєстрації. Спонукатиме їх до цього кроку вища заготівельна ціна в кооперативі, ніж у посередників і можливість отримання дивідендів за результатами року з прибутку, утвореного у сфері переробки і реалізації.

У зв'язку з тим, що технологія заготівлі молока із сільських подвір'їв дещо відмінна від фермерських, вони несуть додаткові витрати на його заготівлю, а тому повинні вважатися послугами кооперативу і відшкодовуватися. За даними табл. 5.6, за 2008 р. із розрахунку на 1 л молока такі витрати становили 19 коп, і на майбутнє матимуть постійну тенденцію до зростання насамперед у зв'язку зі зменшенням обсягів заготівлі продукції та подорожчанням певних видів послуг.

Один такий молочарський кооператив повинен обслуговувати в середньому 5–8 населених пунктів. В умовах передбачуваного нами

проекту буде досить п'яти. Враховуючи досвід уже діючих аналогічних структур загальну суму витрат на її облаштування можна скоротити на 15–20 %.

Таблиця 5.6

**Склад витрат на молоко в заготівельному кооперативі
"Доля" Жмеринського району Вінницької області
у 2008-2012 рр., тис. грн***

Показник	2008	2012	+, -
Заготовлено молока в населення (тонн)	480,2	620,0	+ 139,8
Дохід (нарах. кооперат. за заготів. молока)	88,6	127,0	+38,4
Із розрахунку на 1 л молока	0,19	0,205	+0,015
Витрати всього, тис. грн	86,6	127,0	+40,4
Із них:			
заробітна плата	20,6	35,0	+ 14,4
нарахування на заробітну плату	7,7	13,0	+5,3
послуги автотранспорту	38,6	55,0	+ 16,4
оренда приміщення	4,8	5,5	+0,7
амортизаційні відрахування	3,4	4,5	+ 1,1
електроенергія	2,7	4,0	+ 1,3
відсотки банку за кредит	1,3	-	-1,3
інші витрати	7,5	10,0	+2,5
Сплачено податок на дохід	0,9	-	-0,9
Чистий дохід	1,1	-	-1,1

*Джерело: власні дослідження.

Так, обсяг заготівлі молока кооперативом "Доля" Жмеринського району Вінницької області скоротився у 2008 р. порівняно з попереднім на 28 тонн, або на 5,5 %. Проте зі створенням вертикального кооперативу буде усунуто з ринку посередників і на певний період обсяги заготівлі молока кооперативом досягли у 2012 р. 620 тонн. Відповідно зростуть витрати на заготівлю молока. Крім того, з організацією вертикального кооперативу доведеться покривати витрати на утримання управлінської структури.

Вразливим боком таких кооперативів може стати дефіцит спеціалізованих транспортних засобів (молоковозів), що внаслідок чого неможливо ефективно організувати роздільне збирання молока. Частково цю

проблему можна реалізувати установкою додаткових охолоджувальних ємностей, які б могли, як це передбачено технологією, протягом двох діб зберігати молоко свіжим, що дасть можливість удвічі скоротити транспортні витрати.

Необхідною ланкою, яка органічно вписується в технологічний процес розвитку тваринницької галузі, є виробництво комбикормів. Сучасні переробні установки продуктивністю 14 тонн за зміну спроможні забезпечити річну потребу кооперативу в концентрованих кормах у межах 3,0-3,3 тис. тонн, і понад того додаткове виробництво для інших цілей. Вартість обладнання 98,5 тис. грн, а з будівництвом чи переобладнанням відповідного приміщення – у межах 150-170 тис. грн.

Важливою проблемою при створенні кооперативу може стати питання асоційованого членства. Згідно із запропонованим проектом асоційованими членами теоретично можуть бути не лише окремі працівники молочного і комбикормового заводів і торговельних закладів, а й самі організаційні структури як юридичні особи. Мірилом у таких випадках може виступати тільки їх матеріальна, фінансова чи інтелектуальна участь у формуванні власності цих господарських суб'єктів, і то в межах чинного законодавства.

Наприклад, колектив акціонерів або власник молокозаводу дійшли згоди стати асоційованим членом створеного обслуговуючого кооперативу і їх паєм може слугувати майно заводу. Проте варто пам'ятати, що асоційований член має право в будь-який час подати заяву про вихід з кооперативу, і знову перетворитись у монополіста. Для кооперативу було б доцільніше викупити контрольний або весь пакет акцій підприємства. Якщо члени кооперативу самотужки чи за допомогою держави збудують переробне підприємство, то, по суті, вони стануть його власниками, і проблема відпадає сама собою.

З досвіду роботи українських кооперативів можна дійти висновку, що орендні відносини та стосунки з асоційованими членами, якщо вони торкаються роботи життєво необхідних об'єктів, у будь-який час можуть стати фатальними. За приклад цього можна навести відомі події з обслуговуючими кооперативами "Глобинський Пул", "Простір" та ін.

За нашими розрахунками, загальна сума коштів на організацію пілотного проекту молочарського обслуговуючого кооперативу, який забезпечив би повний комплекс технологічних процесів з виробництва, переробки та реалізації продукції, становитиме 36,2 млн грн (табл. 5.7).

Отже, якщо будуть витримані строки введення в дію всіх складників проекту, кооператив протягом двох років зможе вийти на розрахункові обсяги виробництва.

Таблиця 5.7

Кошторис витрат на створення пілотного проекту*

№ п/п	Організаційні структури кооперативів	Сума фінансування, тис. грн
1.	Облаштування фермерських господарств	32700
2.	Будівництво молокозаводу	1620
3.	Облаштування молочарських кооперативів	1600
4.	Будівництво комбикормового підприємства	180
5.	Організація торговельної мережі	100
	Разом	36200

*Джерело: власні дослідження.

Економічну ефективність проекту розглянемо на прикладі діяльності його найвагомішого складника – фермерських господарств (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Формування прибутку від реалізації молока фермерськими господарствами за різними маркетинговими каналами, тис. грн.*

№ п/п	Показник	Маркетинговий канал	
		комерційний	кооперативний
Перша сфера агробізнесу – виробництво молока			
1.	Витрати на виробництво	10471	10471
2.	Виручка від реалізації продукції з ПДВ	9100	-
3.	Валовий прибуток (збиток)	-1371	-
4.	ПДВ (16,7%)	1520	-
5.	Фіксований прибуток	50	50
6.	Результат (прибуток +, збиток -) без ПДВ	-1421	-
7.	Результат (+, -) з урахуванням повернення ПДВ	+99 (-1421)	
Друга сфера агробізнесу – переробка молока			
1.	Вартість сировини	9100	3140
2.	Витрати на переробку і доставку молока	3140	17800
3.	Виручка від реалізації з ПДВ	17800	2973
4.	У тому числі ПДВ (16,7%) (17800x16,7):100	2973	-
5.	Валовий прибуток (17800–9100-3140)	5560	-
6.	Прибуток без ПДВ (5560–2973)	2587	-

7.	Податок на прибуток (25%) (2587:4)	647	-
8.	Результат (прибуток +, збиток -) (2587-647)	1940	X
Разом прибуток у 2 сферах агробізнесу		2039	1166

*Джерело: власні дослідження.

Із порівняння економічних результатів (табл. 5.8) двох маркетингових каналів реалізації молочної продукції – комерційного та кооперативного – вигоди від останнього очевидні.

Так, у першому варіанті від реалізації продукції середньостатистичне фермерське господарство від виробництва молока за рік навіть за умови повернення ПДВ отримало б збиток у сумі $(1421:35) = 40,6$ тис. грн, що з розрахунку на одну корову становитиме майже 1160 грн, і насправді ставить його на межу банкрутства.

Переробне підприємство, закупивши за низькими цінами сировину, отримало прибуток у сумі 1940 тис грн, що становить по 0,62 грн на 1 грн затрат.

Кооперативний канал не тільки нейтралізував від'ємне сальдо в сумі 1493 тис. грн, а й дав можливість отримати від реалізації переробленої продукції 1166 тис. грн прибутку. Із них, враховуючи питому вагу витрат продуктового ланцюга – виробництво – переробка – реалізація – фермерським господарствам і переробним підприємствам (відповідно 77 % і 23 %), після відрахування у фонди кооперативу (в межах 25 %) та виплати боргових зобов'язань решта – 673,4 тис. грн – буде нарахована у вигляді кооперативних виплат орієнтовно по 148 грн на 1 т молока.

Найвигідніше виробникам молока, які, ставши членами обслуговуючого кооперативу, замість можливих втрат від реалізації продукції по 312,3 грн (1421 тис. грн: 4550 т) на 1 т молока, отримали, з урахуванням відрахувань у фонди кооперативу, загальну економічну вигоду, що становитиме близько 509,7 грн на 1 т молока.

Слід зауважити, що проведені нами розрахунки складені на випуск кооперативним підприємством широкого асортименту продукції, з традиційно різними рівнями рентабельності, а тому при розробленні бізнес-плану необхідно прораховувати оптимальні варіанти, при цьому маючи на увазі, що головне джерело зниження витрат виробництва молочної продукції надалі буде зосереджене в самих фермерських господарствах.

5.2. Розбудова організаційного середовища сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

Зіштовхуючись з таким новим суспільним явищем в Україні як кооперативний рух, ми розглядаємо його передусім як носія ідеології розвитку стратегічних процесів кооперації певної соціальної спільноти людей, об'єднаних однією метою та сформованих організаційно. Як і будь-який суспільний рух – кооперативний – вимагає свого логічного завершення у створенні організаційних структур – сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів і їх вертикальних об'єднань. Його пріоритетні завдання – це відстежування наявних ініціатив, найповніше задоволення виникаючих потреб кооператорів і формування професійних команд на всіх управлінських рівнях.

В аграрній галузі країни, яка розвивається в умовах вільного ринку, склалися різні форми інтеграційних об'єднань, серед яких найсприятливіші для суспільства ті, що працюють на кооперативній основі.

Світова кооперативна практика має великі напрацювання щодо організації виробничих зв'язків між кооперативними об'єднаннями та її членами, де всі економічні функції, пов'язані з виробництвом і розподілом готової продукції по вертикалі, здійснюють самі товаровиробники. Так, наприклад, у фермерському середовищі стало нормою, що будь-яке господарство може бути учасником кількох кооперативних структур. Кожна з цих структур займається певним видом діяльності, не підміняє, а доповнює одна одну, працює на задоволення потреб товаровиробників.

Спираючись на міжнародний досвід і проведені нами дослідження, можна віртуально сформувавши напрями розвитку різних кооперативних об'єднань. В аграрному секторі економіки України будуть формуватися кооперативні структури різних рівнів. До першого можна віднести кооперативи, тісно пов'язані з переробкою сільськогосподарської продукції (молочарські, м'ясні, переробні, плодоовочеві, а також з надання механізованих послуг). Їх діяльність територіально обмежена можливостями переробних потужностей, обсягом надання послуг та економічною доцільністю постачання сировини товаровиробниками. В

умовах України такі структури можуть функціонувати на рівні одного або кількох населених пунктів, рідко виходячи за межі адміністративного району. Тобто, за вказаною ознакою, це здебільшого, місцеві кооперативи.

Другу групу формують територіальні об'єднання кооперативних структур на рівні областей, регіонів, держави і міждержавні. Потреба в організації таких кооперативів виникає тоді, коли кооперативи, що належать до першої групи, не можуть забезпечити своїх учасників певними видами послуг. Наприклад, найдешевші добрива можна отримати на заводі минаючи посередників. Разом із тим, виробники добрив вважають за краще працювати з великими, більш прогнозованими і мобільними оптовиками, ніж з дрібними покупцями. До того ж, на великі партії товарів продавці дають цінові знижки.

Отже, малопотужним кооперативам першої групи недоцільно самотужки займатися таким видом діяльності, адже через брак матеріально-технічного забезпечення вони спроможні успішно конкурувати з посередниками. Товаровиробникам вигідніше інтегрувати таку структуру в міжрайонну, обласну, державну. Ми вже зазначали, що в суспільстві сформувалася стійка тенденція на створення багатофункціональних кооперативів як на рівні села, так і району. Бажання об'єднати в одну кооперативну форму всі структури агропромислового комплексу привабливе, але малоперспективне.

Світовий досвід підтверджує, що в ринкових умовах так звані “багатофункціональні кооперативи” більше схильні до банкрутства, ніж ті, які займаються одним видом діяльності. Їм важче підібрати рівний за фахом та відданістю кооперативній справі персонал, поєднати діяльність підрозділів з різними інтересами, а просте бажання перекрити неефективну діяльність одного з них за рахунок успішніших цілком природно породжує конфліктні ситуації, які можуть призвести до розвалу кооперативу.

Так, фермерському господарству економічно не вигідно придбавати механізми, які будуть завантажені об'ємами робіт на 5–10 % (із внесення органічних і мінеральних добрив, збирання зернових, заготівлі силосу, сіна). Ці функції, частково або повністю, може взяти на себе механізований (сервісний) кооператив. Йому варто також передати обсяги робіт із технічного догляду за механізмами тваринницьких ферм, дезінфекцію приміщень, а також проведення капітальних і технічних ремонтів тракторів, комбайнів, автомашин у ремонтній майстерні кооперативу.

В окремих випадках кооператив може взяти на себе виконання технологічних процесів до догляду за тваринами (косіння зеленої маси, доставка та роздача її). Тобто, фермер визначає, які роботи він буде виконувати сам, а які варто передати кооперативу. Об'єми, строки, характер і вартість надання послуг погоджуються з кооперативом, передбачаються форми відповідальності сторін за невиконання своїх зобов'язань.

У зв'язку з тим, що в Україні ще відсутні такі формування із статусом юридичної особи, тому варто звернутися за досвідом до країн, де аналогічні структури набули значного поширення.

У деяких країнах Західної Європи і Японії, а також країн Північної Америки досить поширені *кооперативи з виробничого обслуговування фермерських господарств*, які можна умовно розділити на три групи – *власне кооперативи, товариства механізованої допомоги, механізовані бригади (ринги)*, які різняться між собою юридичним статусом, розміром наданих послуг, характером взаємовідносин тощо (табл. 5.9).

Таблиця 5.9

Шляхи отримання техніки у використанні різними формами господарювання на землі*

	Приватне	Товариство механізованої взаємодопомоги	Бригади механізованої допомоги (ринги)	Кооператив зі спільного використання техніки
Власник	Підприємець	Товаровиробники		
Ціль	Прибуток	Надання послуг за собівартістю або близькі до цього		
Хто виконує роботу	Підприємець	Власники, орендарі	Власник	Кооператив
Характер надання послуг	За домовленістю	Прокат	За домовленістю	За угодою
Гарантія отримання техніки в строк	Невисока	Середня	Трохи вищі	Звичайно, високі
Зобов'язання учасників	Ніяких	Середня	Трохи вищі	Високі
Вартість наданих послуг	У цілому висока	Близька до собівартості	Близька до собівартості	За собівартістю
Юридичний статус	Юридична особа	За угодою учасників	За угодою учасників	Юридична особа

*Джерело: власні дослідження.

У кооперативі зі спільного використання техніки технологічні процеси виконують найняті робітники, послуги надаються за собівартістю. На нашу думку, саме ця організаційно-правова форма може набути найбільшого поширення на початковому етапі формування великих тваринницьких кооперативних об'єднань.

Товариство – утворюється сусідами (2-5 фермерів) на основі усної домовленості. Тут техніка може бути спільна чи індивідуальна або окремої групи фермерів, що входить до товариства. Основний вид діяльності таких товариств – це надання техніки на прокат за відповідну плату.

Ефективною формою організації механізованої взаємодопомоги фермерів і власників великих селянських господарств можуть стати бригади механізованої взаємодопомоги, які працюють за формулою, аналогічною до німецьких рингів. Ідея такої співпраці полягає в тому, що кожен з її учасників як власник певної техніки, при змозі, надає послуги іншим господарствам. Тариф визначається для кожного виду послуг. Він може бути встановлений як у грошовому виразі, так і в умовних одиницях. За згодою учасників баланс послуг підводиться за певний період або наприкінці року. Він може бути продовжений на наступний сезон або закритий робочими днями. У такий спосіб грошові операції зводяться до мінімуму.

Перевага такої форми співпраці полягає в тому, що техніка перебуває в індивідуальній власності учасників, які й визначають порядок її використання.

Поштовхом для розвитку кооперації у використанні технічних засобів на селі в пострадянський період України став процес формування фермерських господарств. Серед українських фермерів уже стало практикою обмінюватися як технікою, так і послугами. На відміну від західноєвропейських, стосунки між українськими фермерами в питанні обміну техніки простіші і не такі формалізовані, а тому менш ефективні.

Відповідно до Програми Кабінету Міністрів України протягом 2009-2015 рр. в Україні планується організувати близько 3800 механізованих кооперативів з обробітку землі та збиранню урожаю. На їх облаштування планується виділити 2860 млн бюджетних коштів, що становитиме в середньому на кооператив 752,7 тис. грн.

Необхідним є з'ясування таких факторів:

- на яких умовах буде передана кооперативу державна власність (оренда, лізинг, дарча, спонсорська допомога, асоційоване членство);

- умови та механізм повернення коштів державі за експлуатацію техніки;

- хто представлятиме в кооперативі інтереси держави і стежитиме за використанням техніки за її призначенням, зберіганням, своєчасним проведенням ремонтів, запобігатиме її розукомплектуванню, заміні та крадіжці;

- яка організаційна структура буде більш прийнятна – кооператив, товариство, бригада.

Через відсутність конкретного партнера-власника державних технічних засобів не вписується варіант організації товариства зі спільного використання техніки, а тому найменш бажаною, але найвірогіднішою, виглядатиме організаційна мініструктура бригадної форми організації праці, на зразок радянських МТС, з усіма наслідками.

Це буде чітка, з точки зору управління, організаційна одиниця, що володіє і розпоряджається державною власністю, послуги якої в умовах тотального дефіциту будуть постійно в ціні. Таку структуру швидше зареєструють як обслуговуючий кооператив, але на практиці вона може стати звичайним комунальним підприємством. Тобто, наспіх створені псевдокооперативні організації не стільки наблизатимуть, як віддалятимуть ідею кооперації сільськогосподарської галузі. Тому логічно було б не розпорошувати, а навпаки, зосередити техніку в мобільних механізованих загонах, забезпечити її збереження, місцем стоянки, ремонтною базою, постійним персоналом і, плавно, шляхом поступового викупу, перетворити у кооперативну власність.

Це започаткувало б процес для створення потужнішого районного сервісного обслуговуючого кооперативу, який сконцентрував би тільки ту техніку, яку недоцільно придбавати кожному фермерові.

Функції постачання різноманітних матеріально-технічних засобів буде виконувати постачальницький кооператив.

Збуто-постачальницькі кооперативи (маркетингові) найбільш динамічні з усіх видів кооперативних структур. Вони практично завершують підсумок роботи кооперативної організації.

Доцільно формувати окремо структури із заготівлі і збуту сільськогосподарської продукції та постачання матеріально-технічних засобів. Практично це два різних вектори маркетингової діяльності, хоч і виходять з одного кореня. На рівні села його членами можуть бути заготівельні й сервісні кооперативи, сільськогосподарські підприємства, потужні фермерські господарства та інші господарські суб'єкти. На районному рівні до них долучаються переробні та інші кооперативні

підприємства, які організаційно формуватимуть районні ланки заготівельно-збутових і постачальницьких кооперативних структур.

Наші дослідження дають змогу дійти висновку, що переважна більшість заготівельних і збутових кооперативів на рівні села і певною мірою району не здатні створити повноцінну й конкурентоздатну структуру, щоб потіснити більш мобільних і зосереджених посередників, які можуть організувати великі партії товарів як для реалізації їх на ринку, так і для закупівлі своїм споживачам.

Схема побудови заготівельного кооперативу: виробник сільськогосподарської продукції – сільський кооператив – районний кооператив – обласний кооператив – споживач. Функції сільського заготівельно-збутового кооперативу можуть закінчитися на районному рівні (молочарський), а районного зерно-збутового – на обласному, останнього – на всеукраїнському або міждержавному рівнях. Тобто, діяльність кооперативу закінчується там, де закінчується інтерес товаровиробників. Тому логічним продовженням побудови можуть бути всеукраїнські кооперативні організації. Вони мобільніші, мають представницький рівень і за умови виходу з продукцією на міждержавний рівень краще сприйматимуться партнерами по ринку, ніж організації нижчого рангу.

Всебічне висвітлення наявних аспектів діяльності кооперативної організації дасть можливість фахово оцінити стан її життєздатності та своєчасно реагувати на негативні процеси і намітити заходи на їх локалізацію.

Роль обслуговуючих кооперативів у розбудові поселенської мережі. Прибічники розвитку великого бізнесу на селі аргументують його безперечні переваги в можливості застосування високопродуктивних технологій і зниженні затрат ручної та уречовленої праці на одиницю продукції. Але, як показала практика, у більшості країн Європи, Азії, Японії середній розмір фермерських господарств становить 20–60 га ріллі і вони цілком придатні для механізації виробничих процесів. Крім того, у всьому світі виробництво більшості ранніх овочів, зеленних культур, баштанних, фруктів та ягід зосереджено в дрібних селянських господарствах, переважно ведеться вручну при широкому застосуванні механізмів та використанні сезонної найманої праці.

Акцентуючи увагу на розвитку фермерства, передбачаємо ту обставину, що саме цей прошарок селянства традиційно найзатребуваніший у кооперативній ідеї і є головною

структуруювальною одиницею кооперативного руху на селі, без якої цей процес буде неповноцінним.

Нав'язування суспільству думки про переваги великих господарств не стикується з проблемою збереження поселенської мережі.

Немає аргументованої відповіді на запитання, хто буде її головною структурованою одиницею, крім фермерських господарств. До того ж, свідомо віддаючи перевагу певній формі організації праці, ми порушуємо права селянина вибирати самому власний спосіб життя.

Невелике фермерське господарство має низку безперечних переваг перед великими завдяки своєму природному вмінню ефективно прибирати зайві управлінські й технологічні ланки насамперед тому, що його власник поєднує в одній особі функції господаря, працівника й управлінця і може їх виконувати сам або делегувати іншим працівникам.

Він особисто планує собі завдання, контролює його виконання і, в кінцевому підсумку, відповідає за результат. Ним засвоєно важливе правило, що все потрібно робити якісно з мінімальними затратами. Тому, порівнюючи результати власного господарства з іншими, він і завдяки внутрішньому самоаналізу може об'єктивно оцінювати власні практичні дії, шукає внутрішні резерви до самовдосконалення. Зваживши свої можливості, він сам регулює обсяги власної діяльності і вирішує, яку частину з них можна передати кооперативу.

Практика останнього десятиліття дає змогу зробити висновок, що великі земельні володіння та неефективна політика держави унеможливають виникнення нових талановитих господарів на селі. Це підтверджує застій у фермерстві, чисельність якого за останні 10 років не зростає.

Слід зазначити, що великі господарські структури надто вразливі до різних катаклізмів. Так, у разі раптового відключення електроенергії на молочному комплексі все поголів'я корів залишається недоєним, а на малій фермі це можна зробити вручну. Також не береться до уваги така характерна для ринкової економіки деталь як банкрутство. Якщо за часів старої системи кожен третій-четвертий колгосп і радгосп були збитковим, а ще стільки ж – близькі до цього, держава не робила їх банкрутами, постійно гасила їх борги і намагалася записати це у свій політичний актив.

За сучасних умов банкрутство, або просте небажання власника підприємства займатися даною справою, може повернутися трагедією для найманих працівників, їх сімей і села. До того ж не завжди в потрібний час знайдеться власник, який забажає придбати його. Банкрутство ж

фермерського – пройде для суспільства майже непомітно, йому простіше буде знайти нового власника, або приєднатися до успішнішого господарства.

Якщо розглядати сукупність факторів, за якими оцінюється перевага тієї чи іншої форми організації господарювання, таких, як економічна ефективність, збереження генофонду, соціальна стабільність, екологічна безпека, ставлення до історично освоєного довкілля та поселенської мережі, гармонія стосунків людини з природою, стійкість до виживання в умовах різних катаклізмів тощо, то перевага схиляється на бік фермерського господарства.

Крім того, аргументи про неконкурентоспроможність невеликих фермерських господарств щодо великих аграрних структур майже втрачають свою гостроту коли питання торкаються кооперації.

Так, аналізуючи господарську діяльність невеликих фермерських молочних ферм, які функціонують в однакових умовах, доходимо висновку, що вони не поступаються перед великими фермами щодо продуктивності тварин, витрат на одиницю продукції кормів та практично всіх інших матеріальних витрат. Кооперативні структури раціональніше використовують висококваліфікованих спеціалістів (зоотехніків, ветлікарів, інженерів і бухгалтерських працівників).

Разом із тим, якщо взяти до уваги, що проблема відродження молочарської галузі – це питання часу і держава змушена буде повернутися до її відновлення, то заповнення хоча б на дві третини 50 тисяч пустуючих нині тваринницьких приміщень дасть змогу розмістити до 5 млн голів ВРХ (із них 1,75 млн корів і 3,25 млн молодняку). Це забезпечить створення понад 500 тис. нових робочих місць, із них – майже 450 тис. у сільській місцевості, а з виходом на оптимальний розмір стада 4,4–4,5 млн корів із повним його оборотом їх кількість зросте до 1,25–1,35 млн робочих місць.

Проте слід зазначити, що повноцінне функціонування фермерських господарств буде неможливе без організації ними відповідних кооперативних структур, які можуть взяти на себе виконання тих господарських функцій, які або обтяжливі, або просто неможливо поєднувати технологічно.

Тобто кооперація – це постійний супутник всіх видів селянських підприємств, яка буде ефективно працювати на зростання добробуту сільського населення, збереження робочих місць і розвиток поселенської мережі.

5.3. Роль сільськогосподарської обслуговуючої кооперації у підвищенні ефективності агропромислового виробництва

Ситуація, що сформувалася в аграрному секторі, недосконалість розвитку інтеграційних відносин позначаються насамперед на споживачах, оскільки прибуток, утворений у позавиробничій сфері, використовується посередницьким бізнесом і не може бути інвестований у сільськогосподарське виробництво, що дало б змогу товаровиробникам значно розширити виробництво продовольчої продукції і знизити реалізаційні ціни. Тому розвиток альтернативної структури обслуговування сільського господарства на кооперативних засадах сприятиме встановленню ринкової рівноваги й розвитку конкуренції в інтересах економічного захисту сільського господарства, а отже, і в інтересах держави.

Традиційно у світі існує три основних види кооперативів: споживчі, кредитні та сільськогосподарські. Останні поділяються на виробничі та обслуговуючі. З усіх цих видів сільськогосподарської кооперації найбільшого поширення в Україні набули сільськогосподарські виробничі кооперативи. Члени таких кооперативів мають бути одночасно і працівниками та розподіляти між собою зароблений прибуток пропорційно вкладеному капіталу й праці.

Споживчі кооперативи являють собою об'єднання осіб для задоволення їхніх потреб у споживчих товарах за нижчими цінами.

Кредитні кооперативи (спілки, товариства, банки) створюються за рахунок об'єднання фізичних і юридичних осіб з метою фінансової взаємодопомоги й організації взаємного кредитування на кооперативних некомерційних засадах.

Відповідно до Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” в аграрному секторі економіки функціонують виробничі та обслуговуючі кооперативи [12].

Метою створення *сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів* шляхом об'єднання сільськогосподарських виробників є підвищення ефективності (збільшення доходів і зменшення витрат) власників господарств. Перспективним вважалося створення обслуговуючих кооперативів на базі майна членів реформованих господарств, проте практика не підтвердила, на перший погляд, цілком

логічний і зрозумілий рецепт для сільськогосподарських товаровиробників.

Найбільшого поширення набули три типи кооперативів: спеціалізовані (заготівля, переробка, маркетинг сільськогосподарської продукції, матеріально-технологічне, інформаційно-консультаційне обслуговування); агроторгові дома та багатофункціональні кооперативи. Агроторгові дома створюються на районному рівні, не мають права власності на продукцію і ресурси й діють як ринкові агенти, отримуючи плату за надані ними послуги. Можливе створення міжрайонних торгових домів і районних об'єднань агроторгових домів. Проте такого типу формування втрачають кооперативну суть.

Кооперативи при сільських громадах створюються для отримання послуг, пов'язаних із веденням особистих господарств населення. Перспективною може бути інтеграція кооперативів з агроторговими домами, які функціонують на кооперативних засадах [54].

В обслуговуючих кооперативах члени не обов'язково мають бути їхніми працівниками. Вони працюють у власних господарствах, на своїй землі, водночас є власниками і клієнтами кооперативу. Як власники, наймають працівників, визначають напрями діяльності, приймають усі найважливіші рішення, а як клієнти – користуються послугами кооперативу. Кооператив обслуговує потреби приватних господарств своїх членів за собівартістю пропонованих послуг. Розвиток таких кооперативів забезпечується за рахунок пайових внесків їхніх членів. Динаміку формування обслуговуючих кооперативів наведено на рис. 5.2.

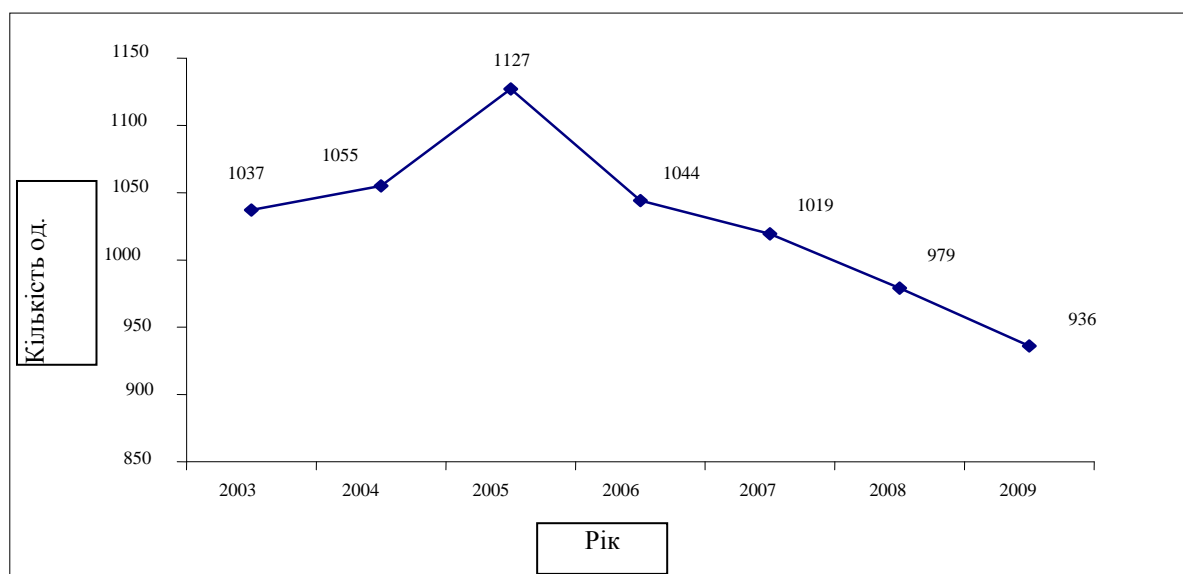


Рис. 5.2. Динаміка формування та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні

За оперативною звітністю головних управлінь агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій станом на 1 січня 2009 р. в Україні налічувалося 936 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, серед них: 9 міжрайонних, 266 районних, 661 сільських (на 28700 сільських населених пунктів) або лише один кооператив на 30 сільських населених пунктів (15 тисяч сільських жителів).

Протягом 2009 р. кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів зменшилася на 43 од. За орієнтовною експертною оцінкою, в Україні охоплено кооперативними відносинами не більше 0,3 % сільського населення.

Як свідчить аналіз оперативної звітності з регіонів, успішніший розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів простежується в Автономній Республіці Крим, Житомирській, Хмельницькій, Запорізькій, Вінницькій та деяких інших областях (рис. 5.3).

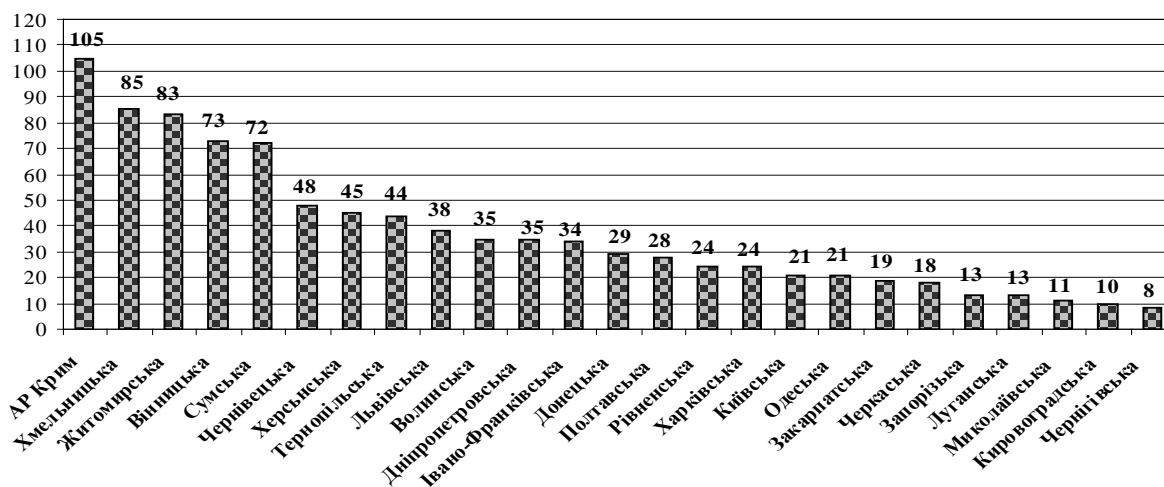


Рис. 5.3. Найвність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів по областях України, 2009 р.

Слід зазначити, що централізованого збору, обробки й узагальнення статистичної інформації про обсяги діяльності обслуговуючих кооперативів, спеціалізацію, товарообіг, фінансові результати діяльності тощо не ведеться. Не існує також органу, який би ідентифікував відповідність діяльності кооперативів міжнародним кооперативним принципам і законодавчій базі України та здійснював моніторинг розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації за

видами діяльності. Тому забезпечення різнобічної й достовірної оцінки стану економічного розвитку сільськогосподарської кооперації є проблематичним.

Міністерство аграрної політики і продовольства України здійснює лише моніторинг кількісного складу цих формувань без аналізу результатів роботи. Недостатньо ведеться й наукових досліджень проблем кооперації науковцями науково-дослідних установ і вищих навчальних закладів. Фрагментарні підходи не дають системного бачення ситуації і можуть призвести до викривлення загальної картини процесів розвитку кооперативного сектору економіки країни. Держава насправді відмежувалася від процесу координації розвитку кооперативних структур на селі, тому кооперація розвивається стихійно.

Наявна мережа сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів включає в себе в основному сільські сервісні кооперативи, створені для обслуговування особистих селянських господарств. Кооперативний рух серед фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств поки що перебуває в зародковому стані.

Селяни, які створили сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, зіткнулися з багатьма проблемами, зокрема з упередженим ставленням до них податкових органів. Нечіткість і неузгодженість правової бази з визнання неприбуткового статусу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є підставою для відмови державними органами в його реєстрації як неприбуткової організації. Це призводить до подвійного оподаткування і стримує збільшення кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як одного з головних інфраструктурних складників організаційної розбудови сільськогосподарського виробництва й ефективності реформ на селі.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи створюються виробниками сільськогосподарської продукції в країнах з розвинутою ринковою економікою, мають особливий статус неприбутковості. Він зумовлений природою обслуговуючої кооперації, що не передбачає отримання прибутків від діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Прибутки отримують члени-засновники сільськогосподарського кооперативу.

Для успішної діяльності кооперативів в Україні створено достатню законодавчу базу, а саме: прийнято Закони України «Про кооперацію» (2003 р.), «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997 р.), «Про споживчу кооперацію» (1993 р.), «Про кредитні спілки» (2001 р.). Указом Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та

посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах» від 19 грудня 2000 р. № 1348 розвиток кооперативного руху визнано одним із важливих напрямів реалізації структурних змін в економіці України та формування її багатуукладності. Проте розвиток кооперації не можна вважати задовільним.

Інститут сільського розвитку та інші установи провели дослідження причин неприйняттого стану кооперативних процесів. Так, група респондентів (24,3 %) вбачає головну причину гальмування розвитку обслуговуючих кооперативів на селі в недосконалому чинному законодавстві. Хоча при прийнятті Закону України "Про сільськогосподарську кооперацію" (2000 р.) враховано кращі елементи правових норм кооперативних законодавств країн Європи, США й Канади, де кооперація має глибоке історичне коріння й широку підтримку держави. Згідно із Законом обслуговуючий кооператив, що надає послуги своїм членам, "не ставить за мету одержання прибутку" [53].

Неприбутковий статус – найпривабливіша й найцінніша ознака обслуговуючих кооперативів. Установлено, що незважаючи на порівняно сприятливу правову базу, основу якої становить Закон України "Про сільськогосподарську кооперацію", неприбуткового статусу набули не більше 5–7 % сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а інші змушені реєструватися як комерційні структури.

Крім того, низка видів діяльності, передбачених кооперативним законодавством за *класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД)*, затвердженою і введеною в дію Держстандартом України від 22 жовтня 1996 р. № 441, до сільськогосподарських послуг не зараховано. Це такі види економічної діяльності, як *торгівля сільськогосподарською сировиною, добривами, засобами захисту рослин, забій худоби, переробка сільськогосподарської продукції, первинна переробка молока, надання ветеринарних послуг* тощо. У цілому забороні підлягає понад 60 % послуг, передбачених кооперативним законодавством.

Отже, чинне законодавство різко звужує, а тому й гальмує розвиток обслуговуючих кооперативів на селі. виправити це становище можна внесенням відповідних змін до податкового законодавства.

Щодо інших причин стримування розвитку кооперації, то 15,9 % респондентів вказали на нерозуміння суті обслуговуючої кооперації. Це питання тісно переплітається з недостатньою інформованістю населення. Як виявилось, цією проблемою в Україні більше займаються різні спонсорські організації Західної Європи, США, Канади. Саме вони ефективно здійснюють інформаційно-консультаційне забезпечення, тоді

як українська сторона у з'ясуванні цього питання бере недостатню участь [54]. Близько 13 % респондентів слушно зазначають, що органи влади всіх рівнів не надають практичної допомоги в розвитку сільськогосподарської кооперації. Якщо одна частина державних чиновників не розуміє або не бажає розуміти суті цієї проблеми, то інша, залежна від бізнесових структур, вбачає в кооперативах потенційних конкурентів, тому свідомо протидіє їхньому становленню.

Негативні аспекти викликають у певної частини бажаючих стати членом кооперативу (7,5 %) невпевненість у своїх силах, у переконанні, що справа може не вдатися.

Фактор лідерства виділили лише 3,3 % респондентів, тобто при створенні сприятливих умов для розвитку сільської кооперації проблеми щодо наявності ініціативних і ділових лідерів не поставатиме.

Знаковою для стимулювання розвитку кооперативів є прийнята 2007 р. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. та постанова Уряду “Про заходи щодо активізації з розвитку тваринництва” від 20 серпня 2008 р. № 729, якою, зокрема, доручалося низці міністерств передбачити надання бюджетної підтримки особистим селянським господарствам і державної підтримки створенню і функціонуванню сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із заготівлі, переробки та збуту продукції тваринництва, штучного осіменіння тварин, створенню й утриманню культурних пасовищ і суб'єктів малого підприємництва на селі.

Ще було затверджено Програму становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій на 2008-2009 рр. з продовженням до 2015 р. і затверджено Рекомендації щодо створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із використанням майнових паїв або часток у майні, що перебуває у спільній частковій власності колишніх членів реорганізованих колективних сільськогосподарських підприємств. Проте як Програма, так і Рекомендації не впроваджуються в життя.

Законом України “Про сільськогосподарську кооперацію” визначено, що обслуговуючі кооперативи створюються для надання комплексу послуг сільськогосподарським виробникам і не ставлять за мету отримання прибутку, а Законом України “Про фермерське господарство” передбачено, що створені за участю фермерських господарств кооперативи не є прибутковими [12].

Податкові служби, зважаючи на неузгодженість окремих норм Законів України “Про сільськогосподарську кооперацію” та “Про

оподаткування прибутку підприємств”, а також брак чітких норм щодо визначення статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, як неприбуткових організацій, вважають, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не можуть бути включені до реєстру неприбуткових організацій та установ і користуватися податковими преференціями. Проте прибутковий статус кооперативу, членами якого стають сільськогосподарські товаровиробники, призводить до їх подвійного оподаткування.

Викладене свідчить, що існує невідкладна необхідність на державному рівні визначити пріоритетність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у сфері розвитку агропромислового виробництва та сільських територій, чіткий порядок податкового статусу та бази аграрного оподаткування цих соціально спрямованих суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки. З цією метою Міністерством аграрної політики і продовольства України розроблено проект Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів”. Прийняття цього закону стане стимулом створення й ефективного функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, усуне перешкоди на шляху їх державної реєстрації як неприбуткових організацій, дасть змогу розблокувати державну підтримку сільськогосподарської кооперації завдяки наданню реальної підтримки відповідно до державної цільової програми.

Крім недосконалості законодавчо-нормативної бази, одним із стримуючих факторів створення обслуговуючих кооперативів є недостатня обізнаність сільського населення щодо сутності та вигод кооперації. Для проведення роз'яснювальної та організаційної роботи, заходів розвитку кооперації на селі слід долучити сільськогосподарські дорадчі служби, які мають досить розвинуту на обласному та частково районному рівні мережу, кваліфікованих дорадників і державну підтримку з надання суб'єктам господарювання на селі та сільському населенню соціально спрямованих дорадчих послуг [55; 56].

Розвиток сільськогосподарської кооперації, безперечно, перебуває в площині *економічних інтересів споживача продукції і послуг* – населення України. *По-перше*, кооперативи забезпечують формування цивілізованого ринку сільськогосподарської продукції, підвищення її якості та безпеки харчування. *По-друге*, розвиток вертикальної інтеграції в кооперативному агробізнесі й поступове витіснення з продовольчого ринку торгових посередників. *По-третє*,

кооперативи здатні забезпечити формування стабільно функціонуючого продовольчого ринку, оскільки вони не змінюють так часто свою спеціалізацію.

Феномен сільськогосподарської кооперації полягає і в тому, що вона має подвійну природу. З одного боку, це економічна структура – підприємство, що виконує певні бізнесові функції, керуючись економічними інтересами своїх клієнтів-власників, з другого, кооператив – це соціальне утворення, де ті, хто кооперуються, знаходять *соціальний захист*, одночасно задовольняючи свої економічні інтереси. Це дуже важливо для дрібних товаровиробників.

Другий важливий соціальний аспект кооперації полягає в тому, що кооперативи перетворюються в осередки *розвитку демократії та самоврядування* у сільській місцевості [57].

Кооперативи сприяють *розвитку сільської території*, створенню робочих місць, що зменшує сільське безробіття, забезпеченню зростання кваліфікації сільських мешканців, підвищенню рівня матеріального добробуту, зниженню соціальної напруги внаслідок ринкової трансформації аграрного сектору. Лише інтегруючись, виробники і споживачі можуть поліпшити власне фінансове становище (рис. 5.4).

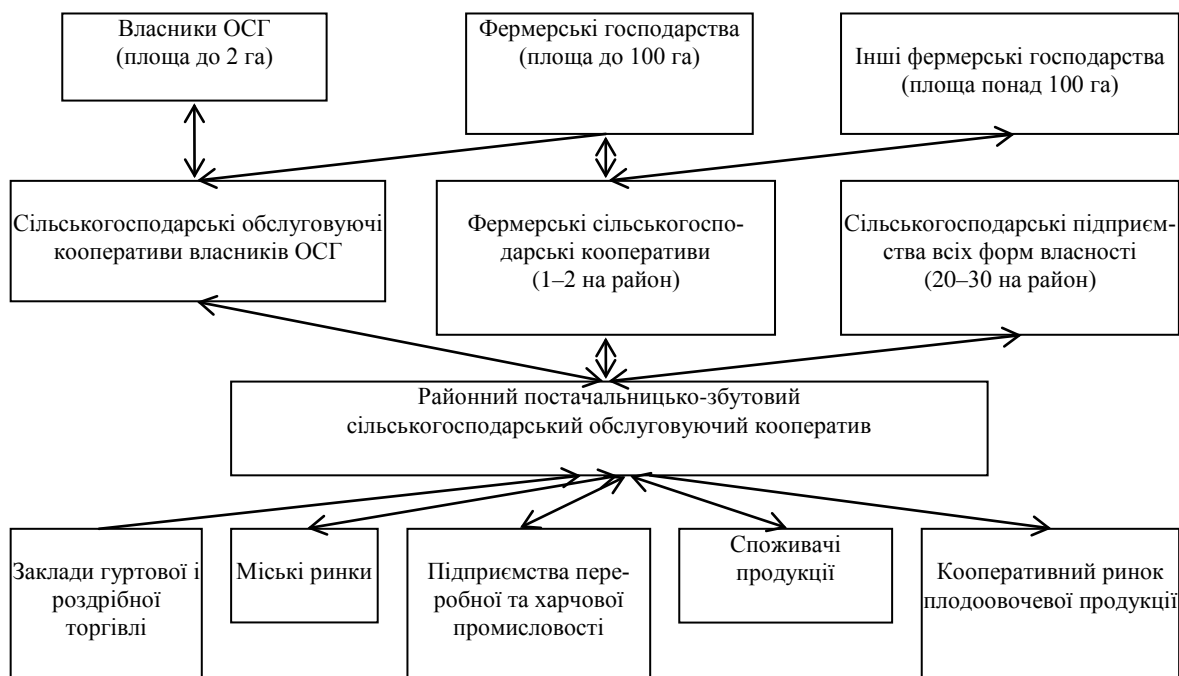


Рис. 5.4. Схема інтеграції виробників і споживачів сільськогосподарської продукції через кооперацію

Таким чином, кооперація в сільськогосподарському секторі економіки України – це складна соціально-економічна проблема, яка потребує докладання значних зусиль на всіх рівнях державного та самоврядного управління. Так, до цього часу не сформована чітка позиція парламенту щодо ролі та місця сільськогосподарської кооперації в загальнодержавних програмах соціально-економічного розвитку, не вироблені загальні підходи до створення й розбудови сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Для розвитку кооперації необхідна реальна підтримка з боку державних органів, розуміння того, що кооперація є необхідною формою господарювання, яка здатна економічно підтримати сільськогосподарських товаровиробників через формування фонду підтримки кооперативів.

Держава повинна передбачити ідеологічне забезпечення і масову пропагандистську роботу для формування позитивного сприйняття кооперативної ідеї у напрямі: підготовки кадрів, у тому числі й за кордоном; організацію навчання селян і службовців державних органів управління всіх рівнів і впровадження вивчення основ кооперації у ВНЗ; фінансову підтримку наукових досліджень у сфері кооперації, активне залучення кооперативів та їх об'єднань до реалізації державних цільових програм; організацію видання журналу або газети "Сільськогосподарська кооперація"; поєднання зусиль організацій та спілок сільськогосподарської, споживчої та кредитної кооперації; надання допомоги у придбанні стартового капіталу з метою створення належної матеріальної бази обслуговуючим кооперативам.

Після етапу становлення сільськогосподарської кооперації слід створити правову й матеріальну базу для організації кооперативних банків.

Слід зазначити, що вступ України до СОТ вимагає пошуку та реалізації принципово нових, ефективних шляхів реформування аграрного сектору національної економіки в напрямі формування кооперативних структур [58]. Щоб поліпшувати добробут селянина, необхідно усвідомити корисність і необхідність кооперативної справи, адже без підтримки держави всі прагнення та бажання будуть малоефективними. Ця робота не повинна бути одноразовим заходом, а має перетворитись у постійно діючу програму, яка збагачує досвід кооперативної роботи, спрямованої на поліпшення соціально-економічного життя територіальних громад і розв'язання проблем сільського розвитку.

Узагальнення наукових досліджень професора П. Березівського (Львівський національний аграрний університет) і практики виробничої

діяльності господарств західного регіону України, дають змогу виокремити основні види обслуговуючих кооперативів, у яких можуть брати участь (мати право членства і власності у кооперативі) товаровиробники, які водночас є і клієнтами кооперативу (рис. 5.5).



Рис. 5.5. Види обслуговуючих кооперативів в аграрному секторі економіки

Обслуговуючий кооператив виробників молока (кооперативне товариство виробників молока) створюється з метою: надання останнім можливості реалізації власної продукції без зайвих ринкових посередників; отримання прибутку не лише безпосередньо від виробництва, а й від переробки, транспортування, оптової і роздрібної торгівлі; реалізації продукції у великих масштабах; виходу на стабільні ринки збуту продукції; використання професійного управлінського персоналу.

Засновниками більшості обслуговуючих кооперативів на сьогодні в регіоні є фермерські та селянські господарства (рис. 5.6).

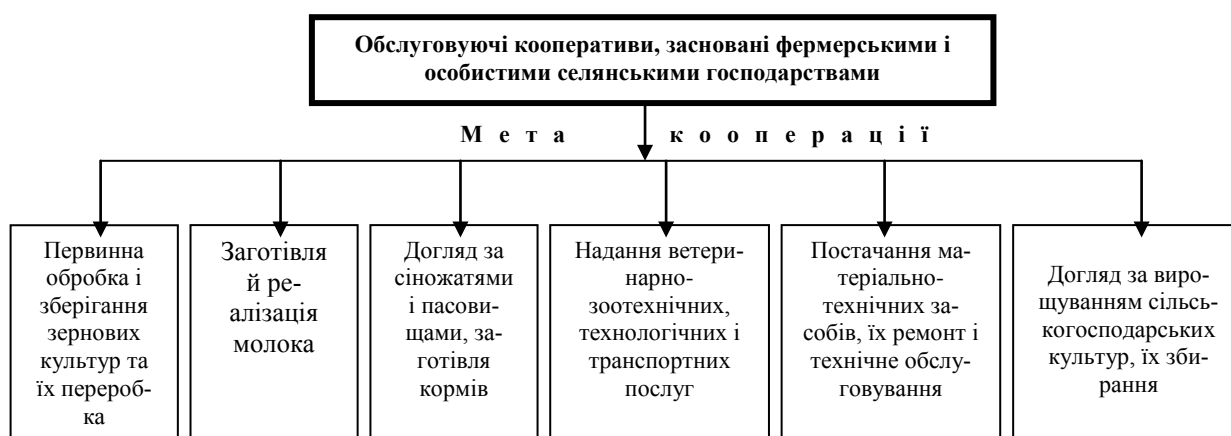


Рис. 5.6. Мета обслуговуючих кооперативів, заснованих фермерськими і особистими селянськими господарствами

Головна мета такої кооперації – первинна обробка і зберігання зернових культур і їх переробка, заготівля й реалізація молока, надання ветеринарно-зоотехнічних, технологічних та транспортних послуг, постачання матеріально-технічних засобів, їх ремонт і технічне обслуговування, догляд за вирощуванням сільськогосподарських культур, їх збирання, заготівля кормів тощо.

Досвід діяльності таких кооперативів переконує в їх економічній доцільності, оскільки вони, насамперед, поліпшують фінансово-економічний стан своїх засновників за рахунок реалізації продукції більшими обсягами, вищої якості та в оптимальніші терміни, з меншими матеріальними та фінансовими втратами, а головне – за підвищеними цінами. Як приклад, кооператив „Братковицький” Городоцького району Львівської області, який забезпечує послугами понад 150 приватних виробників молока (особистих селянських господарств), що є його членами. Основний вид діяльності молочарського кооперативу – це заготівля і реалізація молока, яке виробляється у господарствах членів кооперативу. Для встановлення паритетних стосунків з переробними підприємствами та іншими покупцями молока кооператив укладає з ними відповідні договори, які регламентують усі аспекти взаємин між сторонами. Договором обумовлюються, зокрема, такі показники, як якість і кількість реалізованого молока за періодами, визначається графік його доставки, умови оплати та ціни на молоко, відповідальність сторін за порушення договору, інші погоджені зобов’язання.

Успішна діяльність молочарських кооперативів надає переваги від членства в такому кооперативі для приватного товаровиробника (рис. 5.7 і 5.8). З метою поліпшення продуктивних якостей поголів’я корів, які є власністю кооперативу, Агентство з розвитку агробізнесу та маркетингу у Львівській області співпрацює з обласним племоб’єднанням щодо створення при кожному молочарському кооперативі пункту штучного осіменіння корів, а також організації курсів при сільськогосподарських навчальних закладах для підготовки відповідних спеціалістів. Для стабільної роботи кооперативів з обслуговування худоби, які є власністю населення, зокрема, молочарських, необхідною умовою є дотримання узгоджених взаємних зобов’язань.

У цілому слід зазначити, що кооперативна форма діяльності в сільському господарстві Львівської області зумовлена потребою становлення

стабільних зв'язків товаровиробників із ринком, тому функціонування дрібного виробництва з орієнтацією на ринок становить об'єктивну основу розвитку кооперативного руху.

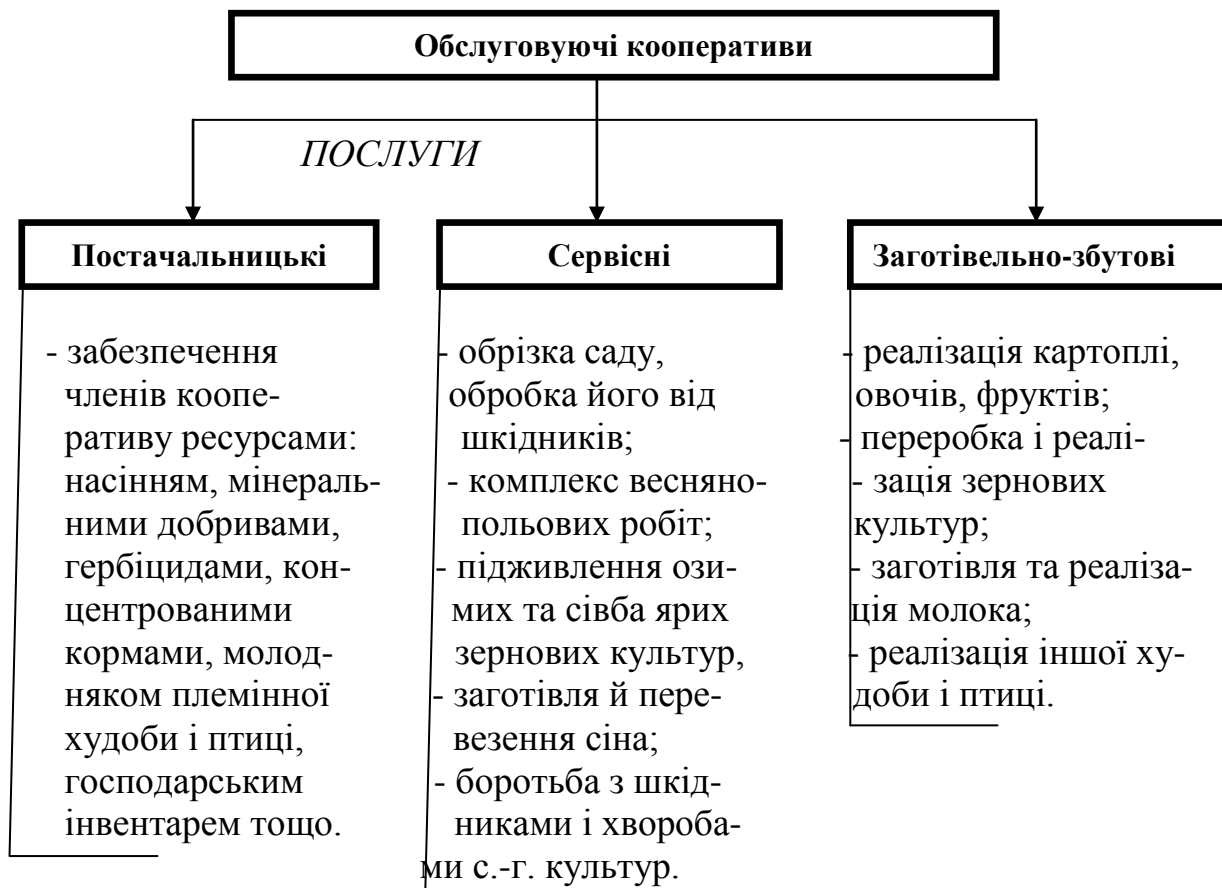


Рис. 5.7. Види послуг, які надаються обслуговуючими кооперативами



Рис. 5.8. Переваги для приватного товаровиробника від членства в діяльності молочарського кооперативу

Членство сільськогосподарських підприємств і особистих селянських господарств у діяльності молочарських кооперативів дає можливість насамперед уникнути посередницьких структур, які відіграють роль постачальника сировини молокопереробним підприємствам, є приватними структурами і основною їх метою є будь-яким способом максимізувати прибуток у результаті своєї діяльності. Посередницька структура ставить за мету купити сировину в товаровиробників якомога дешевше, на вигідних для себе умовах, а реалізувати її молокопереробним підприємствам з якнайбільшою вигодою для себе. У подальшому реалізація готової продукції молокопереробними підприємствами відбувається за такою ж схемою, через посередників. Важливо й те, що кооперація вертикального типу не призводить до обмеження прав її учасників з точки зору відносин власності. Товаровиробники залишаються повноцінними власниками засобів виробництва, виробленої продукції, одержаних доходів тощо. Завдання кожного члена кооперативу – забезпечити найефективніший контроль за використанням своєї, спільної власності.

5.4. Подальший розвиток кооперації та підвищення її ефективності

У забезпеченні ефективного функціонування продовольчого підкомплексу особливе місце посідає кооперація, яка поєднує особисті, колективні й суспільні інтереси, створює реальні передумови для ефективнішого його розвитку. Вона за своєю суттю є співпрацею як юридичних, так і фізичних осіб (підприємств) різних сфер економіки, що здійснюють спільну діяльність.

Кооперація – це соціально-економічна категорія, яка виражає стосунки між людьми в процесі їх співробітництва для реалізації економічних інтересів і досягнення взаємовигідної мети на основі спільного використання ресурсів – за рахунок справедливого розподілу отриманого ефекту.

Кооперативний рух у світі наймасовіший. Він об'єднує майже 800 млн осіб. І це не випадково, адже кооперація виконує вкрай необхідні економічні та соціальні функції. Вона широко використовує дрібні форми господарювання, активно підтримує малі та середні за розмірами підприємства, є основою формування і функціонування відповідних організаційно-правових структур вертикального та горизонтального типів. За рахунок спільного застосування технічних та економічних ресурсів окремих власників кооперація робить виробництво масштабним і на основі спільної праці та поєднання зусиль і ресурсів усіх її учасників забезпечує одержання на одиницю затрат максимуму кінцевого продукту. Усе це обумовлює об'єктивну необхідність кооперації у сфері агробізнесу.

Кооперація як форма співробітництва властива майже кожній країні незалежно від існуючої в ній соціально-економічної формації. Вона виникла з потреб різноманітних виробників (передусім – дрібних) і набула масштабного розвитку майже в усіх країнах незалежно від їх суспільного устрою. Водночас рівень розвитку кооперації певною мірою визначається механізмом дії економічних законів, станом економіки підприємств, законодавчою базою кожної окремої країни тощо.

В умовах наявності великої кількості фермерських і селянських господарств (які є дрібними виробниками сільськогосподарської продукції) їх кооперування дозволяє прискорити формування на селі системи господарських структур ринкового типу. Посилення розвитку кооперації сприятиме і швидшому формуванню цивілізованого аграрного ринку. Саме завдяки цьому його інфраструктурні підрозділи (біржі, аукціони, торгові доми тощо) матимуть можливості для ефективної реалізації своїх завдань.

Слід визнати, що кооперація відіграє особливу роль у взаємозв'язках елементів агробізнесу. Її головним завданням є допомога сільськогосподарським товаровиробникам у розвитку економіки і підвищенні ефективності роботи. Вона дає змогу реалізовувати переваги великого виробництва над дрібним, органічно поєднувати особисті, колективні й суспільні інтереси, розвиває демократичні основи управління. У будь-якому вигляді кооперація – це шлях до отримання вигоди.

У всіх розвинених країнах світу кооперація в сільському господарстві має вертикально інтегровані форми, які принципово відрізняються від приватної та акціонерної діяльності. Одночасно із низовими ланками тут ефективно працюють місцеві, регіональні й національні спілки кооператорів.

Організаційною структурою кооперації є кооператив, що може існувати паралельно з іншими підприємницькими формами господарювання, має давню історію та традиції. Основні принципи його діяльності базуються на нормативних актах, що випробувані роками і забезпечують йому високу ефективність функціонування.

Для країн північної Європи характерна 100 % участь сільських господарів у кооперативах. У більшості держав континентальної Європи у кооперативи об'єднано приблизно 80 % усіх фермерських господарств; у США, Канаді і Австралії, за різними оцінками, – від 60 до 80 % [53; 59]. У світі через кооперативи проходить від 20 до 100 % аграрної продукції [59].

Необхідно відмітити, що окремі вчені при інтерпретації поняття «кооператив» однією з його особливостей вказують безприбутковість. Вважаємо, що трактування поняття «кооператив» як неприбуткової організації необґрунтоване, оскільки його функціонування без отримання прибутку не має сенсу. Кооперативи теж повинні бути зорієнтовані на отримання прибутку, який є основою їх конкурентоспроможності. Умови неприбутковості стосуються лише послуг сервісних кооперативів, що надаються безпосередньо їхнім членам.

Вивчивши думки різних авторів щодо сутності кооперативу, можна дійти висновку, що він є добровільним об'єднанням фізичних і юридичних осіб зі створенням нової юридичної особи на основі поєднання їх пайових внесків, участі у суспільній діяльності (як виробничої, так і обслуговуючої) для забезпечення найефективнішого господарювання.

Більшість науковців виділяють два типи кооперативів – виробничі й обслуговуючі. На нашу думку, до них слід додати і третій тип – комбіновані, оскільки існує чимало кооперативних формувань, у яких здійснюються і виробництво продукції, і сервісні послуги (від заготівельно-збутових до кредитних). У свою чергу, кожний із вказаних типів кооперативів має певні види. Пропоновану нами класифікаційну схему кооперативних формувань продовольчого підкомплексу АПК наведено на рис. 5.9.

До переробних виробничих кооперативів слід зараховувати ті, що займаються переробкою сільгоспсировини і виробництвом готових до споживання продовольчих продуктів, а до комплексних – ті, які одночасно виробляють кілька видів продукції з різних груп галузей – рослинницьких і тваринницьких, рослинницьких і переробних тощо. Серед виробничих кооперативів досліджуваного підкомплексу АПК особливе місце посідають аграрні. Сільськогосподарський виробничий кооператив – це підприємство, яке здійснює свою діяльність на засадах приватної власності з метою отримання доходу і відрізняється від будь-яких інших форм організації виробництва тим, що трудові відносини його членів не відокремлені від відносин власності.

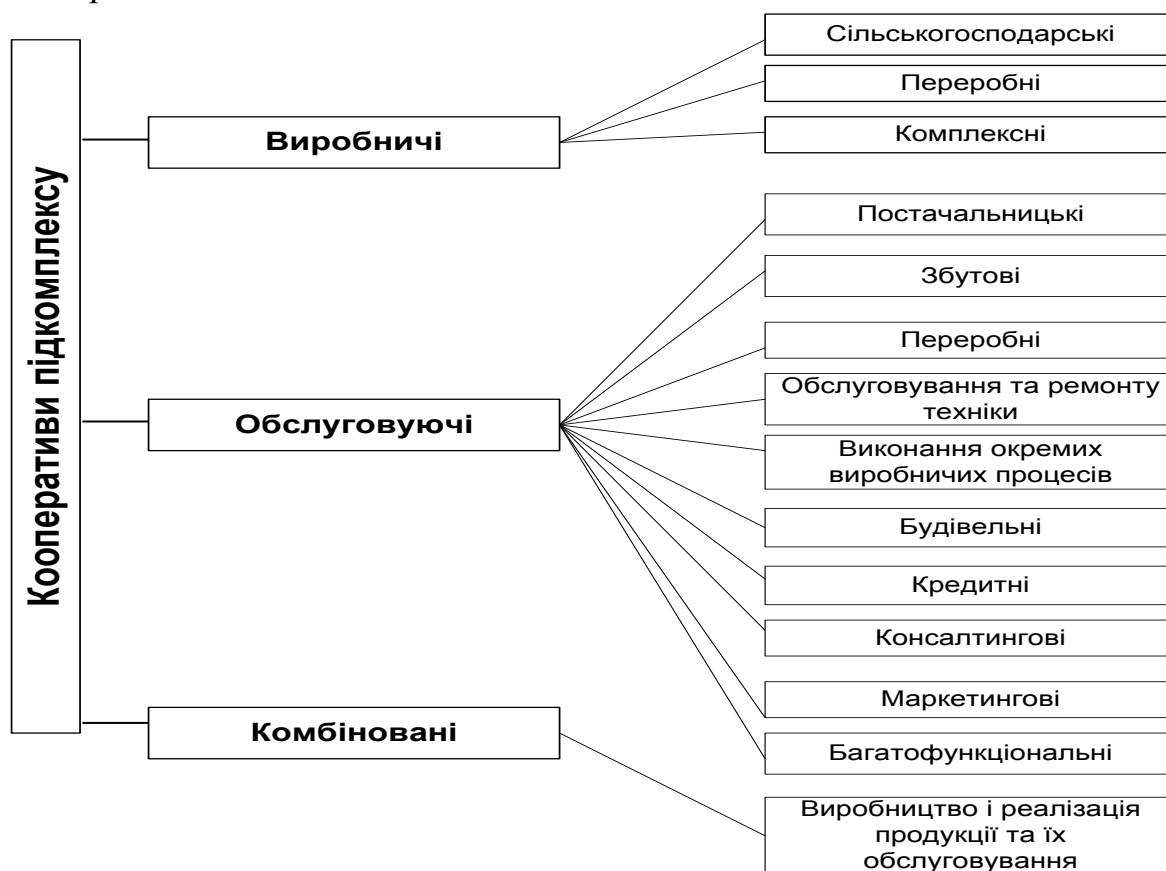


Рис. 5.9. Класифікація кооперативів продовольчого підкомплексу АПК

Основна мета такого кооперативу – отримання прибутку і задоволення потреб його учасників на основі підвищення ефективності використання ресурсів. Причому, як звичайно, переваги мають більші за розмірами кооперативи, які набувають можливість дотримуватися упорядкованої системи полів із відповідними сівозмінами, запроваджувати прогресивні технології, створювати тваринницькі центри, машинні двори, розвивати виробничу і соціальну інфраструктуру, допоміжні галузі і зрештою – здійснювати значні (за обсягами) підприємницькі операції. Саме з великими господарствами в умовах нестачі коштів вишукують шляхи до кооперування слабкі підприємства, що дає їм переваги у ресурсному забезпеченні, застосуванні сучасних технологій, організації належної реалізації продукції.

Відмінною особливістю обслуговуючих кооперативів є те, що своїм членам вони надають послуги на неприбутковій основі. Одержаний же за рахунок виконання робіт для інших виробничих структур прибуток, на відміну, наприклад, від акціонерних товариств, розподіляється між членами кооперативу, зважаючи не на вкладений капітал, а на обсяг і якість наданих кожним з них послуг (виконаних робіт). Водночас члени кооперативу зобов'язані забезпечувати відповідне фінансування його діяльності. Головною характеристикою кооперативу є те, що його учасники поєднують в одній особі і співвласника, і клієнта.

Фермерські й селянські господарства, які спільними зусиллями створюють відповідні обслуговуючі кооперативи, мають низку переваг в організації виробничої діяльності, і збуту своєї продукції. Кооперація дає змогу їм уникати негативного впливу посередницьких комерційних структур, які диктують власні умови щодо цінової політики на ринках як матеріально-технічних засобів, так і готової продукції. Саме кооперативний рух здатний відновити міжгалузеві відносини між підприємствами на засадах взаємної вигоди, створити ефективний механізм відтворення аграрного виробництва.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, надаючи послуги агротоваровиробникам, створюють останнім умови для підвищення ефективності їх діяльності. Однак, як показали дослідження, у нашій країні їх поки що дуже мало. Загальна кількість обслуговуючих кооперативів аграрного профілю лише за рік (від 01.01.2005 до 01.01.2006 р.) не збільшилася, а навпаки, зменшилася до 1044, тобто на 105 од. Видовий склад сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України, який був на початок 2003 і 2006 рр. наведено у табл. 5.10.

**Видовий склад сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів
України (станом на початок року)***

Види кооперативів	Кількість, од.			Структура, %	
	2003	2009	2009, % до 2003	2003	2009
Переробні	70	57	110	6,1	6,1
Постачальницькі	21	25	90,5	1,8	2,7
Сервісні	324	259	95,4	28,2	26,7
Маркетингові	94	-	-	8,2	-
Заготівельні	170	129	87,6	14,8	13,8
Багатофункціональні	424	418	101,2	36,9	44,7
Інші	46	48	132,6	4,0	6,0
Усього	1149	936	90,9	100	100

* Розраховано за даними статистичного збірника «Сільське господарство України» [149].

За досліджуваний період в Україні помітно зменшилася кількість обслуговуючих кооперативів за їхнім видовим складом. Винятком є лише переробні та група інших кооперативних формувань, кількість яких дещо зросла. Відповідно трансформувалась і структура кооперативів. При цьому зросла частка переробних, сервісних, багатофункціональних і групи інших обслуговуючих кооперативів і зменшилась – заготівельних. Питома вага постачальницьких формувань залишилась незмінною, а маркетингові кооперативи зовсім зникли. Майже аналогічні зміни відбулись у Миколаївській та Одеській областях, кількість обслуговуючих кооперативів в яких скоротилося відповідно на 17 і 3 од. Стабільною їх кількість була лише на Херсонщині. Станом на 01.01.2006 р. кількість обслуговуючих кооперативів у вказаних областях дорівнювала відповідно 11,22 і 44 од. Вважаємо, що скорочення кількості обслуговуючих кооперативів є негативним явищем, яке може призвести в майбутньому до подальшого погіршення сервісу аграрної сфери АПК.

До кращих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів причорноморських областей України належать: «Південний союз» Херсонської області та «Фермерська зоря» Одеської. Кооператив «Південний Союз» Голопристанського району функціонує з 2001 р. Він в умовах, коли переробні підприємства намагаються одержати продукцію від товаровиробників за зниженими цінами, запропонував проведення аукціонів овочів. Зокрема, спочатку саме на такі аукціони тут виставлялися томати, вирощені господарствами – членами кооперативу.

Пізніше, крім томатів, цей кооператив аналогічно продавав і насіння соняшнику, гарбузи, інші овочі та зерно [22; 60].

Гальмуючими факторами на шляху розвитку кооперативного руху в Україні були традиції господарювання вітчизняного селянства, соціально-психологічні й ментальні особливості і навіть природно-кліматичні умови. Між тим, саме обслуговуючі кооперативи є можливою альтернативою комерційним підприємствам у цій сфері. Створення мережі агросервісних кооперативів має стати одним із важливих стратегічних напрямів побудови нової організаційної структури аграрного сектору економіки. Скооперовані підприємства повинні бути розташовані на порівняно невеликій відстані одне від одного, що сприяє економії пального на зайвих переїздах.

Важливою причиною низького рівня розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в окремих регіонах України є недостатня укомплектованість їх управлінських підрозділів висококваліфікованими кадрами фахівців, на які б покладалися функції забезпечення належного розвитку аграрного ринку та його інфраструктури. Ототожнення колективних сільськогосподарських підприємств з обслуговуючими кооперативами призвело до того, що в Україні набули масового поширення псевдокооперативні комерційні структури, більшість яких не відповідає чинному законодавству та основним принципам кооперації, що дискредитує ідею кооперації як форми взаємодопомоги людей, породжує їх зневіру у політику аграрних реформ і суттєво стримує розвиток реальних кооперативних процесів у сільському господарстві.

Слід зазначити, що, до прикладу, переробку й ефективну реалізацію виробленої в аграрному секторі продовольчого підкомплексу продукції можуть здійснювати тільки великі підприємства. Прикладом ефективною співпраці великих переробних підприємств і дрібних селянських господарств можуть бути створені у Львівській області 10 молочарських сільських кооперативів. Вигода молокопереробного підприємства та його інвестора від співпраці з цими кооперативами є очевидною: стабільні канали одержання сировини для переробки і збуту великих обсягів готової продукції, можливість встановлення конкурентоспроможних цін на молокопродукти за рахунок зниження їх собівартості [62].

Необхідно визнати, що переробні кооперативи ще не набули належного розвитку. У країні, за даними табл. 5.10, на їх частку припадає тільки 7,4 % загальної кількості обслуговуючих кооперативів. В основному вони переробляють зерно, насіння соняшнику та овочі,

вирощені фермерами. Аналіз діяльності переробних кооперативів свідчить про нерозвиненість договірних відносин, відсутність їхньої системи, однобічність, що зумовлює нестійкість розвитку кооперації і дискредитує її.

Основними функціями кооперативів із заготівлі та реалізації продукції є: закупівля сільськогосподарської сировини, її зберігання, сортування, упаковка, аналіз ринків збуту, формування товарної та цінової політики, просування товару і його збут – як через власну роздрібну торговельну мережу, так і оптовикам та магазинам. У сучасних умовах така кооперація життєво необхідна, бо створює умови для економічного захисту товаровиробників і підвищення їх конкурентоспроможності, дозволяє знизити трансакційні витрати, контролювати ринок, зупинити вилучення доходів із сільськогосподарського виробництва комерційними структурами, не пов'язаними з аграрною сферою економіки. Вона покликана сприяти розширенню виробництва, стабілізації цін на продукти харчування і сільськогосподарську сировину. Саме за її рахунок забезпечується раціональніше використання матеріальних і грошових ресурсів, зменшується загальна потреба в них, що сприяє зміцненню економіки як кожного окремого підприємства, так і кооперативу в цілому.

Основними перевагами збутових кооперативів щодо підприємств продовольчого підкомплексу насамперед є [65, с. 305]:

- підвищення заінтересованості в укладанні довгострокових контрактів на реалізацію продукції та економія трансакційних витрат;
- своєчасне отримання об'єктивної інформації про кон'юнктуру ринку, поведінку його головних операторів, а також про зміни вимог споживачів до асортименту продукції, рівня цін на неї і тарифів на послуги потенційних контрагентів;
- формування партій товару для конкретного замовника на власних потужностях при дотриманні фітосанітарних і ветеринарних вимог, стандартів якості і технічних умов сертифікації продукції;
- адекватне реагування на сигнали та митно-тарифні, нетарифні і технічні заходи держави;
- уникнення послуг, які надаються посередницькими структурами, що сприяє формуванню конкурентоспроможної ціни на продукцію.

Прикладом вдалої консалтингової кооперації може бути організація роботи таких структур, наприклад, у Данії, яка порівняно з аналогічними службами інших європейських країн має певні особливості:

консультаційна служба організована фермерськими господарствами, які встановлюють систему консультування, а обсяг і характер послуг визначають споживачі; оплата послуг здійснюється споживачами, частина витрат відшкодовується державою; консультаціями охоплено всі види сільськогосподарського виробництва фермерських господарств; служба має два рівні – місцевий і загальнонаціональний.

На національному рівні цю службу очолює консультаційний центр датського сільського господарства. Свою діяльність він реалізує через 10 національних бюро. Головне завдання центру – постійно забезпечувати низові консультаційні служби зв'язком з наукою та інформувати про її досягнення. Центр бере на себе відповідальність виконувати завдання централізовано для всієї країни, надає професійну і технічну допомогу місцевим організаціям, самостійно проводить наукові дослідження, сприяє підвищенню кваліфікації фермерів і консультантів. Консультаційна служба місцевого рівня постійно інформує фермерів про новітні досягнення у сільському господарстві, переробній промисловості, маркетингу, веде більшу частину бухгалтерського обліку для фермерів, обліку збитків і прибутків, податків [66; 67].

Британські фермери користуються послугами різних сервісних, маркетингових, консультаційних компаній, серед яких – і зовнішній менеджмент, який здійснює керівна компанія через своїх менеджерів. Саме цей спосіб керівництва набув тут значного поширення, незважаючи на те, що фермер за надані послуги має платити до 30 % прибутку, оскільки керуюча компанія сприяє досягненню вищих і стійкіших результатів, ніж він міг би отримувати самостійно. Як звичайно, існують менеджери з кожної культури, що вирощує фермер, та з окремих груп тварин, які він утримує [62].

Досвід вищевказаних та деяких інших розвинених країн світу доцільно запроваджувати і в Україні. При цьому основну увагу слід надати підготовці кандидатів для роботи консультантами. Вони повинні: мати достатній досвід роботи в сільському господарстві; виявляти інтерес до навчання і роботи з клієнтами; мати сильний характер; знати технології вирощування сільськогосподарських культур і тварин та ін. Вибір кандидатів необхідно здійснювати на конкурсній основі. Для забезпечення ефективної діяльності агроконсалтингові формування в Україні доцільно об'єднати в єдиний потужний центр. Для цього в межах адмініструвань сільського господарства районів та областей слід налагодити консультаційну діяльність.

Найпрогресивнішим нині є багатофункціональний обслуговуючий кооператив, який одночасно надає послуги з поставки матеріально-технічних ресурсів, переробки продукції та її реалізації. Учасниками таких підприємств можуть бути не тільки особисті селянські та фермерські господарства, а й виробничі кооперативи, різноманітні товариства тощо. В Україні багатофункціональними є понад 40 % обслуговуючих кооперативів. Найтипівіші з них – агроторгові доми, які формують порівняно великі партії товарів і здійснюють їх збут, забезпечують своїх клієнтів матеріально-технічними ресурсами, надають їм відповідні інформаційно-консультативні послуги тощо.

Саме багатофункціональні кооперативи здатні дієво підтримувати сільгосптоваровиробників, беручи на себе надання різноманітних технічних послуг, постачання та ремонт машин і обладнання, проведення деяких інших робіт за вигідними для замовників тарифами. До кола найбільш великих багатофункціональних формувань, наприклад, Миколаївщини належать обслуговуючі кооперативи "Злагода" та "Промінь" Арбузинського району, "Південна зоря" Баштанського, "Вікторія" Доманівського, "Сила росту" та "Відродження" Казанківського, "Галактика" Первомайського, "Ветсервіс" Снігурівського.

Останніми роками поширення набули створювані при сільських громадах кооперативи з обслуговування селянських і невеликих фермерських господарств, основними напрямками діяльності яких є обробіток земельних ділянок, заготівля і збут продукції, спільне використання складної техніки, матеріально-технічне забезпечення, штучне осіменіння і ветеринарне обслуговування тварин, інформаційно-консультативні послуги тощо. Такі кооперативи створюються, насамперед, там, де сільськогосподарські підприємства не в змозі або не зацікавлені надавати послуги населенню.

При цьому особистим селянським господарствам створювати кооперативи з використання сільськогосподарської техніки краще спільно із фермерськими господарствами. З метою здійснення переробки сільгосппродукції, її реалізації, постачальницької діяльності, отримання інформаційних, юридичних, аудиторських і деяких інших послуг селянським господарствам доцільно кооперуватися з великими аграрними підприємствами, передусім на відгодівлі молодняку великої рогатої худоби та свиней. Свого часу така форма кооперування набула значного поширення в Угорщині, і цей досвід успішно перейняли Закарпатська та інші області України. Його потрібно поширити і на інші регіони країни.

Розвиток кооперативного руху в майбутньому доцільний, насамперед, у напрямі створення кооперативних товариств і асоціацій, асоціацій кооперативів і кооперативних федерацій. У цьому плані перспективним напрямом, на наш погляд, є розвиток міжрегіональної та внутрішньорегіональної кооперації, здійснюваної шляхом створення відповідних інтегрованих структур. Однією з найпрогресивніших її моделей є кластери – галузево-територіальні об'єднання, які можуть стати активізаторами інноваційного розвитку регіонів. Основа кластерного підходу – розвиток мережі зв'язків відповідно до потреб ринку. Метою цих об'єднань підприємств, що співпрацюють з науковими установами й органами місцевої влади, є підвищення конкурентоспроможності власної продукції. Такі формування діють, зокрема, у Хмельницькій області. Їх досвід доцільно було б поширити і на інші регіони країни.

Однією з прогресивних форм взаємовідносин товаровиробників є виробничі системи. Найбільший розвиток у світі вони набули в молокопродуктовому виробництві, де переробні підприємства поступово переходять на замкнений цикл виробництва. На договірній основі з власниками землі та майна сільськогосподарських підприємств такі системи здійснюють організаційно-виробничі заходи, спрямовані на підтримку й розвиток сировинної бази – через створення ферм з вирощування нетелей, розвитку кормової бази для забезпечення аграрних підприємств та особистих селянських господарств високопродуктивною худобою й кормами. У періоди весняно-польових робіт і збирання врожаю вони надають партнерам кредити під продаж молока.

Таку форму взаємин з виробниками сировини обрав, наприклад, Яготинський маслозавод, який має пункти штучного осіменіння корів. Для розробки пропозицій щодо поліпшення якості сировини працівники лабораторії маслозаводу періодично проводять аналіз якості молока безпосередньо на тваринницьких фермах сільськогосподарських підприємств. Завод закуповує за оптовими цінами мийні засоби, пально-мастильні матеріали, корми і в рахунок поставок молока продає їх сільгосппідприємствам за нижчими цінами, ніж інші постачальники, що дає можливість знизити собівартість сировини. Головна перевага такої діяльності – підвищення ефективності як усього виробничого об'єднання, так і кожного його учасника. Дещо інший шлях взаємин з постачальниками сировини обрав один із найбільших в Україні переробників молока – молокозавод "Галактон". Цей молокозавод віддає перевагу роботі з великими підприємствами, відносини з якими

регулюються довгостроковими угодами. До 80 % молока закуповується у сільськогосподарських підприємствах, що забезпечує більш контрольований збір сировини та стабільну якість готового продукту. Використовуючи відносні переваги у витратах (явище економії за рахунок великомасштабного бізнесу), завод закуповує молоко за вищою порівняно з іншими переробними підприємствами ціною, чим стимулює розвиток своєї сировинної бази. Крім того, будучи інтегратором у молокопродуктовому виробництві, "Галактон" на умовах пільгового кредитування закуповує для постачальників різне технологічне устаткування, комбікорми, пально-мастильні матеріали, за які виробники сировини розраховуються молоком [68].

Заслуговує на увагу досвід Білорусі де агропромисловий сектор держави активно впроваджує кооперацію. Усі підприємства й організації АПК (включаючи агросервіс, переробку та збут продукції) стають учасниками інтегрованих продовольчих об'єднань уздовж всього технологічного ланцюжка – від одержання сільськогосподарської сировини до збуту готової продукції. У країні активно створюються холдинги, агропромислові фінансові групи, корпорації, концерни й інші об'єднання, які замикають інтереси всіх учасників на одержанні конкурентоспроможного продовольства, збільшенні його збуту, досягненні максимуму прибутку, освоєнні не тільки внутрішнього, а й зовнішнього ринків [70]. У тваринництві України доцільно було б запровадити досвід Білгородської області Росії [69], де набула розвитку кооперація, що дозволило створити належну матеріальну базу невеликих ферм з вирощування свиней. Спочатку ферми використовуються тут на умовах оренди, а потім господарствам надається можливість їх викупити. Звичайно, останнє в наших умовах стане можливим лише тоді, коли буде створено стабільний ринок молодняка свиней. У вказаній вище області досягається нерозривна єдність процесів інтеграції та кооперації. Участь у ньому приватної французької фірми, що спеціалізується на племінному свинарстві, стала можливою за умови контрактної інтеграції із постачальницько-збутовим кооперативом, який обслуговує велику кількість селянських господарств і фізичних осіб (рис. 5.10).

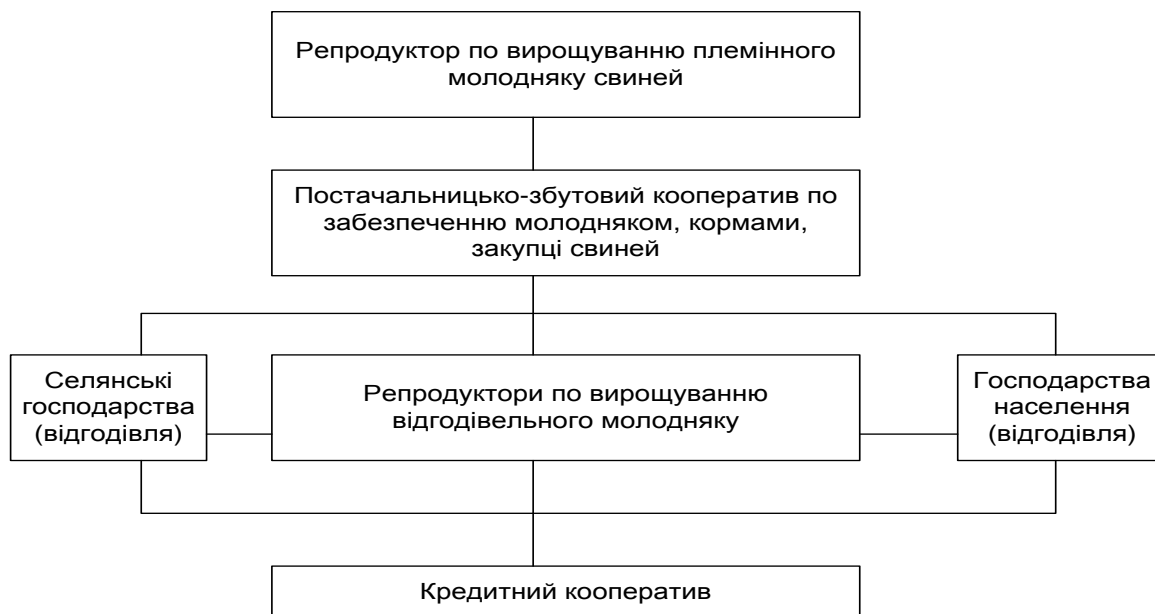


Рис. 5.10. Схема організації виробництва свинини на основі кооперації та інтеграції

Господарства такого формування можуть спеціалізуватися безпосередньо на свинарстві, інші – на вирощуванні зернових, багаторічних і однорічних трав та інших кормових культур. Варта уваги і пропозиція С. Приліпка [56] щодо доцільності включення до складу такого формування молокопереробного та комбікормового заводів, які одночасно можуть входити і до складу інших кооперативів. У даному ж кооперативі вони беруть участь лише тією частиною своєї діяльності, яка стосується виробництва сировини. Молокозавод приймає у селян молоко, переробляє його, збагачує мінеральними речовинами і разом із сироваткою постачає в цех приготування кормів. Комбікормовий завод виготовляє збалансовані комбікорми за спеціальними рецептами окремо для м'ясної, беконної та сальної відгодівлі тварин. У цеху приготування кормів за відповідною рецептурою готують до згодовування різні види кормів, які постачають у племінне господарство та на свиноферми.

До складу свинарського кооперативу доцільно включати і спеціалізоване племінне господарство, яке постачатиме тварин кращих порід сільгосптоваровиробникам, зокрема – і господарствам населення. Причому, останнім постачається і дорощений молодняк із свиноферм аграрних підприємств. Збалансовані концентровані корми надходять до них із комбікормового заводу, а перероблене молоко та сироватка – з молокозаводу.

Економічні відносини між учасниками такого кооперативу доцільно будувати на базі мінімальних закупівельних цін на свинину.

Додаткові ж прибутки (можливі збитки) слід розподіляти між учасниками кооперації пропорційно їх нормативним витратам. Кооперовані підприємства мають бути розташовані на порівняно невеликій відстані одне від одного (що сприяє економії пального при переїздах). Слід визнати, що, незважаючи на вагомий позитивний досвід кооперативної діяльності у країнах ринкової економіки, в аграрному бізнесі України вона поки що не набула достатнього поширення [71; 72; 73]. Основними причинами повільних темпів створення кооперативних структур є:

- неприйняття податковими службами на місцях безприбуткового статусу кооперативів з одночасним вилученням у них податків і на прибуток, і на додану вартість;

- неузгодженість інтересів учасників кооперації, яка зумовлена тим, що переробні й обслуговуючі підприємства неохоче йдуть на втрату свого монопольного положення стосовно сільських товаровиробників – у випадку об'єднання з останніми на принципах кооперування;

- оскільки перші обслуговуючі кооперативи всупереч своїм статутам поступово перейшли на комерційні принципи функціонування, це відштовхнуло селян від їх послуг і самої ідеї створення;

- відсутність у сільгоптоваровиробників достатніх сум фінансових ресурсів;

- відродження та становлення кооперативного сектору в аграрній сфері АПК, на відміну від розвинених країн світу, відбувається без належної державної підтримки (як у правовому колі, так і в кредитуванні, оподаткуванні, фінансуванні тощо) [74; 75].

Одним із важливих стимулюючих чинників розвитку кооперації є створення належних правових умов організації і функціонування кооперативів. Наявне в Україні правове поле потребує вдосконалення. Зокрема, слід визначити умови членства фізичних та юридичних осіб у кооперативі; дати тлумачення про суб'єкти власності на землю і майно та визначити природу власності на об'єкти; передбачити механізм створення сільськогосподарського виробничого кооперативу на основі взаємозв'язків між різними суб'єктами кооперації; чітко визначити частку доходу, яка буде використана на розвиток кооперативу і на формування відповідних фондів; надати більші права асоційованим членам кооперативу тощо. Потребує вдосконалення й існуюча класифікація сільськогосподарських кооперативів, яка нераціональна, оскільки поділяє кооперативи за характером діяльності й не відображає їхньої функціональної ознаки [76].

Через обмеженість інвестиційних ресурсів одним із завдань держави є законодавче передбачення можливості участі іноземного капіталу у створенні кооперативів в аграрному секторі економіки, надання їм відповідних пільг (насамперед – зменшення податкового тиску). Вважаємо, що кооперативна форма господарювання повинна посісти важливе місце в піднесенні національної економіки, адже в умовах конкуренції більшість сільськогосподарських товаровиробників самотійно не в змозі протистояти посередницькому бізнесу. Враховуючи викладене, держава покликана забезпечити законодавчу підтримку й регулювання діяльності кооперативних формувань [77].

Останнім часом поживалися кооперативні процеси серед власників селянських господарств. В історичному плані це традиційна, але незаслужено забута форма кооперації українських селян. Вигода від неї очевидна: стабільний канал реалізації продукції, можливість відстоювати прийнятні ціни на продукцію, зосередити більше уваги на виробництві і домашньому господарстві, уникнути втрати часу на реалізацію продукції, розпочати власну переробку молока, поліпшити племінну справу. Створення кооперативів власників особистих підсобних господарств розглядається як невід’ємна складова процесу становлення кооперативного руху у сільському господарстві. Проте на шляху становлення і розвитку обслуговуючої кооперації в нашій країні існують певні перешкоди, серед яких найсуттєвішими є неадекватне розуміння суті сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що бере свій початок з часів колективізації сільського господарства. Ототожнення колективних господарств з кооперативами призвело до того, що навіть сьогодні багато людей не розуміють принципової різниці між цими двома формами господарювання.

Для успішного розвитку кооперації потрібна значно потужніша державна підтримка, важливими напрямками якої має стати фінансова підтримка, розробка і реалізація спеціальних державних програм. Поряд з цим варто сприяти формуванню регіональних центрів кооперації, в яких разом з дорадчими службами надаватиметься консультативна допомога кооперативам, що створюються, шкіл кооперативних лідерів шляхом проведення навчання й супроводу бажаючих до об’єднання в кооперативи дрібних виробників сільськогосподарської продукції.

Отже, успішне функціонування сільськогосподарських кооперативів дасть змогу підвищити конкурентоспроможність особистих селянських господарств і поліпшити їх соціально-економічний стан. Лише злагоджені дії інститутів влади й сільськогосподарських товаровиробників

можуть бути запорукою успішного функціонування сільськогосподарських кооперативів.

5.5. Взаємодія сільськогосподарських та інших типів кооперативних організацій

Становлення та розвиток сільськогосподарської кооперації є життєво важливою необхідністю для вітчизняного аграрного сектора економіки. Кооперативний рух об'єднує різноманітні кооперативи та їхні союзи, що діють у різних сферах економіки й соціального життя. Різноманітність видів кооперативів обумовлена широким колом економічних інтересів і потреб людей, що об'єднують їх у групи, які різняться не тільки вирішуваними проблемами, але й кількістю членів [185].

Необхідний комплексний розвиток усіх типів кооперації. Різні види кооперативів мають неоднакові, іноді й прямо протилежні економічні завдання. У членів цих кооперативів свої власні специфічні потреби та пріоритети. Підприємницькі кооперативи, виступаючи на ринку як продавці, створюються, як правило, з метою отримання прибутку за рахунок інших учасників ринку. Соціальні кооперативи, навпаки, виступають на ринку колективними покупцями та головною метою ставлять або вирішення соціальних проблем своїх членів, або отримання членами економії витрат, пов'язаних із задоволенням життєвих потреб. Конфлікт в наявності: підприємницькі й соціальні кооперативні організації служать матеріальним інтересам двох прямо протилежних груп людей. Перші хочуть одержати якомога більший прибуток, а другі – хочуть одержати доброякісні товари та послуги якомога дешевше. Кооперативи одного й того ж виду також часто конкурують між собою на ринку, реалізуючи свої господарські функції. Конкуренція між кооперативами послаблює кооперативний рух, підсилюючи несприятливу дію навколишнього економічного середовища.

Наприкінці ХХ ст. ринкова економіка різко збільшила свій вплив у всьому світі завдяки зміцненню ери постіндустріальної економіки та її трансформації в неекономічну систему. Глобалізація світової економіки істотно змінила традиційні торгові бар'єри, збільшила зони вільної торгівлі, послабила державну підтримку сільського господарства, трансформувала світову фінансову систему. Використовуючи переваги сучасних форм комунікацій, капітал став швидше, без затримок рухатись у світі в пошуках найбільш вигідних сфер свого застосування. З економічної точ-

ки зору це означає, що багато кооперативів зіткнулися з великими транснаціональними компаніями, що володіють фінансовими й законодавчими перевагами, яких не мають кооперативи. Вони зіткнулися з набагато більшою конкуренцією, ніж та, яка мала місце в кінці XIX, на початку XX ст., навіть та, що існувала в другій половині XX ст. [136, с. 9-12].

Кооперативні форми організації, з одного боку, втрачають свої позиції в економічно розвинених країнах унаслідок швидкого зростання рівня життя населення, а з іншого – довіру до кооперативів підриває процвітання капіталістичних підприємств. Кооперативи зіткнулися з небувалим тиском капіталу на економічні інтереси людей, які прагнули самостійно вирішувати власні соціально-економічні проблеми, не піддаючись новим життєвим стандартам, що формуються транснаціональними компаніями для різних груп населення планети [136, с. 8-13]. Все це створює реальну загрозу функціонуванню кооперативів. Для процвітання, а у багатьох випадках просто для виживання, кооперативи повинні адекватно відреагувати на ситуацію, що змінилася.

Одним із найважливіших напрямів є об'єднання кооперативів, протиставлення світовій глобалізації кооперативної інтеграції. Замість того, щоб конфліктувати, кооперативам різних типів і видів необхідно визначити загальні перспективи й можливості для розвитку взаємодопомоги всередині кооперативного сектора національної та світової економіки.

Усе різноманіття кооперативів об'єднує одна ознака – визнання і реалізація у практичній діяльності кооперативних принципів:

- взаємодопомога (об'єднання ресурсів членів кооперативу);
- самоврядування (встановлення і регулювання членами кооперативу внутрішніх відносин у кооперативі);
- взаємна відповідальність (солідарна відповідальність членів кооперативу за прийняті кооперативом зобов'язання);
- управління ризиками (дотримання принципів оптимізації ризиків);
- локальна і регіональна орієнтація (повне врахування потреб членів кооперативу);
- мобілізації і заощадження (формування кредитних ресурсів кооперативу).

Будь-який кооператив тільки тоді визнається кооперативом, коли він визнає кооперативні цінності й усі принципи кооперативного руху та слідує їм на практиці. Значення цього принципу особливо зростає в XXI ст., у зв'язку з формуванням неекономічної системи, що характеризується глобалізацією всіх сторін життя суспільств. Якщо кооперативи

мають намір повністю використовувати свій потенціал, зберегти привабливість в умовах принципово змінного світу, то вони можуть домогтися цього за допомогою постійної та практичної співпраці. Проблема взаємодії кооперативів є актуальною не тільки для української кооперації, але і світового кооперативного руху.

Важливим напрямом розвитку кооперативних процесів в Україні має стати взаємовигідне об'єднання аграрних товаровиробників, підприємств харчової індустрії, торгових і обслуговуючих підприємств. Розвиток повинні одержати об'єднання з виробництва зерна, його переробки й виробництва хлібобулочних виробів, випуску молока й м'ясопродуктів-напівфабрикатів готових до вживання та ін. Головні вимоги при оптимізації системи економічних взаємин учасників кооперативних процесів полягають у раціональному поєднанні інтересів аграрних виробників, переробників, торгових структур і суб'єктів ринку, які обслуговують дані процеси.

Кооперативи повинні частіше використовувати можливість ведення сумісних ділових проектів і прагнути до цього практичними методами, переслідуючи інтереси своїх членів. У сучасних умовах вони повинні частіше, ніж це робилося раніше, розглядати можливості спільної діяльності. При цьому кооперативи мають унікальну можливість безпосередньо захистити й розширити інтереси звичайних людей.

Прикладом такої ділової співпраці може бути спільна діяльність зернових переробних сільськогосподарських кооперативів і споживчих товариств, що мають у своєму розпорядженні хлібопекарські підприємства й торгову мережу. Вироблене першими кооперативами борошно можуть використовувати споживчі кооперативи для виробництва хлібобулочних виробів і їхньої реалізації.

Важливою проблемою кооперативних організацій є формування фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності. Більшість споживчих кооперативів здійснюють пошук капіталів у рамках своєї організації. Це симптоматично для традиційного кооперативного підходу, оскільки кооперативи завжди концентрували увагу на членському капіталі й капіталі як результаті господарської діяльності. Іншим джерелом фінансових ресурсів розглядаються кредити комерційних банків, або комерційні кредити. У той же час недостатньо приділяється уваги іншим джерелам, що з'явилися останніми роками, формуванню капіталу й загальному управлінню фінансами на рівнях кооперативного сектора. Для вирішення цієї проблеми кооперативи можуть привертати вільні кооперативні фінансові ресурси. З іншого боку, багато потенційних кооперативних

фінансових ресурсів не координуються належним чином і велика їх частина йде за межі кооперативного сектора, нерідко тим самим підтримуючи конкурентів кооперативів. Інакше кажучи, існує потреба в розробленні ефективних моделей співпраці між кооперативами в галузі формування фінансових ресурсів. Існують різні приклади таких моделей.

1. Створення кооперативних банків у регіонах. Кооперативний банк може виконувати функцію багатоцільового регулятора наявних заощаджень і виробничих потреб, як і будь-який банк, але при цьому він додатково має у своєму розпорядженні активний і високопрофесійний підрозділ, співробітники якого покликані консультувати кооперативи з питань використання ресурсів з урахуванням перспективи й управління ними.

2. Створення кредитних об'єднань кооперативів або входження кооперативів в існуючі кооперативні кредитні об'єднання як їхній член. Без цих структур кооперація є суттєво залежною від комерційних банків. Крім того, участь у кредитних кооперативах сільськогосподарських виробничих і обслуговуючих кооперативів, організацій споживчої кооперації дозволить спростити розрахунки за вироблену продукцію, поліпшити організацію господарських зв'язків.

3. Створення страхових кооперативів і залучення їхніх фінансових ресурсів для розвитку нових кооперативів. Звичайно, нові кооперативні товариства стикаються з проблемою отримання необхідних коштів у початковий період діяльності. Страхові кооперативи можуть інвестувати частину своїх коштів у розвиток кооперативного руху.

На сучасному етапі структурної перебудови аграрного сектора й у зв'язку з комерціалізацією кредитно-фінансової системи одним із напрямів розвитку кооперації в Україні має стати формування сільськогосподарських кредитних кооперативів, що забезпечують безперебійне й у потрібних обсягах кредитування членів-пайовиків. Кредитна кооперація широко розповсюджена в країнах з розвинутою економікою. Так, фермери США одержують через кредитні кооперативи щорічно до 40 % довгострокових і до 20 % короткострокових позик, в Німеччині відповідно 45 % і 24 %, а у Фінляндії тільки короткострокові позики складають 50 %. У Нідерландах на частку кредитних кооперативних структур припадає 90 % кредитування аграрного сектора, у Франції – 70 %, в Японії до 50 %, у США – 26 %. У 90-х рр. XX ст. почалося відродження кредитної кооперативної діяльності в колишніх соціалістичних країнах. Так, у Польщі частка кооперативів на ринку кредитів складає 10 %, в Угорщині – 15 % [7, с. 17-18].

Привабливість цієї форми організаційного кредиту полягає в тому, що в кооперативних кредитних установах позикові процентні ставки значно нижчі, ніж у комерційних. Перевага кооперативного кредиту полягає ще й у тому, що близькість розташування кредитних кооперативів до своїх членів-пайовиків дає останнім можливість з легкістю користуватися послугами незалежно від розміру господарства. Своєю чергою кооперативи легко контролюють цілеспрямованість і ефективність використання виданих ними кредитів і своєчасність їх повернення. Концептуально така форма розвитку кооперації повинна мати багаторівневу структуру від сільських (низових) кредитних кооперативів до регіональних кооперативних банків і центрального кооперативного союзу з чітким розмежуванням функцій між собою.

Під системою сільськогосподарської кредитної кооперації розуміється організаційно-економічна структура взаємозв'язаних і субпідрядних ланок на різних регіональних рівнях. Основою діяльності кредитного товариства або кредитного кооперативу є мобілізація коштів членів кооперативу, залучення позичкових ресурсів і використання їх для видачі позик членам кооперативу, передусім на виробничі цілі, тобто надання кредитно-фінансових послуг членам кооперативу. Кредитний кооператив у своїй діяльності повинен керуватись принципами, які було прийнято на конгресі Міжнародного кооперативного альянсу в 1995 р.

Першим рівнем низової структури системи кредитної кооперації є первинні кредитні кооперативи, що створюються в рамках мінімальної адміністративно-територіальної одиниці. Сільські кооперативи створюються на добровільних засадах шляхом об'єднання грошових коштів учасників кооперації. Такі кооперативи є універсальними кредитними установами, якнайповніше обізнаними про кон'юнктуру місцевих ринків і економічний стан своїх клієнтів. Основною метою таких кооперативів є залучення засобів і надання позик своїм членам.

Проте первинний кредитний кооператив, будучи невеликим за капіталом і чисельним складом, на початковому етапі свого функціонування не в змозі організувати ощадно-позикову діяльність, що вимагає відповідного фінансового забезпечення, тому виникає об'єктивна необхідність входження низових кооперативів у регіональні кредитні кооперативи (другий рівень).

Основним завданням регіональної системи кредитної кооперації є забезпечення невеликих за чисельністю і капіталом сільських кредитних кооперативів юридичною самостійністю і, в той же час, можливістю че-

рез регіональні кооперативи користуватися всіма перевагами крупних кредитних організацій.

Розвиток системи кредитної кооперації в агропромисловому комплексі зумовлено низкою чинників, серед яких об'єктивна потреба аграрного сектора регіону у фінансових ресурсах і небажання банківських структур кредитувати малий агробізнес. Завдання, що стоять перед сільськогосподарськими кредитними кооперативами, є як економічними, пов'язаними з розширенням аграрного виробництва, так і соціальними, тобто спрямованими на поліпшення життєвого рівня жителів сільської місцевості. Саме фермерські й особисті селянські господарства є соціальною базою розвитку кредитної кооперації. Кооперативний кредит вигідний для фермерських господарств, новостворених і діючих сільськогосподарських підприємств, а також для окремих громадян.

Об'єктивними передумовами подальшого розвитку єдиної системи кредитної кооперації є: зміцнення законодавчої бази на державному рівні; наявність великої кількості фермерських господарств, не охоплених кооперацією, які потребують фінансових ресурсів; співпраця з комерційними банками; відсутність конкуренції у сфері кредитування в сільській місцевості. До перешкод, що зустрічаються в даний час на шляху розширення системи кредитної кооперації, відносяться: відсутність в країні єдиного органу, що координує діяльність системи кредитної кооперації на регіональному рівні; недостатня підтримка з боку органів влади; високий ступінь ризику, пов'язаний із сезонністю в сільськогосподарському виробництві.

Реальним шляхом залучення коштів для становлення кредитної кооперації може стати участь різних організаційно-правових формувань на пайових засадах у створенні кредитних установ на рівноправних, партнерських і взаємовигідних умовах. Максимальний ефект від цього заходу буде досягнуто, якщо цей процес здійснять у всьому регіоні, тим самим буде вирішено проблему необхідності формування регіональних кооперативних структур з нуля.

Кредитні спілки – небанківські фінансові установи, які нині відіграють важливу роль у кредитуванні пересічних мешканців міста й села, серед яких багато дрібних і середніх сільськогосподарських товаровиробників. Активізація кредитних спілок почалась із прийняттям Закону України "Про кредитні спілки" у грудні 2001 р. Серед наданих "сільських кредитів" можна умовно виділити три групи: на ведення фермерських та особистих селянських господарств, на розвиток сільського бізнесу (де основу складає торгівля), на споживчі потреби.

У випадку, якщо сільгоспвиробники невеликого населеного пункту не мають можливості створити кредитну спілку через брак коштів і специфіку сезонного попиту на кредити, реальним шляхом до вирішення їхніх фінансових проблем може стати створення кредитного кооперативу (товариства) типу Ф. Райффайзена. Така модель поки що відсутня в сучасній Україні, але вона була досить популярною в Європі, починаючи з другої половини XIX ст., та у вітчизняній практиці дорадянського періоду під назвою "кредитне товариство" [136, с. 56]. Ідея такого кредитного кооперативу полягає в тому, що його позичковий фонд формується не за рахунок грошових внесків від членів (що є визначальним для кредитної спілки), а за рахунок пільгового кредитування з боку держави.

Одним з напрямів інтеграції господарської діяльності кооперативів різних видів є створення кооперативами спільних підприємств у сфері виробництва, зберігання, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції, побутового та торгового обслуговування своїх членів. Створення виробничих і збутових кооперативів сумісне зі споживчими кооперативами підприємств у сфері виробництва, зберігання, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції дозволить деякою мірою згладити природні суперечності, що виникають між кооперативами-виробниками (продавцями) і кооперативами-покупцями (торгівлею), оскільки всі вони будуть зацікавлені в підвищенні ефективності створених підприємств. Створення спільних підприємств дозволяє вирішити проблему конкуренції між кооперативами, яка стає все більш серйозною, оскільки виробничі та збутові кооперативи формують і розвивають свою торгову мережу, а споживчі кооперативи – виробничу базу. Крім того, розвиток спільної діяльності кооперативів у сфері виробництва й реалізації продукції і послуг, разом з інтеграцією у фінансовій сфері, сприяє зміцненню кооперативного сектора економіки України, роблячи його все більш стійким і конкурентоспроможним.

Об'єднанню кооперативів на вищому рівні (об'єднання кооперативів або спільні підприємства) може передувати спільна діяльність на основі договорів з метою реалізації окремих проектів або надання допомоги у вирішенні окремих проблем, що виникають перед кооперативами різних видів. Сільськогосподарські виробничі й обслуговуючі кооперативи можуть на договірній основі брати участь у формуванні товарних і сировинних ресурсів споживчих товариств. Споживча кооперація може надавати послуги з переробки виробленої сільськогосподарськими кооперативами продукції (переробка м'яса, транспортні послуги, торгове обслуговування, організація харчування членів сільськогосподарських коопера-

тивів у період польових робіт і т.д.), здійснювати страхові послуги. На договірних відносинах можуть будуватися взаємини з кредитними кооперативами, що мають у своєму розпорядженні фінансові ресурси та шукають шляхи їх надійного й вигідного розміщення.

Особливістю кооперативного руху є те, що діяльність кооперативів, як правило, обмежена зоною мешкання його членів. Якщо на якій-небудь території створено декілька кооперативів різних видів, то в них можуть входити одні й ті ж люди, які вирішують за допомогою цих кооперативів свої економічні й соціальні проблеми. Наприклад, фермери, що проживають на території одного адміністративного району, можуть бути членами сільськогосподарського виробничого, обслуговуючого (збутового, переробного й т.д.) кооперативів, а також членами кредитного кооперативу та споживчого товариства, цілі й економічні інтереси цих фермерів одні й ті ж. Вирішення подібних протиріч може бути досягнуте не тільки шляхом створення спільних підприємств кооперативами або створення цими кооперативами об'єднань вищого рівня (територіальний союз кооперативів), але і шляхом реорганізації діючих кооперативів в єдиний багатоцільовий кооператив. Основою подібного кооперативу можуть бути споживчі товариства системи споживчої кооперації, оскільки в них більше членів організації, які мають багатий досвід багатогалузевої діяльності та більш розвинена матеріально-технічна база.

Сільськогосподарські товаровиробники мають можливість створювати виробничі, обслуговуючі, кредитні кооперативи та їх об'єднання (союзи). До завдання районного об'єднання входить переробка й реалізація виробленої продукції. Організація єдиного ланцюга "виробництво – переробка – реалізація" дозволяє членам об'єднання ефективніше використовувати земельні ресурси та проводити маркетингову діяльність. На обласному рівні в союзи сільськогосподарських кооперативів можливим є входження банківських структур, підприємств із переробки продукції, районних союзів різних кооперативів і т.д. Створення союзів (асоціацій) кооперативів дозволяє розвивати кооперативний рух, ширше розповсюджувати кооперативні знання та передовий досвід кооперативних формувань.

У процесі розвитку й функціонування кооперативи будуть об'єднуватися, інтегруватися залежно від характеру та видів взаємозв'язків. Характер кооперативних зв'язків може бути горизонтальним і вертикальним. В Україні існують реальні можливості для горизонтальної інтеграції споживчої й аграрної кооперації та створення спільних об'єктів і структур постачальницького, маркетингового, збутового, переробного характеру.

Загальновідомо, що на селі функціонує розгалужена мережа об'єктів споживчої кооперації, яка може ефективно взаємодіяти з аграрною кооперацією. За підрахунками, формування в аграрному секторі обслуговуючої кооперативної інфраструктури на базі торговельних, заготівельних і переробних об'єктів споживчої кооперації дозволить суттєво знизити витрати і час. Це дозволить створити свою, українську модель системи обслуговуючих кооперативів у аграрній сфері.

На основі вертикальної кооперації можливе об'єднання сільськогосподарських, споживчих, кредитних, переробних кооперативів з метою створення господарських систем із завершеним технологічним циклом, наприклад, виробничо-збутових, постачальницько-збутових кооперативних об'єднань. Виходячи з досвіду багатьох країн, не виключена можливість інтеграції споживчої і кредитної, аграрної і кредитної кооперації.

Нинішній етап соціально-економічного розвитку агропромислового комплексу України повинен розглядатися з точки зору створення передумов для переходу сільськогосподарської кооперації на якісно новий ступінь розвитку. Ключовим моментом тут повинна стати не тільки державна законодавча й матеріальна підтримка кооперації, але й більш тісна інтеграція в АПК, що полягає в формуванні системи кооперативних структур.

Таким чином, у майбутньому на основі різних видів кооперативів сформується регіональний сектор кооперативної економіки. Об'єднання в кооперативний сектор повинно відбуватися двома шляхами: внутрішня системна інтеграція кооперативних утворень і створення загальнонаціонального кооперативного сектора економіки.

Кооперативний сектор економіки в Україні реально існує, розвивається, однак практично не знайшов офіційного визнання. Одна з причин – розрізнене існування всіх видів кооперативів, тому необхідним є їх інтеграція. Вищою формою інтеграції в кооперації виступає вертикальна, під якою розумітимемо створення національного кооперативного об'єднання, яким може стати асоціація, союз. Створення загальнонаціонального об'єднання відповідає загальній тенденції суспільного розвитку.

Теоретичною основою інтеграції кооперативів в єдине національне об'єднання є соціальна природа всіх видів кооперативів. Наявність загальнонаціонального кооперативного центру створить умови для формування кооперативного сектора економіки й допоможе кооперативному співтовариству досягти його офіційного статусу, поряд з державним і приватним, як це має місце в більшості країн світу. Механізм інституціалізації кооперативного сектора включає: відображення в Конституції

України й Цивільному кодексі кооперативної власності як самостійної форми власності; відновлення в формах, розробках і публікаціях Держкомстату України даних про кооперативний сектор економіки; розробка чіткої національної стратегії розвитку кооперативного сектора; створення структурного підрозділу, координуючого діяльність кооперативного сектора економіки з органами державної влади й управління.

Оформлення реально існуючого кооперативного сектора економіки, надання йому офіційного статусу дозволить увійти до Міжнародного кооперативного альянсу не окремим видам кооперативів (споживчим), а національною кооперативною організацією, що підвищить престиж української кооперації в міжнародному кооперативному русі.

На основі проведеного дослідження можна зробити окремі узагальнюючі висновки:

1. Процеси глобалізації, які знаходяться в основі формування неекономічної системи, створюють реальну загрозу самому існуванню кооперативного руху. Адекватною реакцією з боку кооперативів і їх союзів повинні стати подолання конкуренції між кооперативами різних типів і видів та інтеграція кооперативного руху не тільки в рамках національних економік, а й за їхніми межами. Ідеологічною основою процесу інтеграції кооперативів і глобалізації кооперативного руху може стати визнання кооперативами основоположного принципу "Співпраця між кооперативами", який припускає, що кооперативи обслуговують своїх членів найефективніше та підсилюють кооперативний рух спільною роботою всіма практичними засобами з допомогою місцевих, національних і міжнародних кооперативних структур.

2. Кооперативний рух має унікальну можливість допомогти в гармонізації інтересів різних груп людей, що є виробниками та споживачами товарів і послуг, власниками та працівниками. У той час, як держави втрачають здатність контролювати процеси розвитку національної і міжнародної економіки, кооперативи здатні об'єднати людей з метою захисту та розширення їхніх інтересів, протистояти пануванню транснаціональних корпорацій шляхом формування транснаціональної кооперативної корпорації, заснованої на кооперативних цінностях і принципах.

3. Взаємодія кооперативів різних видів створює можливості для зміцнення кооперативного сектора економіки, підвищення її частки в створенні внутрішнього валового продукту. Це сприяє підвищенню соціальної ролі кооперативного руху шляхом створення нових робочих місць, залучення до процесу виробництва людей пенсійного віку, надання допомоги населенню в задоволенні нагальних потреб.

4. Актуальною є робота зі створення та зміцнення національних союзів кооперативів нового типу, включаючи сільськогосподарські виробничі, збутові, обслуговуючі, кредитні, страхові й т.д.

5. Інтеграція українського кооперативного руху повинна здійснюватися не тільки на національному рівні, а й на рівні регіонів. Цьому може сприяти створення регіональними союзами кооперативів різних видів своїх асоціацій (регіональних кооперативних центрів). Кооперативи повинні частіше використовувати можливості ведення сумісних ділових проєктів, захищаючи при цьому інтереси своїх членів. Перспективним є створення багатоцільових кооперативів.

6. Важливою проблемою кооперативних організацій є формування фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності. В умовах фінансової глобалізації необхідним є зміцнення фінансової бази кооперативів за рахунок мобілізації тимчасово вільних фінансових ресурсів кооперативного сектора економіки країни й використання їх на користь національного кооперативного руху. Істотну роль у цьому може відіграти створення регіональних кооперативних банків.

7. Серед фінансових закладів, які працюють на ринку кредитних послуг і обслуговують сільськогосподарських товаровиробників, важливого значення набуває система сільської кредитної кооперації. На жаль, ще не склалася надійна система сільського кредитування: державні кредитні ресурси або взагалі не доходять до більшості сільськогосподарських товаровиробників, або їх розподіл є безсистемним. Поза кредитною системою, по суті, перебувають дрібні фермерські й селянські господарства. Тому особливу увагу необхідно надавати сільським кредитним кооперативам, які є джерелом поповнення обігових коштів і першочергового капіталу для малого й середнього бізнесу. Для ефективної роботи існуючих кредитних спілок необхідна взаємодія між обласними асоціаціями. Створення єдиної системи дозволить надавати якомога більше послуг, обсяги яких нині обмежені (в основному це споживче кредитування).

З метою забезпечення успішного функціонування кооперативу важливим є: взаємодопомога (об'єднання ресурсів членів кооперативу); самоврядування (встановлення і регулювання членами кооперативу внутрішніх відносин у кооперативі); взаємна відповідальність (солідарна відповідальність членів кооперативу за прийняті кооперативом зобов'язання); управління ризиками (дотримання принципів оптимізації ризиків); локальна і регіональна орієнтація (повне врахування потреб членів кооперативу); мобілізація і заощадження (формування кредитних ресурсів кооперативу).

5.6. Кредитні спілки та їх роль у підвищенні рівня життя сільського населення

Розрізняють десять фактів вагомого внеску кредитних спілок у підвищення стандартів життя в Україні

1. Кредитні спілки обслуговують переважно місцеве населення (районні центри, СМТ, села), де кількість банківських установ незначна.

За результатами Асоціації кредитних спілок України **кожна п'ята спілка працює виключно у селищах та селах, а ще половина із загальної кількості – у районних центрах та містах до 100 тис. осіб.** В Україні нараховується 259 кредитних спілок, чисельність членів кожної становить менше 1 тис. осіб. Такі кредитні спілки організовуються переважно в районних центрах, селищах міського типу та селах, в яких комерційним банкам утримувати філії немає вигоди. В цілому ж 68 % керівників кредитних спілок, які брали участь в опитуванні, вважають за доцільне встановлення територіальних обмежень до роботи КС (зокрема в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці).

Довідково: Кредитна спілка «Благодійниця» в с. Шульгинка Старобільського району Луганської області протягом 2010 р. видала 379 кредитів на суму 1,7 млн грн. При цьому в селі функціонує паралельно лише 1 банківська установа.

2. Кредитні спілки мають вагому частку у кредитних відносинах населення на місцевому рівні. На кінець 2009 р. в Одеській області обсяг кредитування КС населення вже зрівнявся з обсягами банківського кредитування (за кредитами зі строком погашення до 1 року). У Черкаській області кожна третя гривня загального обсягу кредитів населенню зі строком погашення до 1 року видана КС, у Луганській, Тернопільській, Херсонській та Чернігівській областях – кожна четверта гривня, в АР Крим та Севастополі, Закарпатській та Івано-Франківській областях – майже кожна п'ята гривня короткострокових кредитів видана КС.

3. Кредитна кооперація в Україні вже сьогодні здатна вдвічі підвищити доступ населення, особливо сільського, до найбільш затребуваних фінансових послуг, таких як грошові перекази та сплата поточних рахунків. За останні 5 років кількість філій комерційних банків скоротилась вдвічі (до 741 од.), тоді як кількість кредитних спілок залишилась практично на тому ж рівні і становить 679 од. За результатами опитування 79 % керівників кредитних спілок переконані – надання можливості

КС відкривати та вести рахунки для своїх членів, здійснювати платежі та обслуговувати кредитні картки забезпечило б додаткові стимули для розвитку кредитної кооперації в Україні.

4. Кредитні спілки підтримують платоспроможність місцевого населення, пропонують вигідніші умови, ніж комерційні банки.

Попередній аналіз активності роботи КС та динаміки роздрібного товарообороту показує пряму залежність між ними.

За результатами опитування 75 кредитних спілок з'ясовано, що *середній розмір кредиту становив у 2010 р. 6,5 тис. грн.* Відсоткові ставки за такими кредитами (40 %) були практично вдвічі нижчими від рівня ефективних ставок банківських кредитів (55-85 %).

5. Кожен другий кредит надається для вирішення соціальних питань місцевого населення. Це, переважно, кошти для лікування, навчання, організації весілля, народження дитини, енергозберігання, придбання побутової техніки для своїх осель, ремонту та ін.

6. Кожен десятий кредит надається для розвитку приватного бізнесу (фермерство, ОСГ, підприємництво). Цей показник значно зріс би у разі розширення кола споживачів послуг КС за рахунок юридичних осіб. Зазначену законодавчу ініціативу підтримують 79 % опитаних КС, і ще стільки ж відзначили зацікавленість юридичних осіб в отриманні кредитів в КС.

7. Відсутність витрат суспільства на систему кредитної кооперації, досить висока надійність функціонування системи. Навіть без законодавчих вимог щодо запровадження належного рівня самоорганізації та самоконтролю рівень проблемних кредитів в системі кредитної кооперації, за оцінками міжнародних експертів, становить близько 30 %, тоді як у банківській системі України цей показник досяг 50%. Водночас, для підтримки банківського сектора уряд України виділив десятки мільярдів гривень, тоді як для кредитних спілок – 0 грн.

8. Динаміка участі населення у кредитній кооперації України в 3-4 рази перевищує показники Європейських країн. З 2005 р. чисельність членів КС України подвоїлась, тоді як в ЄС – зросла на 10,8 %, в Болгарії – на третину, в Іспанії та Італії – на 29 %, в Німеччині зростання на 80 % досягнуто лише за 30 років.

9. Більше 60 % кредитних спілок, які брали участь в опитуванні, надають благодійну допомогу.

10. Кредитні спілки виступають каталізатором розвитку демократії та громадянського суспільства, сприяють підвищенню ролі та впливу громадськості на соціально-економічні процеси регіонів.

Модель позитивного досвіду «Сільські кредитні спілки» описує процес реєстрації кредитної спілки, надає відповідну законодавчу базу, інформаційні матеріали, статистичні дані щодо пілотних сільських кредитних спілок, брошури, інші шаблони та документи, що демонструють особливості сільських кредитних спілок, створених в рамках Програми DFID «Програма підвищення рівня життя сільського населення в Україні».

Перед тим як приступити до впровадження моделі позитивного досвіду, слід ознайомитися з її структурою. Вона складається з трьох компонентів, які взаємопов'язані між собою. Структура компонентів наступна:

- Формулювання конкретних цілей;
- Заходи, які треба вжити для досягнення поставлених цілей;
- Результати, що конкретно досягнуто в результаті конкретних заходів.

Виділяють три основні компоненти Моделі

Компонент 1: Підготовча робота ініціативної групи до установчих зборів спілки

Цілі:

- Ознайомлення ініціативної групи з відповідними документами щодо організації та функціонування кредитної спілки;
- Підготовка статутних документів.

Заходи:

Організація ініціативної групи з кількох осіб (мінімум трьох). Бажано, щоб у ній були люди, які знають економіку, право, бухгалтерію, і які ще до Установчих загальних зборів встигнуть опанувати існуюче законодавство про кредитні спілки і, по можливості, познайомляться з практикою діяльності існуючих кредитівок.

Ініціативна група здійснює всю необхідну підготовчу роботу по проведенню Установчих зборів спілки. В першу чергу, така робота полягає в підготовці проектів установчих документів та залученні необхідної для заснування спілки кількості одностумців.

Результати:

Підготовлені статутні документи. Дивіться Шаблони та документи у додатках:

Компонент 2: Проведення установчих зборів та підписання угоди про заснування кредитної спілки

Цілі:

- Проведення установчих зборів щодо створення сільської кредитної спілки;
- Прийняття Статуту;
- Обрання керівних органів (Правління, Спостережної Ради, Кредитного Комітету);
- Підписання угоди про заснування кредитної спілки.

Заходи:

Установчі Збори повинні прийняти ряд обов'язкових рішень, які фіксуються у протоколі зборів. До таких рішень, зокрема, відносяться:

1. Рішення про створення кредитної спілки з відповідною назвою. За це рішення повинні проголосувати не менше 50 осіб, що беруть участь у зборах, оскільки саме у такому складі може бути створена спілка згідно статті 6. Закону України «**Про кредитні спілки**».

2. Рішення про прийняття Статуту спілки та тексту угоди про заснування.

Згідно статті 7 Закону України «Про кредитні спілки», Статут кредитної спілки повинен містити наступне:

1. найменування кредитної спілки та її юридичну адресу;
2. мету створення і завдання кредитної спілки;
3. ознаку членства у кредитній спілці;
4. порядок утворення та діяльності органів управління кредитної спілки, порядок утворення філій та відділень, їх повноваження;
5. права та обов'язки членів кредитної спілки;
6. умови і порядок вступу до кредитної спілки, порядок припинення членства;
7. порядок сплати вступних та інших внесків;
8. джерела надходження і порядок використання коштів та іншого майна кредитної спілки, в тому числі порядок і умови надання кредитів членам кредитної спілки, порядок формування та використання фондів, утворюваних спілкою;
9. порядок звітності та здійснення контролю за діяльністю органів управління кредитної спілки;
10. порядок внесення змін і доповнень до статуту кредитної спілки;
11. порядок припинення діяльності кредитної спілки та вирішення майнових питань у зв'язку з її ліквідацією (реорганізацією);
12. порядок покриття можливих збитків кредитної спілки;
13. порядок розподілу доходів кредитної спілки.

Статут кредитної спілки може містити й інші положення щодо організаційних, господарських та інших питань її діяльності.

3. Рішення про обрання відповідних статутних органів. Як правило, при заснуванні кредитної спілки обирають склад Правління спілки в кількості 5 членів, кредитного комітету – 3 членів, спостережної ради – 3 членів, ревізійної комісії – 3 членів.

4. Рішення про уповноваження кількох учасників Установчих Зборів (як правило, членів обраного правління) для підписання від імені засновників спілки засновницької угоди.

5. Крім цього, установчі збори можуть приймати інші рішення, які на розсуд засновників є необхідними: наприклад, визначити порядок покриття витрат на реєстрацію; прийняти положення про регламент роботи окремих органів управління та джерела формування спеціальних фондів; визначити пріоритетні види послуг та механізми їх надання.

За результатами проведення Установчих зборів складається протокол, який підписують їх голова та секретар. До протоколу у вигляді додатку готується список учасників зборів, що взяли участь у створенні спілки. Крім прізвища, ім'я та по-батькові учасників в додатку вказуються основні паспортні дані учасників.

Результати:

- Протокол рішень установчих зборів.
- Рішення про підписання засновницької угоди.
- Затвердження Статуту кредитної спілки.
- Заяви вступу до кредитної спілки.
- Реєстраційні картки членів кредитної спілки.

Угода про заснування кредитної спілки.

Важливо зазначити, що:

Сільські кредитні спілки, створені за підтримки Програми DFID «Підвищення рівня життя сільського населення в Україні», були засновані згідно старої процедури реєстрації.

Статус та основи роботи спілок в нашому правовому полі визначають на сьогодні Закон України «**Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг**» (№ 2664-III від 12 липня 2001 р.) та Закон України «**Про кредитні спілки**» (№ 2908-III від 20 грудня 2001 р.).

Саме зараз більшість діючих в Україні кредитних спілок залиша-

ються зареєстрованими в юрисдикції «Тимчасового Положення про Кредитні Спілки в Україні», що діяло згідно із Указом Президента України від 20 вересня 1993 р. Процедура реєстрації кредитних спілок, визначена згідно із «Тимчасовим Положенням», передбачала узгодження статутів КС щодо питань кредитування та розрахунків із Національним Банком України із подальшою реєстрацією органами юстиції як окремого виду громадської організації.

Тобто, для того щоб зареєструвати кредитну спілку згідно старої процедури, необхідно було:

1. Провести установчі збори членів спілки (не менше 50 осіб), на яких:

- приймається рішення про створення спілки на базі відповідної спільноти;
- схвалюється Статут спілки (розроблюється на основі типового статуту);
- обираються керівні органи кредитної спілки;
- визначаються основні положення кредитної та іншої фінансово-технічної діяльності;
- уповноважуються 3-5 осіб для здійснення державної реєстрації спілки.

2. Підписати уповноваженими зборами особами засновницьку угоду про створення спілки, завіривши її у нотаріуса.

3. Узгодити статут спілки з питань кредитування та розрахунків в обласному управлінні Національного Банку України.

4. Здати відповідні документи у реєструючий орган (Київське міське або обласне управління Юстиції).

При цьому слід зауважити, що засновницька угода, яку було внесено в список необхідних для реєстрації документів кредитної спілки аналогічно суб'єктам підприємницької діяльності, для інших громадських організацій не передбачена. Погодження статутів спілок обласними управлінням Нацбанку здійснювалось згідно з наказом Голови Правління Національного Банку № 41 від 17.03.94 «Про положення про погодження Статуту кредитних спілок з питань кредитування та розрахунків і надання позичок кредитним спілкам».

Зараз усі раніше зареєстровані кредитні спілки повинні пройти перереєстрацію у Державній Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, згідно нових документів.

5.7. Агрокредитування в Україні

В умовах поглиблення ринкових відносин зумовлюється необхідність розвитку малих фермерських і сільських господарств, яких в Україні більшість, але банки здебільшого кредитують агрохолдинги, а кредитні спілки позбавлені цієї можливості. Водночас, сьогодні саме кредитні спілки чи не єдині, хто надає кредити дрібним сільгоспвиробникам та особистим підсобним господарствам. Тільки за період 2005-2012 рр. українські кредитні спілки надали кредитів на суму 29 млрд грн майже 3,5 мільйонам громадян. А впродовж 2013-го та I півріччя 2014 р. пересічним українцям видали кредитів на 1,6 млрд грн.

Нині громадяни України очікують давно потрібних соціально-економічних реформ, що повинні покращити їхній добробут, піднявши соціальні й економічні стандарти життя на вищий рівень. І в цих змінах обов'язково має бути місце для кредитних спілок, адже наразі завдяки своїй самоорганізації українці-члени КС власними силами покращують добробут, вирішують соціальні потреби. Кошти, які залучають кредитні спілки від громадян, працюють на користь суспільства, створюючи нові робочі місця, збільшуючи добробут громад.

Маючи 20-річний професійний досвід, українські кредитні спілки можуть і готові виступити дієвими посередниками між державою, малим і середнім бізнесом, фермерським і сільськогосподарським виробником, пересічним громадянином.

Значний вклад у те, щоб кредитні спілки надавали якісні кредитні послуги малим і середнім сільгоспвиробникам уже кілька років, робить проект міжнародної технічної допомоги «АгроІнвест в Україні».

Головна мета проекту – надати технічну допомогу, що сприятиме економічному зростанню України шляхом розвитку сільськогосподарського сектора, а це, в свою чергу, збільшить внесок України до міжнародних зусиль із забезпечення продовольчої безпеки.

З метою реалізації цілей проекту, була створена робоча група, до якої залучили 29 кредитних спілок-членів Всеукраїнської асоціації кредитних спілок (КС ВАКС).

Завдяки плідній співпраці з проектом «АгроІнвест в Україні», кредитні спілки шукають і знаходять власні індивідуальні підходи до

фермерів і сільгоспвиробників, навчаються оцінювати їхню кредитоспроможність і можливі ризики, розробляють окремі кредитні продукти, ведуть адресну кампанію, у рамках якої пояснюють сільгоспвиробникам можливості такого кредитування й швидкість окупності вкладених у виробництво коштів.

Результати співробітництва КС ВАКС і проекту «АгроІнвест в Україні» можна розділити на кілька напрямів. Один з головних - впровадження нових кредитних продуктів, зокрема з використанням матеріалів тренінгу проекту «АгроІнвест в Україні» — «Особливості кредитування малих і середніх сільгоспвиробників».

Кредитні спілки «Вигода», «Єднання через Природний Закон», «Косівська», «Кредит-Союз», «Народна довіра», «Перша всеукраїнська кредитна спілка», «Станіславська», «Харківська Каса Взаємодопомоги» та «Шанс» розробили й впровадили різні кредитні продукти для сільгоспвиробників і мешканців села. У якості прикладу варто згадати кредитні продукти «Фермерський і фермерський особливий», «Енергозберігаючі технології», «Сільський зелений туризм та екологічно безпечне середовище», «Теплиця в кредит», «Домашнє господарство», а також кредити на придбання доїльного апарату, оформлення прав на землю, для ведення молочарства та будівництва теплиць.

Аби донести до сільгоспвиробників інформацію про таку діяльність кредитних спілок, КС ВАКС співпрацюють з сільськими радами та проводять тренінги для потенційних вкладників і позичальників.

Дієвий результат дають й особисті зустрічі фахівців кредитних спілок із сільгоспвиробниками, участь у нарадах, що проводять місцеві органи виконавчої влади, а також індивідуальне консультування — навчання сільгоспвиробників.

Зокрема, КС «Дія» зустрілася з головами сільських рад Чернігівської області, щоб розповісти про кредитні спілки й презентувати такі кредитні продукти: «Вирощування продуктивних сортів полуниці» та «Сухий вітамін», що були розроблені в рамках проекту «АгроІнвест в Україні».

КС «Самопоміч» (м. Броди) та «Корюківська» (м. Корюківка) постійно зустрічаються з іншими спілками й обмінюються досвідом кредитування сільгоспвиробників, а з селянами та власниками фермерських господарств проводять зустрічі, на яких інформують про свої кредитні продукти.

КС «Народна довіра» для сільгоспвиробників провела тренінг

«Технології вирощування пізнього огірка в тунельних теплицях. Післяврожайне зберігання та збут». А КС «Кредит-Союз», дбаючи про розвиток фінансової грамотності, організувала тренінг «Практичні поради щодо отримання кредитів та фінансової безпеки» для учнів 10 класу еколого-економічного ліцею в місті Кам'янка Черкаської області.

Доволі цікавими й різноманітними є різні акції кредитних спілок. Зокрема, ЦКС «Анісія» впроваджує акцію «Допоможемо селу», а також серед фермерів і малих сільгоспвиробників постійно розповсюджує інформацію про правила кредитування в ЦКС «Анісія».

КС «Бойківщина» під час проведення Дня відкритих дверей в спілці, знайомила потенційних споживачів з послугами спілки та проводила консультації з фінансової грамотності.

Декілька слів про статистичні показники. Кредитні спілки-члени робочої групи проекту «АгроІнвест в Україні» за три квартали 2014 р. видали 179 кредитів на ведення фермерських господарств на загальну суму 11,4 млн грн та 3031 кредитів на ведення особистого сільського господарств на суму 25,4 млн грн.

У 2014 р. середній кредит на ведення селянського господарства становить близько 7 тис. грн, на ведення фермерського господарства - приблизно 60 тис грн, Також спілки видають кредити на покупку сільгосптехніки, величина яких іноді досягає 1 млн грн. Ці показники відображають загальну зацікавленість сільгоспвиробників у доступних кредитних ресурсах, що надають спілки.

Необхідно звернути увагу, що не зважаючи на соціально-економічну нестабільність у нашій державі, кредитні спілки продовжують працювати – запроваджують різні кредитні продукти, ідеї, програми, направлені на кредитування малих і середніх сільгоспвиробників. Навчають сільгоспвиробників і планують заходи, направлені на розвиток агрокредитування в нашій державі.

Основним завданням моделі «Сільські кредитні спілки» є підвищення рівня життя сільського населення шляхом розвитку підприємництва у сільській місцевості та забезпечення доступу сільського населення до фінансово-кредитних ресурсів.

Сама ідея створення та розвитку кредитних спілок та інших кооперативів спрямована на розв'язання найважливішого соціального питання – зменшення рівня бідності та створення умов для розвитку місцевого бізнесу. Про соціальний характер кредитної кооперації свідчить масовість кооперативного руху – в країнах ЄС (27) членами коопера-

тивних банків є 50 млн осіб, система обслуговує 176 млн клієнтів. У Франції, наприклад, членами кооперативних банків є 17,2 млн осіб, в Німеччині – 16,4 млн осіб.

В Україні за останні 6 років чисельність членів КС зросла вдвічі і нині становить 1,6 млн осіб. За умови прийняття необхідних законодавчих та організаційних змін, чисельність учасників системи може зрости вдвічі протягом найближчих років.

Система кредитної кооперації України поступово займає належне їй місце на ринку фінансових послуг. Особливо що стосується коротко- та середньострокового кредитування населення в регіонах. Зокрема, на кінець 2009 р. у Черкаській області кожна третя гривня загального обсягу кредитів зі строком погашення до 1 року видана КС, у Луганській, Тернопільській, Херсонській та Чернігівській областях – кожна четверта гривня.

РОЗДІЛ 6

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СПІЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФЕРМЕРАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

6.1. Основні форми спільного використання сільськогосподарської техніки

У країнах Західної Європи основу сільськогосподарського виробництва становлять фермерські господарства. Це найефективніший вид господарювання в аграрному секторі економіки, що засвідчено багаторічною практикою. Майже 80 % усіх ферм мають корисну сільськогосподарську площу менше 20 га, а 94 % – менше 50 га. Площа середньостатистичної ферми – 17,9 га, повний робочий час на ній зайнятий тільки один працівник.

В окремих країнах середні розміри ферм такі: у Великобританії – 70,1 га; Данії – 40,7; Франції – 39,1; Ірландії – 28,7; Німеччині – 30; Нідерландах – 18,2; Бельгії – 16,1; Італії – 6,1; Греції – 5,3 га [78, с. 167].

Близько половини затрат праці у сільському господарстві країн ЄС забезпечують самі фермери, 30-40 % – дружини та інші члени сім'ї, іншу частину – наймані працівники. Виключенням стала Великобританія, де частка найманої праці персоналу перевищила 40 %.

У країнах Західної Європи ферми характеризуються такими середніми показниками:

- корисна сільськогосподарська площа ферм, га – 10–70;
- кількість працюючих, осіб на 100 га – 4–15;
- кількість працюючих на фермі, осіб – 1–3,7;
- капітальні вкладення в обладнання (поточна вартість), дол/га – 823–5520;
- щорічні нові капітальні вкладення, дол./га – 30–200;
- щорічна вартість обслуговування обладнання, дол/га – 50–185.

Більшість фермерів не можуть придбати найновішу і дуже дорогу техніку через брак фінансів. Тому вони прагнуть тим чи іншим шляхом зняти із себе частину витрат на придбання такого обладнання.

Щоб покрити витрати на амортизацію й отримати прибуток, обладнання повинне перебувати в експлуатації певну кількість годин на рік, що для окремого господарства нерентабельно і доступно лише при міжгосподарському його використанні. У цьому зв'язку останнім часом з'явилося безліч різних способів спільного використання техніки.

Міжгосподарське використання обладнання може застосовуватися не тільки в малих і середніх, а й у великих господарствах [55, с.167].

За умов спільного використання техніки для скорочення витрат фермери створюють кооперативні сховища для кормів, зерна, добрив тощо. За спільної закупівлі пального, масел, запасних частин тощо фермери отримують значну знижку.

З переходом аграрного сектору України до ринкових умов господарювання досвід країн Західної Європи в організації спільного використання техніки, створення спеціальних підприємств з надання механізованих послуг, організації технічного сервісу фермерських господарств викликає значний інтерес.

Сільськогосподарська техніка стає все продуктивнішою, комфортнішою, зручнішою в роботі, але й дорожчою. Це спонукає фермерські господарства, передусім дрібні та середні, задіювати різноманітні форми позагосподарського і міжгосподарського використання складної сільськогосподарської техніки [54, с. 19].

Крім того, за останні роки значно зменшується чисельність сільськогосподарського населення. На більшості сімейних ферм в

основному працює від 1 до 2 осіб. Ця обставина також сприяє створенню різних форм міжгосподарського використання техніки.

Існує багато способів кооперації у використанні техніки. Найпростіша – надання допомоги сусідським фермам, якщо виникає така потреба. Водночас існують складні види допомоги, так звані "машинні станції", засновані на суворих комерційних правилах, що обслуговують тисячі гектарів різними видами машин.

Основні форми кооперації – товариства з надання взаємних послуг (типу машинних товариств), союзи й об'єднання фермерів (спеціалізованих на виробництві окремих видів продукції рослинництва і тваринництва, регіональні тощо).

У ФРН наявні близько 260 об'єднань фермерів з використання сільськогосподарської техніки і об'єднань з надання допомоги господарствам, до складу яких входять 20 % усіх господарств, тобто охоплюється 30% корисної сільськогосподарської площі. Крім того, використовуються послуги близько 5 тисяч підрядників [53].

У Польщі, де в аграрному секторі домінують дрібні господарства сімейного типу (76 % всіх сільськогосподарських угідь країни), послуги з механізації надають переважно сільгоспкружки (92,5 % усіх сторонніх послуг), а також сільськогосподарські кооперативи тощо. Без участі кооперативів і сільгоспкружок виробництво сільськогосподарської продукції в 40 % індивідуальних господарств було б утрудненим або неможливим. Середній радіус зони обслуговування підприємства з надання послуг з механізації 5–6 км.

В Австрії міжфермерська механізація розвивається у вигляді машинно-тракторних об'єднань – машинних рингів. Вони успішно функціонують, отримуючи федеральні субсидії. Останніми роками понад 30 % фермерів є членами машинних рингів. Кожний такий машинний ринг обслуговує в середньому 255 фермерів.

У Швеції виробництво сільськогосподарської продукції не витримує цінової конкуренції з імпортними товарами, у зв'язку з чим і виникла необхідність об'єднати зусилля фермерів, повсюдно підтримувати і розвивати кооперативи.

При організації міжгосподарського використання техніки слід враховувати необхідність:

- максимального завантаження тракторів (наприклад, у ФРН – не менше 500 годин), зернозбиральних комбайнів (близько 70 га) та інших машин;

- оптимального співвідношення між кількістю тракторів і причіпних (навісних) машин та знарядь. Встановлено, що із збільшенням вартості сільськогосподарських машин, які припадають на один трактор, показники машиновикористання поліпшуються;

- співвідношення між наявністю техніки і кваліфікованими механізаторськими кадрами, між кількістю машин і засобами, які забезпечують їх технічно справний стан [57, с. 137].

У Великобританії проведені дослідження з визначення ефективності використання тракторів на фермах. Найефективніше використовувалися трактори на фермах розміром від 100 до 400 га. Спеціалісти зазначали, що показники використання тракторів на фермах розміром 300–400 га найоптимальніші. На фермах меншого розміру спостерігалася перенасиченість тракторами, що збільшує експлуатаційні витрати, вимагає більшої кількості працівників.

У ФРН мінімально допустиме річне навантаження потужних тракторів становить 500 годин; оптимальне – 600–700 годин.

Завантаження тракторів потужністю 88–110 кВт, які застосовують переважно для обробки ґрунту, у господарствах, які мають від 50 до 100 га орних земель, повинно становити 200–400 га. Це досягається завдяки міжгосподарському використанню названої техніки, що забезпечує скорочення питомих постійних витрат до 60 марок/га.

Найзначніший ефект міжгосподарської кооперації у ФРН встановлено для тваринницьких господарств і підприємств, які поєднують виробництво сільськогосподарської продукції з іншими видами діяльності.

За нашими розрахунками, трактор середньої потужності за відповідної кількості навісних і причіпних знарядь можна раціонально використовувати при обробці близько 50 га землі.

І якщо в США ще зовсім недавно не надавалося уваги розвитку спільного використання техніки, то в країнах Західної Європи, навпаки, практикують різні форми міжгосподарського її застосування [53].

Економічний аналіз даних 17,5 тис. сільськогосподарських підприємств Італії засвідчив, що 78,6 % господарств звертаються за допомогою для виконання механізованих робіт, 43 % господарств мають хоча б один трактор, тільки 22 % господарств оснащені машинами для внесення добрив і оприскувачами і лише 10 % – збиральною технікою.

У ФРН, Швейцарії та Австрії випускають спеціальні періодичні журнали для підприємств з надання послуг технікою в сільському господарстві.

6.1.1. Сусідська допомога

Сусідська допомога, як правило, передбачає надання тимчасової допомоги у складних ситуаціях (виділення техніки і робочої сили). Вона може базуватися на усній угоді. Так, якщо один сусід купує ту чи іншу машину, то інший – хоче допомогти йому окупити цю машину, використовуючи її з оператором або без нього певну кількість годин на рік. У такому випадку платежі відшкодовують усі витрати на виплату в розстрочку, виплату відсотків, на ремонт, паливо тощо. Як власник, так і наймач отримують вигоду від спільного використання, оскільки машинні години будуть обходитися дешевше, ніж якщо б кожний із них мав власну машину такого типу.

Сусідська взаємодопомога – це угода між кількома фермерами для спільного використання придбаного й експлуатованого обладнання. Такий вид взаємодопомоги потребує детальнішого планування і особливого підходу у фінансових питаннях.

6.1.2. Об'єднання фермерів на міжгосподарській основі

Більшість фермерів Австрії все частіше використовують техніку на міжгосподарській основі, що передбачає добровільне об'єднання фермерів. Кожний член об'єднання використовує сучасні машини оптимальної потужності, що є власністю окремого фермера, інших членів при відшкодуванні вартості машини. Завдяки цьому виду співробітництва кожному члену союзу вдається досягти повної механізації робіт у своєму господарстві, незалежно від його величини і виробничого обсягу.

Основний принцип об'єднання фермерів на міжгосподарській основі полягає в тому, що вільні у фермера машини використовують інші члени об'єднання. Розподіл вільних у конкретного фермера машин здійснює керівник.

Слід зазначити, що навіть в одній країні інколи важко відокремити одну форму використання техніки від іншої. Назви в них різні, а умови роботи – подібні. Так, в Австрії діють об'єднання взаємної допомоги і спільного використання техніки, які самі не володіють складною сільськогосподарською технікою, а беруть її в оренду.

Економічний ефект в об'єднанні від використання техніки на міжгосподарській основі досягається за рахунок повнішого використання машин, зниження витрат на механізацію, поліпшення роботи техніки, повної механізації робіт у малих і середніх господарствах. Зменшуються капіталовкладення на техніку і забезпечується раціональніший робочий процес. Завдяки подальшій спеціалізації досягається вища продуктивність.

Використання техніки на міжгосподарській основі поширене переважно на таких роботах, як збирання зернових і соломи, обмолот зерна кукурудзи, внесення добрив і рідкого гною, заготівля сіна тощо.

В Австрії об'єднання ефективно використовують не тільки сільськогосподарську, а й будівельну техніку, обладнання для розв'язання екологічних проблем тощо. Об'єднання фермерів дозволяє розв'язати всі проблеми, пов'язані з тимчасовою непрацездатністю або відпочинком їх членів. Нині тут задіяно понад 200 господарств, які мають техніку на міжгосподарській основі, що становить лише 20,3% сільськогосподарських підприємств країни.

У Німеччині такі об'єднання відомі під назвою машинних товариств. У них перебувають, як звичайно, середні і великі фермерські господарства. Товариства спільно придбавають складну і дорогу техніку. Якщо товариство складається із двох членів, то для кожного із них економія на придбання машини досягає 50 % від її вартості, за умови трьох членів – економія понад 16 % (замість 50 % вартості кожний вносить до 33,3 %). Тому оптимальною кількістю членів товариство вважається 2–3, і лише при купівлі дорогої техніки з чітко вираженою сезонністю її використання кількість членів у товаристві доцільно збільшити до 5–6.

У Швейцарії поширені фермерські об'єднання зі спільного використання складної і дорогої сільськогосподарської техніки і надання взаємних послуг. Так, двома фермерами були придбані спільно: гомогенізатор тваринницьких стоків, гноєрозкидач, бурякозбиральний комбайн, картоплесаджалка, ротаційна борона, плуг, фронтальна косарка, потужний саморозвантажувальний транспортний засіб. Непотрібні засоби реалізували. Розпочато будівництво нового тваринницького приміщення на 40 корів. Тварини будуть перебувати в боксах, які обладнані шестирамковим тандемним доїльним пунктом. Процес годівлі передбачено регулювати за допомогою електроніки. Крім того, був побудований великий навіс для сільськогосподарської техніки.

Ще з середини 60-х років минулого століття у Франції відбувався процес укрупнення дрібних і середніх сімейних ферм завдяки створенню сільськогосподарських об'єднань місцевого виробництва. Нині їх налічується понад 40 тисяч. Вони утворилися на базі господарства однієї або кількох селянських сімей, які об'єднали реманент і худобу, спільно обробляли землю (92 % об'єднань носять сімейний характер і 8 % – не пов'язані родинними зв'язками). На відміну від звичайного сімейного господарства, у таких об'єднаннях юридично закріплюються рівноправні стосунки між членами однієї сім'ї або родичами з питань праці й управління, розподілу доходів.

Так, у Швеції в одній із областей 12 фермерських господарств, які мають від 20 до 300 га, організували рослинницьке акціонерне товариство, власниками якого є тільки вони самі. За розробленим планом фермери об'єднали свої земельні ділянки загальною площею 1400 га. Для ведення справ був найнятий керівник, повністю зайнятий тільки цим.

Фермерські господарства як би здають в оренду акціонерному товариству свою орну землю на строк до п'яти років. Акціонерне товариство виступає самостійною організацією щодо господарств, які входять до його складу. Керівник бере на себе повну відповідальність за роботи в рослинництві, які за розрахунками становлять 6 годин на гектар. Робота оплачується відповідно до угоди, яка укладається із сільськогосподарськими працівниками. За цією угодою учасники товариства повинні приходити на роботу в певний час і виконувати певні види робіт за розпорядженням керівника.

Товариство формує власний машинний парк (який складається в основному із уживаної техніки), що забезпечує вільний вибір машин для роботи на площі 1400 га. Якщо співвласники мають потрібну техніку, то товариство заковує її за звичайними ринковими цінами. Орендна плата в розмірі 600 крон/га визначена розрахунками. Кожний гектар становить одну акцію в товаристві. Співвласники утворюють правління, яке визначає основні напрями діяльності акціонерного товариства. Співвласники товариства не тільки одержують плату за всі види робіт і ренту на внесений капітал, але ще й мають прибуток, який підлягає розподілу.

6.1.3. Кооперативи з використання сільськогосподарської техніки

Відмічений вид спільного використання техніки набув найбільшого поширення у Франції та Польщі.

Діяльність кооперативу базується на довірі членів один до одного, а також на здатності групи людей – активістів (ядра кооперативу) організувати його роботу. Прийняття належного статуту кооперативу і внутрішнього розпорядку сприяє усуненню неузгодженості і розв'язанню розбіжностей.

Для створення кооперативу необхідно 4 особи. При цьому вони повинні ознайомитись із типовими статутами (які у Франції можна отримати у федераціях департаментів або Національній федерації кооперативів із використання техніки) та внутрішнім розпорядком (регламентом). Потім необхідний дозвіл на створення кооперативу. Сам же кооператив повинен бути зареєстрованим протягом двох місяців.

Нині у Франції налічується близько 13 тис. подібних кооперативів з майже 650 тис. селян. Проте близько 60 % із них існує менше 10 років. Різке зростання кількості кооперативів призвело до збільшення закупівель сільськогосподарської техніки.

У середньому за рік кооперативами Франції на купівлю сільськогосподарської техніки затрачається 1,3–1,5 млрд євро, що відповідає капіталовкладенням у розмірі 90 тис. євро на один кооператив і 4 тис. євро на одного члена кооперативу.

При цьому, 27 % кооперативів вкладали засоби у великогабаритну техніку, наприклад, зернозбиральні і кормозбиральні комбайни тощо, також у трактори і техніку для зрошення земель.

Спостерігається велика диверсифікація в закупленій кооперативами техніці: трактори, комбайни, сівалки точного висіву, плуги і навіть персональні комп'ютери. Так, лише 1987 р. кооперативи Франції придбали: 500 зернозбиральних комбайнів (середня потужність 135 к.с.), понад 600 тракторів (три чверті з них – трактори великої потужності з чотирма ведучими колесами), 390 самохідних кормозбиральних комбайнів, із яких 70 % нових моделей, 900 рулонних преспідбирачів, 60 виноградозбиральних машин великої потужності, 500 косилок-плющилок, 900 сівалок точного висіву, 600 машин для внесення гною, 70 ангарів, понад 80 персональних комп'ютерів.

Проте диверсифікація на цьому не закінчується, нині ці кооперативи надають усе більше значення купівлі техніки для переробки сільськогосподарської продукції.

Нова техніка становить 87 % обсягу закупівель (900 млн євро). Із уживаної техніки найбільше було придбано зерно- і кормозбиральних комбайнів.

Фінансування кооперативів відбувалось із трьох джерел: позики (63 % усіх покупок кооперативами з використання техніки), дотації (3,7 %) і власний капітал (33,3 %). Середній товарооборот одного кооперативу з використання техніки становив близько 115 тис. євро.

Федерація кооперативів з використання сільськогосподарської техніки (область Шампань) підрахувала, що повні механізовані витрати на зернозбиральний комбайн потужністю 150 к.с. без урахування витрат на паливо і робочу силу становлять 321 євро на 1 га. А якщо врахувати і ці два види витрат, то вони досягнуть 500 євро, що значно менше за середній рівень витрат.

Національна федерація кооперативів з використання сільськогосподарської техніки встановила, що якщо середня ціна машини для збирання винограду (з чотирма ведучими колесами) лише від 1982 до 1988 р. збільшилася від 340 тис. до 480 тис. євро, або на 41 %, то за цей же період витрати на 1 га в кооперативах зросли всього на 14 % (від 1300 до 1489 євро). Вони є серйозними конкурентами підприємствам, які виконують механізовані послуги, причому в цій боротьбі кооперативи користуються певними перевагами, оскільки вони не платять професійний податок і користуються іншими пільгами. Як наслідок, приватні підприємці повинні забезпечувати більшу продуктивність (у середньому на 9,5 %), для того, щоб отримати ті ж результати, що й у кооперативів.

6.1.4. Кружки з обміну технікою

Кружки з обміну технікою можуть включати до свого складу від кількох десятків до кількох сотень селян. Кожний, хто входить до складу цієї організації, має свободу вибору: звертатись або ні до послуг певного кружка. У Франції юридичною формою такого об'єднання є асоціація, яка не передбачає за мету отримання прибутку. Заплативши невеликий внесок, будь-який фермер може увійти до складу кружка, при цьому він залишається власником техніки і несе повну відповідальність за її ремонт і оновлення. Таким чином, кожний член певного кружка користується можливостями, які надає ця організація, не беручи на себе будь-яких юридичних, фінансових і технічних зобов'язань.

Якщо раніше послугами з обміну технікою або послугами кооперативів з використання сільськогосподарської техніки та інших форм користувалися в основному невеликі селянські господарства, то нині все більший інтерес до цього виявляють і великі підприємства. Окремі

фермери або ферми, які входять до кружків з обміну технікою, і кооперативи виконують 10 % робіт у Нідерландах, 25 % – у Німеччині і 30 % – у Бельгії.

У Франції налічується близько 20 кружків. Серед них кружок департаменту Мерт і Мозель, який існує понад 20 років. Річний обсяг наданих послуг – 2 млн євро. Кожний член кружка за невеликий річний внесок (950 євро) може користуватися різноманітною технікою. Зрештою, якщо середні механізовані витрати всього департаменту досягають 1565 фр. на 1 га, то для членів цього кружка вони були на 8,7 % нижчі.

У Люксембурзі три кружки (1800 членів) об'єдналися у федерацію, яка забезпечує спільне функціонування. При цьому, управління здійснюється з єдиного бюро, персонал якого складається з трьох осіб, які працюють на повній ставці, та одного – на півставки. Внаслідок чого федерація перетворилась у багатопрофільне підприємство, що займається силосуванням кормів, очищенням гноєсховищ, збиранням зернових тощо. Діяльність федерації все більше розширюється: крім надання допомоги членам кружків, вона тепер надає послуги й іншим особам, серед інших у Бельгії, Франції і Німеччині. При цьому використовується техніка, яка наявна в розпорядженні членів цього об'єднання.

Серед наданих послуг можна виокремити й такі, як страхування від нещасних випадків, поломки техніки тощо, які здійснюють за допомогою трьох страхових товариств. Об'єднання займається також організацією продажів і транспортуванням. Річний оборот дорівнює 16 млн євро. Власні засоби кружка формуються так: внески учасників – 250 євро на члена; 2 % суми оплати за користування технікою з кожної операції, 1 % з того, хто одержує техніку; 5 % вилучається з особи, яка не є членом кружка, але користується його послугами; субсидія міністерства сільського господарства (72 тис. євро).

У Польщі діяльність з надання виробничих послуг індивідуальним виробникам і мешканцям села широко представлена в межах сільськогосподарських кружків або кооперативів. На території Вроцлавського воєводства функціонує майже 50 господарських одиниць з виробничого обслуговування сільського господарства. У 16 з них доходи від діяльності з надання механізованих послуг становлять понад 80 % у загальній величині доходів, у 19 – від 60 до 80 %, у 9 – до 60 %. Господарські одиниці кружків, окрім найрозвиненішої діяльності з надання механізованих послуг виконують також слюсарні і ремонтно-будівельні роботи, виготовляють будматеріали, проводять

геологорозвідувальні роботи місцевого значення, займаються вирощуванням птиці в інкубаторах, здійснюють матеріально-технічне постачання, первинну обробку сільськогосподарської продукції тощо. Деякі з них займаються сільськогосподарським виробництвом на землях, які залишилися без власника.

У Польщі ще у 80-і роки минулого століття було проведене обстеження 362 індивідуальних селянських господарств. Механізованими послугами вже того часу (1981–1983 рр.) користувалися 96,9 % від загальної кількості індивідуальних господарств, причому 92,3 % господарств обслуговували сільськогосподарські кружки, а 59,3 % – отримували послуги від приватних осіб (так звана “сусідська взаємодопомога”). Послугами тільки кружків користувалося 37,6 % господарств, тільки сусідів – 4,1 %; послугами як кружків, так і приватних осіб – 55,2 % господарств. Обсяг наданих послуг господарству зростає в міру збільшення площі його сільськогосподарських угідь.

У Польщі кооперативи сільськогосподарських кружків відіграють важливу роль у наданні транспортних послуг на селі. Їх частка в сумарному обсязі всіх наданих сільському господарству виробничих послуг становить 28,5 %, серед них транспортних – 37,7 %. На початок 1985 р. в країні налічувалось 1939 кооперативів сільськогосподарських кружків з 16443 пунктами по наданню різних послуг.

Підрядники здають обладнання в найм фермерам, як звичайно, з досвідченим оператором. Такий вид співробітництва дозволяє фермерам отримати допомогу у вигляді машин і робочої сили, а також у вигляді знань, наприклад, у галузі захисту рослин, із сервісного обслуговування складних сільгоспмашин тощо. У більшості випадків підрядники можуть надавати допомогу у використанні новітніх машин і найефективніших методів роботи.

Підряднику оплачуються не тільки витрати на машини, а й адміністративні, витрати на обслуговування, пов'язані з соціальними аспектами, а також транспортні витрати. Тому послуги підрядника здебільшого обходяться дорожче, ніж участь у машинній кооперації. Дійсно, якість роботи підрядника, звичайно значно вища, ніж допомога сусіда. Наприклад, у галузі захисту рослин завдяки великому досвіду підряднику легше визначити вид пестициду, який у даному випадку може бути найефективнішим; вибрати не такі дорогі хімічні речовини. Будучи потужним посередником, він може укласти вигідніші угоди з постачальниками хімічних речовин.

Підрядники одержують урядові позики або субсидії, фінансову допомогу для будівництва гаражів і майстерень. Оскільки підрядники несуть значні витрати на утримання робочої сили, то вони прагнуть знайти користувачів свого обладнання не тільки в сільському господарстві. Так, вони надають техніку для прибирання снігу в містах і селах, для лісогосподарських та інших робіт.

У європейських країнах існують сільськогосподарські підприємства, які користуються послугами підрядників для виконання всіх польових робіт і не мають власного обладнання.

З практичної точки зору підряд є найвразливішим видом міжгосподарського використання техніки щодо інших. Підрядники повинні мати управлінські навички в галузі інвестиційних методів, трудових відносин і планування. На них поширюється менш сприятлива система оподаткування, ніж на фермерів, які використовують машини на основі сусідської взаємодопомоги.

6.1.5. Прокат і оренда машин

Основна відміна даного виду міжгосподарського використання техніки від інших полягає в тому, що машини наймають без оператора. За цієї системи можуть виникати проблеми, пов'язані із розрахунком цін, оцінкою поломок і якості ремонту взятих на прокат машин.

У Швеції для полегшення співробітництва в галузі міжгосподарського використання техніки в межах відділень селянського союзу складають список машин, які окремі господарства можуть передавати напрокат. Усі контакти здійснюються безпосередньо між селянами. Так званий "машинний комітет" із трьох осіб щорічно переглядає список для внесення можливих змін. Оновлений список відсилають у контору губернського союзу селян для розповсюдження між членами союзу. Близько 25 % селян пропонують власні машини. Вибір техніки досить великий: від зернозбирального комбайна до прес-підбірника. Ця форма співробітництва призначена тільки для надання інформації, і селянський союз за ці списки відповідальності не несе. Усі зобов'язання беруть на себе сторони угоди. Селянам рекомендуються як орієнтир тарифи місцевих об'єднань машинних станцій.

Консультанти із сільгосптехніки при уповноважених із сільського господарства регулярно видають орієнтовні цінники щодо прокату сільгосптехніки, здебільшого в кількох губерніях одночасно. Такі ціни ґрунтуються на фактичному використанні тракторів або колісних

навантажувачів по 500–600 год за рік на більшості середніх ферм Швеції. Витрати на обслуговування визначаються на основі досліджень Сільськогосподарського університету Швеції.

У Великобританії для виконання механізованих робіт фермер може вибрати один із трьох варіантів: а) допомога підрядника – контрактора; б) оренда за контрактом на 2–3 роки; в) короткострокову оренду або прокат. Перевага короткострокового прокату в тому, що наймач використовує на фермі додаткове обладнання, не викупуваючи його, стільки часу, скільки необхідно для завершення роботи, а потім її повертає. Обладнання може бути взяте в короткостроковий прокат у дилера або у спеціалізованого на прокаті великого концерну.

У періоди, коли у фермерів виникає потреба в додатковому обладнанні, концерн забезпечує їх будь-якими машинами на будь-який строк (тиждень, місяць, на чотири місяці тощо). Прокат трактора 4 WD John Deere 3350 потужністю 100 к.с. обходиться фермеру із розрахунку 400 ф.ст. на тиждень або 5200 ф.ст. за чотири місяці. Прокат трактора 4 WD 4255 потужністю 144 к.с. коштує відповідно 675 і 8785 ф.ст. Купівля таких тракторів у кредит обійшлася б покупцю в 5571 і 8862 ф.ст. на рік. Оренда або прокат за контрактом обходиться фермеру набагато дорожче. За трирічним контрактом ці машини обійшлися б фермеру щорічно відповідно в 6396 і 10662 ф.ст. Якщо ж трактор використовується у весняний період, то при короткостроковому прокаті на нього поширюється знижка в 30 або 40 %. Ще одна перевага короткострокового прокату – це те, що фермер одержує новітню техніку (строк з моменту виготовлення машини не перевищує 18 місяців).

При купівлі техніки на виплату покупець одержує машину, яка експлуатувалася уже три роки і на яку не надається будь-яка гарантія. Короткостроковий прокат також вигідний тим, що фермер підбирає собі техніку, наприклад трактор потрібної потужності, на даний період. Плата за прокат уже включає витрати з техобслуговування і ремонту. Крім того, плата за прокат у рік оренди не підлягає оподаткуванню. При купівлі машини на виплату не обкладаються податком тільки 25 % від її вартості.

Переваги короткострокового прокату поширюються і на інші види техніки: комбайни з подрібнювачами соломи, причіпи, плуги, дискові борони, сівалки з пневматичними висівними апаратами, машини для підрізування живої огорожі тощо. Концерн гарантує одержання в строк будь-якої потрібної фермеру машини. Гарантія доступності – це питання планування. Фермер у міжсезонний період повинен обговорити свою програму із спеціалістом концерну та замовити потрібне йому

обладнання і машини на наступний рік. Знаючи потреби фермерів у техніці, концерн обов'язково забезпечить її доставку у строк. Короткостроковим прокатом обладнання користуються дрібні і середні фермери, які ведуть своє господарство за контрактом (хлібороби і тваринники). Це допомагає довести їх капітальні витрати на техніку до мінімуму. Багато фермерів беруть машини у прокат як доповнення до вже наявних. Інтерес фермерів до короткострокового прокату постійно зростає, тому сфера послуг концернів прокату розширюється.

Надання обладнання в найм (оренда машин) – різновид прокату складнішої і дорожчої техніки. Така форма кооперації здебільшого характеризується дороговизною.

Оренда машин поширена в розвинених країнах світу. Обмежень на можливий об'єкт оренди майже не існує. Розрізняють короткострокову (до 1 року) і довгострокову (лізинг) оренду. Часто як орендодавач виступають фермери (сусідська оренда), або фермерські кооперативи. Короткострокова оренда здебільшого базується на контрактах.

Вступаючи в угоду, орендар зобов'язується використовувати техніку відповідно до обумовленої норми її завантаження, а для ремонту і обслуговування запрошувати тільки спеціалістів. Усі витрати з експлуатації, утримання і поточного ремонту на період контракту відшкодовує орендар. Він же відповідає за шкоду, яка перевищує нормальний знос і не передбачена гарантією виробника техніки, а також страхової програми. За рахунок орендаря також відшкодовуються витрати з транспортування техніки на ферму, оформлення договору оренди. В обов'язки орендаря входить повідомлення орендодавця про будь-які аварії, поломки та інші факти, які стосуються експлуатації обладнання. Зі свого боку орендодавець відповідає за комплектність і хороший технічний стан переданої техніки та має право у будь-який час перевіряти її стан. Якщо умови експлуатації не відповідають обумовленим у договорі, то він може його розірвати. Деякі контракти передбачають можливість для орендаря протягом дії контракту замінити один вид техніки іншим.

Залежно від контракту застосовують денні, місячні, тижневі ставки орендної плати. Їх встановлюють з урахуванням потужності орендованої техніки і нормативної тривалості її експлуатації. З використанням машини понад нормативний строк знімається додаткова плата.

У Швейцарії оренда знижує витрати на утримання техніки в середньому вдвічі. Наприклад, при купівлі власної вакуумної цистерни

для гноївки місткістю 3000 л середньорічні витрати становитимуть 1551 фр., а при оренді – тільки 780 фр.

Останніми роками в США створюють спеціалізовані фірми з оренди сільськогосподарської техніки і підрядних сільськогосподарських роботах. Майже 40 % фермерів країни використовують підрядні механізовані роботи, втрати на які в середньому за рік становлять 15 % поточних витрат фермерських господарств на утримання машинно-тракторного парку.

6.1.6. Підприємці, машинні станції

У Швейцарії виконання робіт складною сільськогосподарською технікою і машинами, які використовуються в сезон короткий строк, здійснюється в окремих випадках силами спеціалізованих фірм і підприємців. У ФРН нараховується понад 4 тис. підприємців і пунктів надання механізованих послуг. Річний оборот їх становить від 20 тис. до 2 млн марок.

Об'єднання машинних станцій у різних регіонах Швеції як допомогу своїм членам складають цінники. Витрати на виконані роботи визначаються складанням погодинної оплати трактора, включаючи оплату праці водія і пально-мастильні матеріали та погодинної оплати машин. Для деяких видів робіт застосовують акордні тарифні розцінки.

Цінники об'єднання машинних станцій базуються на великому обсязі експлуатації машин протягом року: для тракторів – 800–1000 год. Тому їх витрати нижчі, ніж наведені в цінниках уповноважених із сільського господарства при прокаті машин. Цінники машинних станцій складають здебільшого спільно із союзом селян і консультантами. У них навіть обумовлюються умови проведення робіт.

У регіонах Великобританії діють контрактні фірми, які виконують за договірною ціною з фермерами механізовані роботи (опилювання, розкидання гною, збирання врожаю та інші сільськогосподарські роботи).

Виконання більшості робіт і їх вартість обумовлюється контрактами, а інколи й усними угодами; фермер може відмовитися від контракту, якщо він погано працює, знайти іншого виконавця, а завдану шкоду (недоодержаний прибуток) – відшкодувати через суд. Зазвичай, контрактори не допускають порушення договірних зобов'язань, щоб не втратити клієнтів.

Національна асоціація сільськогосподарського контракту (NAAC) Великобританії, наприклад, пропонує платні послуги фермерам для

виконання будь-якої роботи при вирощуванні сільськогосподарських культур. Як показало опитування фермерів, контракт є однією з ефективних форм використання сільськогосподарської техніки. Він дозволяє, зокрема, відмовитися від придбання дорогих потужних тракторів, забезпечити оптимальне завантаження яких протягом року досить проблематично.

Близько 27% фермерів вважають доцільним використовувати послуги за контрактом не на окремих операціях, а при виконанні всього комплексу робіт з вирощування певних культур. Це суттєво підвищує ефективність використання власної техніки при вирощуванні інших культур. Орієнтовна вартість робіт, які виконуються за контрактом, євро/га: відвальна оранка – 21–30; сівба – 9,8–23,5; боронування – 9,8–22,2; внесення добрив – 5,6–7,4; хімічний обробіток – 5,0–8,6; збирання – 30–50. Наприклад, одна із французьких фірм спеціалізується на виконанні чотирьох видів сільськогосподарських робіт: пресування соломи; збирання буряків; збирання овочів, які направляються на підприємства консервної промисловості; обробіток ґрунту, сівба і збирання кукурудзи і зернових у найближчих до підприємства районах.

Були встановлені максимальний і мінімальний рівні цін (мінімальний відповідає амортизації техніки). Наприкінці сезону польових робіт середній час на гектар і на кожний тип сільськогосподарських операцій дає змогу клієнту визначити: у верхній або нижній частині цієї розрахункової таблиці він перебуває і таким чином оплатити роботу згідно з дійсним часом, протягом якого підприємство знаходилося на його фермі.

Підприємець роботу розпочинає з щоденного відвідування кожного клієнта, обговорення фінансових, технічних і організаційних питань. Планування виконуваних сільськогосподарських операцій здійснюється задовго до їх дійсного виконання: у травні – для збирання зернових, у червні – зі збирання буряків. На час виконання сільськогосподарських робіт кожен машину оснащують радіотелефоном. Не допускається щонайменшої затримки, про яку селянин не був би повідомленим. Під час виконання кожної операції на полі постійно присутній механік, який швидко усуває поломки.

Машинно-тракторний парк нараховує 19 самохідних бурякозбиральних комбайнів, 17 тракторів (140 і 150 к.с.), 13 прес-підбирачів для рулонів великого розміру, 5 машин для збирання овочів, 4 для збирання кукурудзи на силос, 4 зернозбиральних комбайни.

Партнери підприємця з півдня Франції та Іспанії проводять збирання різноманітних сільськогосподарських культур: пшениці, вівса, гороху, кукурудзи, а також сої і соняшнику.

Не можна інвестувати сотні тисяч євро для того, щоб здійснювати збирання із 180 га. Тому протягом 8 років даний підприємець працює з тими, хто спеціалізуються на виконанні збиральних робіт і базуються в департаментах Лот і Гаронна, Жер і Буш дю Рон. П'ять партнерів, наприклад, проводять збирання в середньому 1100 га на рік. У польовий сезон відбуваються широкомасштабні переміщення техніки і сільськогосподарських машин територією країни.

6.1.7. Машинна кооперація

Такий вид співробітництва поширений у багатьох країнах, і його форми значно різняться. Ініціатор цього (координатор) опитує своїх колег і виявляє машини, які включаються в перелік і можна взяти напрокат. Такий перелік необхідно обновляти раз на рік і прикладати до нього пропозиції щодо розрахунку витрат. Машини можна взяти напрокат з оператором і без нього. Машинна кооперація не має власних машин. Члени кооперації надають свої машини колегам, а основне завдання учасників кооперації полягає в скороченні витрат на власне обладнання.

Великі ферми можуть надавати допомогу дрібним господарствам завдяки використанню машин більшої потужності. З другого боку, дрібні ферми можуть мати ресурси для надання допомоги великим господарствам, надаючи їм робочу силу в пікові періоди. Уживане обладнання, наявне в дилерів, може використовуватися кооперацією напрокат, що дає змогу йому одержати певний додатковий дохід.

Машинна кооперація не ставить за мету отримання будь-яких прибутків. Сама кооперація не має жодних зобов'язань перед своїми членами, будь-який фермер може в ній брати участь, але нікого до цього не примушують. Для такого виду співробітництва необхідно найняти координатора. Ним може бути фермер або дружина фермера, або, якщо йдеться про великомасштабну кооперацію, оплачуваний додатковий координатор. У великих машинних коопераціях координатором може бути також людина, яка добре володіє банківською справою, а також займається фінансовими питаннями. Координатор може надавати платні послуги машинної кооперації фермерам, які не входять до її складу, тим самим дозволяючи членам кооперації ще більше окупляти свої машини. Тим самим координатор отримує високу матеріальну винагороду.

Найпоширенішою є виплата йому певної щорічної суми всіма фермерами або ж обумовлені виплати за кожну послугу. Внески фермерів можуть розподілятися залежно від розмірів господарства.

Оскільки обладнання коштує досить дорого, у деяких країнах уряди зацікавлені в наданні підтримки міжгосподарському його використанню. Тому оплата послуг координатора машинної кооперації нерідко субсидується.

Існує низка пільгових позик і субсидій, які надаються для розширення міжгосподарського використання обладнання. Зрештою це приводить до здешевлення продовольства.

У Німеччині для малих господарств така кооперація здійснюється у вигляді організацій типу машинної спільноти, де кожний із членів є власником якої-небудь техніки. У керівника спільноти зберігається каталог усієї наявної техніки. В Нижній Саксонії нараховується 44 подібні спільноти, у яких керівник звільнений від будь-яких робіт і виконує диспетчерські, організаційні і бухгалтерські функції. Як звичайно, власник техніки відповідно до встановленої на загальних зборах спільноти плати виконує необхідну роботу в інших господарствах.

Після кількох років така кооперація може асимілюватись у дещо більше, ніж проста машинна асоціація – машинний ринг, банк, пул тощо. Наприклад, можна здійснювати спільні закупки різних сільськогосподарських засобів виробництва, створювати спільні ремонтні майстерні, надавати допомогу у випадку хвороби членів кооперації, здійснювати обмін кормами для тварин і добривами.

6.1.8. Машинні пули

Існує кілька типів машинних пулів, проте найпоширенішим є об'єднання невеликої кількості фермерів. Машини купуються спільно кількома фермерами при роздільному володінні. Вони розподіляють між собою капітальні вкладення звичайно порівну, визначаючи частку щорічних витрат залежно від робочих годин використання обладнання на фермі.

Якщо розміри ферм коливаються значно, то відповідно можна розподіляти і капітальні вкладення. Інші витрати, окрім останніх, розраховуються щорічно і розподіляються залежно від робочих годин на фермі.

У великих машинних пулах, які включають 50–100 членів, наймають спеціалістів для управління і утримання техніки. Для всіх видів машинних кооперацій надзвичайно важливо правильно розрахувати

потужність обладнання. Найбільше це стосується потужних машинних пулів.

Рекомендується укласти письмову угоду між фермерами для того, щоб запобігти будь-яким розбіжностям і колізіям, які можуть виникнути пізніше щодо розподілу витрат, ремонту, відповідальності тощо.

У контракті повинні міститися такі пункти: учасники, розподіл капітальних витрат, місце розміщення обладнання і розподіл відповідальності за його утримання, правила визначення та нарахування амортизації обладнання, правила використання машини, правила розподілу річних витрат, розірвання контракту.

При укладанні контракту рекомендується користуватися послугами компетентного і незацікавленого спеціаліста, наприклад для розподілу витрат.

У багатьох країнах консультанти з питань механізації, що працюють у різних організаціях, мають зразки контрактів для машинних пулів.

6.1.9. Машинні ринги

Машинні ринги – це форма об'єднання фермерських господарств для спільного використання сільськогосподарських машин і надання механізованих послуг стороннім організаціям.

Здебільшого машинний ринг не має власних машин; вони належать окремим членам. Ринг виступає посередником при експлуатації іншими членами машин, замовлення на використання яких надійшли, а також усіма іншими зацікавленими особами, наприклад, у комунальному господарстві. Члени рингу отримують періодичні фінансові звіти щодо своїх кредитів і боргів, а ті, що не є членами – рахунок машинного рингу. Суттєвою ознакою рингу є можливість члена рингу якнайповніше використати власні машини або завдяки найму машин зекономити власні придбання. У різних регіонах успішно працюючі підприємці з найму є членами машинного рингу.

Основа цього об'єднання – добровільність співробітництва. Машинний ринг має управління. Рішення щодо внесків, посередницьких тарифів і оплати машин ухвалюють річні збори членів рингу.

Об'єднання має керівника, який відповідає за посередництво щодо машин і послуг, консультації техніки, забезпечує облік, сприяє в придбанні машин, потрібних об'єднанню для роботи.

Головна мета об'єднання – поліпшення використання машин, а не отримання прибутку. Об'єднання можуть бути різними. Наприклад, у Німеччині об'єднання включають від 100 до 1000 осіб. Усі види розрахунків за виконані послуги проводяться через управління рингом.

Машинні ринги являють собою одну із форм кооперативного використання сільськогосподарської техніки, існують у Німеччині вже протягом майже 50 років. На кінець 2006 р. було зареєстровано 289 машинних рингів, членами яких були майже 200 тис. фермерів. Це становило приблизно 25 % усіх сільськогосподарських підприємств. Найбільші масштаби діяльності машинних рингів відстежувались у Баварії, де вони об'єднували майже 40 % господарств; найменше (близько 15 %) – у Баден-Вюртенберзі і Шлезвіг-Гольштейні. Майже немає цих кооперативів у Гессені і Рейнській області. Середня площа сільгоспугідь членів машинних рингів 29,7 га. На частку членів цих кооперативних об'єднань припадає 44,5 % усієї площі сільгоспугідь.

Масштаби діяльності машинних рингів оцінюють за сумою доходів за надані послуги (сільськогосподарська техніка, консультації тощо). 1981–2001 рр. вони становили в середньому 855 млн марок або 145 марок на 1 гектар (німецька марка перестала бути законним засобом платежу рингів).

Більшість фермерів користується послугами машинних рингів, коли їм необхідно на короткий період досить дороге високопродуктивне або спеціалізоване сільськогосподарське обладнання. Крім того, машинні ринги надають робочу силу в напружені періоди проведення сільськогосподарських робіт. Сівба кукурудзи і частково буряків, збирання зернових, кукурудзи на силос, заготівлю сіна виконують переважно за допомогою техніки, наданої машинними рингами. В кожному конкретному випадку фермер визначає доцільність використання власної техніки або належних рингу машин.

Поширенню машинних рингів у Німеччині сприяло прийняття законів, які дозволяють надавати механізовані послуги третім особам в обсязі 30 % від загального обсягу робіт сільськогосподарського підприємства. Проте протягом останніх років машинні ринги можуть надавати послуги третім особам. Якщо вони перевищують встановлений поріг (30 %), то стають підприємцями, що проте не заважає їм працювати в межах машинного рингу.

Перший машинний ринг розпочав свою роботу 1958 р. в Баварії. Цій формі міжгосподарського використання машинної техніки була надана підтримка з боку баварських політиків і фінансистів. Були

відкриті курси з підготовки керівників машинних рингів і вже через рік багато дрібних рингів об'єднались у більші; витрати на утримання контор частково брала на себе держава. Цьому зразку з дещо іншою фінансовою підтримкою наслідували решта федеральних земель Німеччини. В Австрії і Люксембурзі великі ринги мають подібне значення і є інтегрованою частиною аграрної політики.

Тільки широка пропаганда переваг міжгосподарського використання техніки здатна допомогти фермеру зробити правильний вибір. Велика роль у цьому належить консультантам рингів. Вони проводять цю роботу з усіма соціальними групами населення: з молодим поколінням – читаючи лекції і доповіді у професійних школах; із жінками фермерів – розповідаючи про переваги участі в машинних рингах; з групами фермерів, які мешкають поряд. Кращі результати дає не просто лекція, а конкретні приклади, наприклад, демонстрації міжгосподарського використання техніки.

Щоб підвищити ефективність використання техніки, фермер повинен звільнитися від машин, потенціал яких вищий виробничих можливостей, проаналізувавши свій професійний парк.

Стратегія, заснована на принципі позбавлення від непотрібних економічно неефективних машин, знаходить широкий відгук у фермерів, швидше переконує їх у перевагах спільного використання техніки, допомагає перебороти упередження і вплив навколишніх.

Усю роботу проводять для того, щоб збільшити кількість учасників рингів і тим самим підвищити ефективність наданих послуг.

Одним із показників міжгосподарського використання техніки є обсяг послуг машинного рингу, що припадає на одиницю сільськогосподарських угідь. У Німеччині він становить від 66 до 77 євро на гектар. За розрахунками спеціалістів, машинний ринг ефективний при обсязі послуг 205 євро і вище на 1 гектар.

У машинній кооперації важливі стосунки між людьми. Дослідженнями цих проблем займається кафедра розвитку співробітництва і міжгосподарського використання машинної техніки в сільському господарстві Фрайзинзького університету в Німеччині. Отримані результати використовуються при підготовці спеціалістів сільського господарства і підвищенні їх кваліфікації.

Ще 1990 р. в Бразилії відбулася міжнародна конференція машинних рингів. Ця форма кооперації набула широкого розвитку в Німеччині, Австрії, Франції, Нідерландах, Норвегії, Шотландії, Швеції, Швейцарії, а також у Бразилії і Японії. У цих країнах ринги й об'єднання з надання

селянської взаємодопомоги налічують понад 800 тис. членів. Останнім часом машинні ринги виникли також у Великобританії, Румунії і Польщі.

Нині близько 55 % членів (25 % усіх фермерів) рингів функціонує в Австрії на 33 % усіх сільськогосподарських площ. У федеральній землі Форарлберг ця частка становить 62 %, у найбільшій за площею землі Верхня Австрія – 56,5 %.

Участь фермерів у машинних рингах Австрії характеризується такими даними: замовники (користуються тільки послугами рингів) – 42 %, замовники і підрядники (пропонують послуги) – 33, підрядники – 11, пасивні учасники – 14 %.

Для 14,4 % фермерів машинний і виробничий ринг є надійним страхуванням, зокрема – при соціальному безладді.

Лише 1989 р. в австрійській провінції Форарлберг сума взаємних розрахунків за послуги машинних рингів становила майже 24 млн австрійських шилінгів (законний засіб платежу втратив силу з 2002 р., 1 євро = 13,7603 шилінга). Середня сума розрахунків на 1 га за рік підвищилася на 200 шилінгів, – від 800 до 1000 шилінгів. Кількість членів машинних рингів збільшилася на 200 осіб і сягнула 2466.

Із 4332 фермерських господарств того часу 57 % були членами одного із 5 машинних рингів, які діяли в провінції Форарлберг.

Завдяки невеликим тарифам на використання машин і стимулюючим заходам земельної влади багато робіт у лісі (проріджування, санітарні рубки тощо) вигідніше виконувати машинними рингами.

Усі контори машинних рингів цієї провінції оснащені персональними комп'ютерами. Тим самим створюється можливість уникати помилок при індивідуальному введенні даних у системах, пов'язаних з великим комп'ютером. Для роботи в конторі рингу залучаються пенсіонери і фермери, які призупинили власну діяльність і зайняті тільки справами рингу.

Представляють інтерес заходи, які проводилися в Австрії для розширення масштабів діяльності машинних рингів. Так, з літа 1990 р. тут проводяться дні поля, присвячені вирощуванню тієї чи іншої стратегічної для Європейського Союзу культури. У таких заходах бере участь надзвичайно широке коло членів машинних рингів. Насамперед здійснюється огляд полів і проводиться обмін досвідом з вирощування сільськогосподарських культур. На всі питання з вирощування рослинницьких культур відповідали спеціалісти консультативного сектору сільськогосподарської палати.

Роботи із хімічного захисту рослин в Австрії, як звичайно, проводять машинно-виробничі ринги. Вартість, наприклад, оббризування 1 га в машинному товаристві (3–5 партнерів) з урахуванням витрат на машини, паливе і ремонт техніки становлять 65–80 євро. При використанні техніки машинного рингу, включаючи сторонню робочу силу, ці витрати становлять 195–250 євро на годину, або 90–125 євро на 1 га залежно від типу оббризувача. При цьому роботу буде виконувати кваліфікований спеціаліст, який забезпечує високу продуктивність у відповідні строки, використовуючи найсучаснішу техніку, розв’язує проблеми утилізації залишків робочого розчину.

Якщо ж враховувати власну працю, витрати часу на підготовку техніки і простої, витрати на трактор (частку постійних витрат), то цілком зрозумілий той факт, що все більша кількість фермерів виконують цю роботу за допомогою машинних рингів. Інтенсивне використання оббризувачів у машинному товаристві дозволяє їх швидко обновляти згідно з розвитком товариства.

Машинні ринги і сільськогосподарські палати землі безоплатно забезпечують фермерів консультаціями й інформацією про появу шкідників і хвороб рослин. Окрім того, проводяться «постійні столи», які надають також актуальну інформацію із захисту рослин. На міжгосподарській основі використовується й електронно-обчислювальна техніка з базою даних щодо захисту рослин, що забезпечує цінною інформацією споживачів і консультантів. Таким чином, машинний ринг відкриває доступ до найсучасніших технологій незалежно від розміру фермерського господарства.

В Австрії діють сільськогосподарські палати і земельні союзи машинних рингів, які надають великого значення розвитку міжгосподарського використання техніки. Наприклад, у землі Бургенланд розроблена спеціальна програма інформування фермерів про можливості і переваги машинних рингів. Важливо показати, що ферма буде стійкіша при виконанні робіт не тільки на своїй фермі, а й отримуючи побічний дохід. Кількість ферм, які вступили до машинних рингів у цій землі, становить понад 20 % і їх кількість постійно зростає.

На зразкові машинні ринги запрошуються фермери, які ще не є їх членами, для демонстрації переваг, можливостей міжгосподарського використання машин. Фермер повинен переконатися, що робота проводиться тут кваліфіковано і надійно, що ринги мають перспективу, що фермер – член зразкового рингу користується авторитетом.

При плануванні роботи машинного рингу на рік визначають: хто виконує які роботи і якими машинами, як виконується робота в пікові періоди, яку форму поділу праці необхідно використовувати; які машини купує саме підприємство, а які фермер використовує в машинному рингу.

При виявленні економічного ефекту для підприємства при даному рішенні досліджують такі питання: економія витрат на машини і зарплату; додаткова вигода щодо робіт машинного рингу; підвищені доходи (підвищені урожаї).

Запрошені в зразковий машинний ринг фермери повинні переконатися про перспективи для своєї сім'ї і власного підприємства.

У провінціях багатьох країн-членів Європейського Союзу машинні ринги випускають спеціальні газети; здебільшого мають телефонні лінії, комп'ютерні сайти тощо.

Більшість іноземних експертів єдині й поділяють думку, що просування вперед у галузі створення машинних рингів не може бути успішним без дієвої підтримки держави.

Допомогу в організації машинних рингів у Румунії і Польщі надають спеціалісти Німеччини й Австрії. Наприклад, у Польщі за допомогою спеціалістів з машинних рингів з Австрії був організований машинний ринг із 45 господарств за австрійським зразком. Під час створення рингу розглядалась ідея придбання техніки, яка була б власністю рингу, а не окремих селян, але від неї відмовилися, оскільки позитивно себе зарекомендувала австрійська модель індивідуального володіння технікою.

Польським селянам – членам рингу окремі механізовані роботи (збирання зерновим комбайном, оббризування тощо) обходяться дешевше, ніж при замовленні техніки з державних кооперативів.

6.1.10. Переваги та недоліки в міжгосподарському використанні техніки

Міжгосподарське використання техніки не на стільки значно поширене, як цього можна було б очікувати. Нижче наведено позитивні елементи спільного використання техніки, зокрема:

- упровадження нових і вдосконалених методів і технологій на економічно вигідних умовах;
- досягнення оптимального завантаження сільськогосподарської техніки;

- використання дорогого обладнання;
- можливість застосування найсучаснішої і найпродуктивнішої техніки;
- скорочення затрат праці (знижує потребу в робочій силі з розрахунку на одиницю площі сільськогосподарських угідь);
- можливість наймати додаткову робочу силу під час найзавантаженіших періодів у сільському господарстві;
- розподіл робочої сили протягом усього року, якщо в кооперації беруть участь ферми з різною спеціалізацією;
- можливість ефективнішого використання кваліфікації окремих фермерів;
- підвищення доходів фермерів;
- скорочення терміну оснащення ферм сільськогосподарськими машинами;
- скорочення загальних витрат на обладнання;
- скорочення потреб у капітальних вкладеннях в обладнання а, отже, виникають можливості для ефективнішого використання наявних фондів;
- підвищення соціального забезпечення при нещасних випадках, хворобах (зменшується господарський ризик);
- зниження напруженості робіт під час періодів, які вимагають використання великої кількості робочої сили (пікові навантаження);
- розширення підприємства за рахунок використання власної робочої сили і машин на сусідських фермах.

До негативних елементів (стримувальні фактори) спільного використання машин можна віднести, зокрема:

- відсутність інформації, а також бажаної допомоги обладнанням, коли вона найочікуваніша і необхідна;
- при наданні допомоги іншим менше часу залишається на обробіток власних полів;
- можливе поширення машинами з інших ферм бур'янів і різних хвороб;
- розміри і розміщення полів можуть бути непридатними для використання продуктивніших машин;
- втрати робочого часу у зв'язку зі збільшенням обсягу адміністративної роботи;
- частіші поломки машин при спільному використанні і роздільній відповідальності;
- виникнення розбіжностей щодо податків (машини необхідні як засіб скорочення);

- недоліки державної системи стимулювання кооперації;
- наявність власних машин може підвищувати соціальний статус їх власників (страх втратити самостійність);
- виникнення негараздів із сусідами при здійсненні перших кроків на шляху до спільного використання техніки;
- *ризик*: несприятливих погодних умов і таким чином виникнення нерівних умов між кооператорами; виникнення неузгодженостей між сусідами; організаційних помилок; виникнення різких коливань в основі кооперації.

Відмічені проблемні питання рекомендується детально розглянути, перш ніж включатись у міжгосподарське використання обладнання.

6.2. Економічні аспекти спільного використання техніки

У процесі планування спільного використання техніки необхідно враховувати такі фактори: тип і марку машини, кількість робочих годин на рік, а також кількість робочих годин на день у найнапруженіші періоди; розмір площі, на якій буде використана машина; облік погодинних і погектарних ставок, щоб власник, а також наймач могли одержати прибуток. З приводу розрахунків необхідно домовитися про організацію платежів; здійснення й оплату ремонту та утримання техніки; очищення техніки перед передачею її в інше господарство для максимального усунення небезпеки поширення бур'янів і хвороб; умови виходу з кооперації за потреби.

Деякі з цих питань можуть бути настільки складними, що виникла потреба в допомозі консультантів з механізації.

Інколи застосовуються усні домовленості зі спільного використання машин, проте краще мати короткий письмовий виклад правил кооперації.

Існує безліч спонукальних факторів для міжгосподарського використання машин, головні з них – скорочення витрат на обладнання.

Виникає запитання: коли вигідно володіти машиною спільно, а коли – одноосібно? На кожне запитання є відповідь щодо кожної машини, і основна проблема полягає в тому, щоб виявити всі фактори різних витрат і віднайти кращі методи розрахунків. У роботі щодо міжгосподарського використання машин наведені наочні приклади визначення залишкової вартості тракторів, комбайнів та іншої техніки, доходу, витрат на ремонт, утримання й зберігання техніки, податків і

страхових сум, витрат на пально-мастильні матеріали, робочу силу, додаткових витрат.

При механізованому використанні обладнання, як і в будь-якому іншому виді співробітництва, є певний ризик. Багато домовленостей зі спільного використання техніки були розірвані у зв'язку з неправильним вибором обладнання та з інших причин.

Основним правилом повинен бути не виграш у витратах на дану машину, а отримання вигоди від скорочення кількості робочих годин і підвищення якості роботи. Якщо площа, яку обробляє машина, збільшиться вдвічі, то це не означає, що сама машина повинна бути вдвічі потужнішою, хоча в більшості випадків це все ж доцільніше під час спільного використання, ніж мати машину, розраховану тільки на одне господарство.

Часто необхідність придбання власної машини або взяття її напрокат визначають за точкою окупності. Якщо площа обробітку перевищує точку окупності, вигідніше мати власну машину, ніж брати її напрокат. Нижче наведені приклади розрахунку точки окупності.

Розрахуємо площу обробітку, при якій оббризувач необхідно купувати, а не брати напрокат. Ціна оббризувача 50 тис. у.е., а основні щорічні витрати – 10 тис. у.е. (де у.е. – умовна одиниця).

Вартість прокату оббризувача становить 100 у.е./ га, а змінні витрати – 20 у.е./га.

Мінімальна площа:

$$\text{(основні витрати / га / (вартість прокату / га – змінні витрати / га))} = (10000) / (100 - 20) = 125 \text{ га.}$$

Звідси висновок: якщо площа менше 125 га, то доцільніше такий дорогий оббризувач взяти напрокат, ніж купувати.

Наступне запитання полягає в тому, чи можливо взяти напрокат такий оббризувач з трактором і водієм. При цьому до вищенаведеної формули необхідно додати витрати на робочу силу і трактор. Уявимо, що оббризувач може обробляти 5 га/г, зарплата оператора 80 у.е./г, а витрати на трактор 60 у.е./г.

Мінімальна площа:

$$10000 / (100 - 20 - 0,2 \times 80 - 0,2 \times 60) = 10000 / 52 = 192 \text{ га.}$$

Висновок: якщо ви можете найняти машину з трактором і водієм, то ваша площа повинна бути щонайменше 192 га, щоб виправдати купівлю оббризувача.

Проте для багатьох фермерів усе не так просто. Виникають також запитання: чи варто включати витрати на трактор у власні розрахунки чи слід зайнятись іншою роботою, яка забезпечує мені дохід 80 у.є./г, тоді, як сусід оббризує мої поля?

При розгляді питання про купівлю оббризувача на паях із чотирма сусідами, передусім необхідно розрахувати мінімальну площу:

$$10000 / 5(100 - 20) = 25 \text{ га.}$$

За наявності в кожного пайовика не менше 25 га площі, яку необхідно оббризувати, спільна купівля оббризувача забезпечує значну економію. Проте, якщо не проводити порівняння, то найскладнішою проблемою є розрахунок розподілу витрат на прокат машини між сусідами. В основу повинна бути закладена достатня економія як для власника машини, так і для наймача.

Кожний фермер хоче знати, скільки він повинен платити за роботи, виконані, наприклад, машинним рингом, і що він від цього матиме. Федеральне об'єднання машинних рингів щорічно публікує ціни на види робіт у машинному рингу. Вони базуються на рекомендаціях відповідних земельних об'єднань або виступають як середні показники численних машинних рингів. Норма машинного рингу є комбінацією із ціни, сформованої за середньою нормою витрат і ринкової ціни, яка формується відповідно до ситуації попиту і пропозиції. Тому різниця в цінах на один і той же вид робіт може бути в різних машинних рингах порівняно великою (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Норми розрахунку машинного рингу (окрім обумовлених випадків), євро за 1 га

Позначення	Баден-Вюртенберг	Нижня Саксонія	Рейнланд-Пфальц	Північний Рейн-Вестфалія	Шлезвиг-Гольштейн	Баварія
Водій трактора	14	12-17	12	Звичайна норма	15	10-13
Стандартний трактор (без водія), к.с.:		-			-	
36-45	18	0,23-0,35	13	13	0,78,	12
46-55	20,5	Євро к.с.	16	15	євро/к.с.	14,5
56-65	23,5	-			-	
66-80	28	-	18	17	-	-
Трактор із усіма ведучими колесами потужність, к.с.:			20	21		21
65-80	35	-	24	25	0,34 євро/	24
81-95	40	0,28-0,35	29	30	к.с.	29
96-110	45	єв-			-	
111-130	49	ро/гк.с.	34	33,5	5,5 євро/г	34

Обробіток ґрунту, евро / га:		-	38	39,5	(повна ціна)	38
-лемішний плуг	34	22,5			-	
-повнооборотний плуг	49	31	32	30		36
-комбіноване обладнання для передпосівного обробітку ґрунту	19	13	15	14	11	42
-важкий культиватор	31	17	25	20	17	
-фреза	68	4	70	35 м/г	-	12
- розкидач гною, евро/т/г	5,5	2,45	20 евро/г	18 евро/г	2,7	-
цистерна-розкидач, евро/м ³	2,5		2	-	4	2
причеп-цистерна з гноем, евро / м ³	4,5		20	15	12 евро/г	1,8
Рядова сівалка, евро / га	22		27	22		18
ротаційна косарка, евро / га	26	24			111,0	27
зернозбиральний комбайн, евро / га	120,4	102,2	102,5	112,2	311,7	102,5
бурякозбиральний комбайн, евро/га	306,1	270,3	331,6	-		306,1

Дотепер перевага надається розрахункам за відпрацьований час, тому що надавались переважно надбавки (доплати) за обробіток невеликих земельних ділянок, або ж за інші фактори ускладнення в роботі. Усе більшою мірою втрачають своє значення міжрегіональні ціни. Проте вони залишаються не менш суттєвою відправною точкою для калькуляції, а також для розрахунку взаємодопомоги серед сусідів.

Робота машинних кооперацій може тільки тоді перебігати без ускладнень, якщо перед початком робіт усі партнери відкрито і чітко обґрунтовують ціни. Природно, що в багатьох країнах і регіонах окремих країн застосовується безготівковий розрахунок за виконані роботи.

Ціни на механізовані роботи в Німеччині з використанням орендованого обладнання, евро за 1 га: оранка – 130; посів – 131, розкидання добрив – 131.

Дослідження, проведені в Німеччині на 16 фермах із середнім розміром 40 га п'яти різних зон, показало, що фермери можуть одержувати щорічно економію до 3500 евро, застосовуючи в кооперації трактори із відповідним набором техніки. При цьому найбільшу вигоду дає спільне використання машин для внесення органічних добрив, самоскидів, розкидачів добрив і оббризкувачів. Загальна сума прибутку від спільного застосування техніки в середньому на одну ферму сягає 10,7 тис. евро, або 270 евро на 1 га.

Утримання машин акціонерного товариства з міжгосподарського використання техніки в Швеції знижує витрати на механізовані роботи на 500–600 шведських крон на 1 га для площі 160–500 га порівняно з використанням власних машин.

6.3. Технічне обслуговування і ремонт машин фермерських господарств

Якщо визначити 20 га за середню корисну сільськогосподарську площу господарства в країнах із сімейною сільськогосподарською структурою, то середні витрати господарства на обладнання становитимуть 3000 ± 900 дол. за умови інтенсивного використання техніки. Такий рівень свідчить про значення технічного обслуговування і необхідності скорочення витрат. Для сільськогосподарського обладнання величина витрат на технічне обслуговування обладнання (із розрахунку на 1 га) за рік становить близько 140 дол. і на утримання будівель – 56 дол.

Середньорічна вартість технічного обслуговування визначається із розрахунку 0,08 євро на 1 кВт. І при використанні трактора від 500 до 1500 мотогодин на рік становить від 5,6 до 10,5 % закупівельної ціни. При існуючій організації зв'язку виробника техніки і користувача є можливість підтримувати техніку в працездатному стані власними силами у своїй майстерні.

Середня вартість обслуговування техніки на рік у Великобританії становить 50 дол/га, Нідерландах – 50–185, Швеції – 50–100, Австрії – 73, Франції – 91 дол. Дані про вартість запасних частин, що витрачаються протягом року наведені у табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Щорічна розрахункова вартість запасних частин і ремонту у відсотковому співвідношенні до закупівельної ціни при різному використанні техніки

Показник	Щорічне використання, год				Додаткове використання з розрахунку на 100 год
	50	100	150	200	
Збиральна техніка:					
- самохідні комбайни	1,5	2,5	3,5	4,5	-
- кормозбиральні комбайни	3	5	6	7	2
Плуги, культиватори,					

зубові борони, картоплекопалки	4,5	8	11	14	6
Роторні культиватори, косарки	4	7	9,5	12	5
Дискові борони, розкидачі добрив, гноєрозкидачі, гноєприбиральні машини картоплесаджалки, оббризувачі					
Рядові сівалки, проріджувачі	3	5,5	7,5	9,5	4
Кукурудзосівалки, доїльні апарати, гідравлічні навантажувачі	2,5	4,5	6,5	8,5	4
Зерносушарки, зерноочисники, котки, млини, кормозмішувачі	2	4	5,5	7	3
Трактори	1,5	2	2,5	3	0,5
	500/5,6*	750/6,7	1000/8	1500/10,5	0,5

Примітка.*У чисельнику – години щорічного використання, у знаменнику – розрахункова вартість запасних частин і ремонту.

Ця величина, співвіднесена зі закупівельною ціною машини, вказує на конкретну необхідність ремонту. Для сільськогосподарської техніки й обладнання вона становить 1–5 %. Витрати на обслуговування, які розглядаються як конкретна величина, часто бувають пропорційними площі господарства або поголів'я худоби, а для тракторів – кількості годин експлуатації і потужності. Величина може бути дещо більшою лише в міру збільшення розмірів і строку служби машини. Вона показує, для яких машин найефективніші детальне технічне обслуговування та експлуатація, а де необхідне конструктивне вдосконалення. Підраховано, що витрати на запасні частини протягом строку служби техніки становлять 60 % вартості нових тракторів і самохідних машин.

До видів техобслуговування в європейських країнах зараховують обслуговування, техогляд, ремонт. Перший вид (або етап) у дійсності здійснює фермер. Сюди входить чищення, змащування (заміна масел), консервація, регулювання робочих органів, періодична заміна деяких простих деталей (свічки запалювання, фільтри). Техдогляд і ремонт виконується на сімейних фермах лише за наявності кваліфікованого персоналу і необхідного технологічного обладнання. Здебільшого ці операції проводяться ремонтною майстернею.

Сільськогосподарські підрядники, різні водні і земельні асоціації, які мають власну техніку, звичайно самі здійснюють огляд і ремонт, за винятком тих випадків, коли потрібний спеціальний ремонт. Вони навіть створюють ремонтне обладнання своїх конструкцій.

Аналіз свідчить, що у Швеції із усього обсягу ремонтних робіт 43% – виконуваних на фермах, 33 % припадає на фірмове обслуговування, 24 % – на інші підприємства (в основному, дилерські).

У більшості випадків на фермах проводять порівняно прості види ремонту, а складніші і ресурсномісткіші виконуються за договором у спеціалізованих ремонтних майстернях.

Так, 45% поломок тракторів усувається на фермах, 55 % – у фірмових та інших майстернях, для плугів – ці цифри відповідно дорівнюють 85 і 15 %. За оцінкою шведських учених, обсяги ремонту, який виконується на фермах, буде зберігатись або навіть зростати. Основна причина – прагнення фермерів утримати на нижчому рівні витрати на ремонт.

У країні спостерігається високий ступінь конкуренції між фірмовими, кооперативними і приватними підприємствами як за насичення ринку сільгосптехнікою, так і за її обслуговування.

Зарубіжні фірми-виробники, чия техніка користується попитом на шведському ринку і регулярно закуповується фермерами в достатньо великих обсягах, прагнуть до організації фірмової мережі майстерень, тобто до створення певної кількості ремонтних і сервісних точок у всій країні, у яких можна швидко і якісно ліквідувати будь-які поломки техніки, яка поставляється фірмою.

У Швеції немає спеціалізованих заводів або великих майстерень для виконання капітального чи надскладного ремонту. Діючі в різних регіонах госпрозрахункові торгово-сервісні центри (майстерні) при дилерських кооперативах усувають будь-яку поломку, здійснюють найскладніший і трудомісткіший ремонт. Фермери не пов'язані з дилерськими конторами договірними відносинами і можуть звертатися до будь-якого дилера, орієнтуючись на якість і вартість послуг. Нормальний термін для ліквідації поломки – не більше 24 години з моменту подачі замовлення. Оперативному обслуговуванню фермерів значною мірою допомагає єдина інформаційна система по сервісу, створена на базі комп'ютерного центру і центральної постачальницької бази в м. Мальме.

В організації обслуговування сільгосптехніки в Швеції варта уваги також практика надання в оренду фермерам приміщень ремонтних майстерень, сервісних госпрозрахункових центрів тощо. Залежно від характеру поломки, рівня завантаженості фермер може виконувати ремонт самостійно на фермі, у ремонтній майстерні або передати техніку для проведення ремонту спеціалістами в одну з дилерських контор.

Розрізняються звичайна і негайна поставка на випадок поломки важливого механізму в робочий сезон. Негайна поставка, звичайно, обходиться дорожче, оскільки запасні частини поставляють протягом доби. Виробники великих комбайнів і збиральних машин використовують для цього навіть гвинтокрили, які приземляються на полі.

Упродовж збиральних робіт спеціальне технічне обслуговування здійснюється цілодобово. Це має важливе значення під час продажу сільськогосподарської техніки.

Опитування, проведене серед фермерів Німеччини, дало такі результати:

- 85,9 % фермерів підтримують зв'язок з одним або кількома спеціальними ремонтними підприємствами;
- 79,3 % простих ремонтних робіт здійснюють самі фермери;
- 60,8 % фермерів більшою мірою розраховують на «власне» ремонтне підприємство;
- ремонт обладнання за допомогою сусідів практикується в дуже крайніх випадках.

В міру розширення масштабів господарства знижується його прив'язаність до одного підприємства з ремонту сільськогосподарської техніки. Дуже великі господарства, які мають найрізноманітнішу техніку, користуються послугами кількох ремонтних підприємств. Так, 27 % господарств, які мають до 10 га корисної сільськогосподарської площі, взагалі не користуються послугами підприємства з ремонту техніки, тобто дрібні ферми користуються послугами ковальських і слюсарних майстерень, причому ринкова частка таких майстерень становитиме одну третину.

У більших господарствах ці майстерні відіграють незначну роль і їх частка становить тільки 13 %. Розширюється практика самостійного ремонту і залучення своїх ковалів і слюсарів. За сучасних умов більшість фермерів володіє практичними і технічними навичками, які надають змогу їм виконувати численні операції з ремонту й обслуговуванню. При здійсненні ремонту більші за розмірами господарства залежні меншою мірою, ніж дрібні ферми.

Опитування засвідчують, що багато фермерів планують у майбутньому здійснювати технічне обслуговування самостійно.

Якщо господарству площею 20 га, яке має нову техніку вартістю в середньому 2000 дол./га, вдається продовжити строк служби своєї

техніки на один рік за рахунок правильного використання, огляду і ремонту власними силами, то щорічна економія становитиме 550–610 дол.

У випадку несправності складних вузлів машин (двигуни, гідравлічні системи, компресори, електричні системи, гальмівні системи і засоби зв'язку) фермери використовують нові вузли підприємств-виробників або ті, що пройшли капітальний ремонт, замість того, щоб здійснювати дорогий і ризиковий ремонт власними силами, причому не тільки через урахування надійності, а й також для того, щоб не втратити можливості висунути в майбутньому претензії щодо якості. Дефіциту запасних частин не існує. Крім того, діють спеціалізовані приватні майстерні, які можуть відремонтувати складні вузли і деталі різних фірм.

Майстерні підрядників і великих господарств, природно, мають сучасніше технологічне обладнання і спеціально підготовлений кваліфікований персонал для ремонту техніки.

У Німеччині одне ремонтно-обслуговуюче підприємство (без урахування підприємств автосервісу) припадає на 2,8 тис. га сільськогосподарських угідь (у колишньому СРСР – один об'єкт на 6,0 тис. га).

Чим дорожча сучасна техніка, тим більшу роль відіграють приміщення для її зберігання в неробочі періоди. Приміщення передусім забезпечують захист від корозії, водночас їх використовують для технічного обслуговування і ремонту. Дослідження, проведені в країнах Західної Європи, дозволяють встановити, що близько 50 % витрат на ремонт і обслуговування машин зумовлено корозією, що становить майже 5–6% валового внутрішнього продукту.

У Швеції через кліматичні умови наявність гаражів для техніки вважається обов'язковою.

Отже, у багатьох країнах Західної Європи основним видом сільськогосподарського виробництва є сімейні ферми. Практика свідчить про переваги більших ферм із розвинутою спеціалізацією порівняно з малими.

Витрати на обладнання становлять основні витрати фермерських господарств і постійно зростають.

Оснащеність тракторами в країнах Західної Європи на 1000 га сільгоспугідь від 2,5 до 10 разів, а зернозбиральними комбайнами – у 2,2–4,5 раза вища, ніж в Україні.

Конструкції виготовлених для фермерів машин – універсальні, мають високий ресурс роботи, надійність і вирізняються доброю ремонтоздатністю. Повністю насичений ринок малогабаритними тракторами, мотоблоками і шлейфом машин до них.

Міні-трактори і міні-блоки, які випускаються західними фірмами, характеризуються великим діапазоном потужності двигуна і різноманітністю конструктивного виконання, мають високі технічні й естетичні якості. Це пов'язано з прагненням фірм-виробників техніки максимально задовольнити запити споживачів щодо технічних можливостей і вартості машин.

Тваринницькі сімейні ферми за рівнем механізації не поступаються перед великими фермами. На цих фермах широко використовуються електромашинні технології доїння корів, первинного обробітку і переробки молока, приготування і роздачі кормів, видалення й утилізації гною. Застосовуються ЕОМ і спеціальні програми для надання фермерам допомоги у виборі техніки й управління господарством.

У багатьох країнах Західної Європи діють закони про професійно-технічне навчання фермерів. Спеціально готуються техніки-механіки для роботи в об'єднаннях із механізованого використання техніки. Створені об'єднання сільськогосподарської техніки, випускаються спеціальні журнали і газети для підприємств зі спільного використання машин і обладнання.

Збільшення видатків на придбання, утримання й експлуатацію техніки призводить до необхідності організації спільного (міжгосподарського) використання сільгоспмашин. Це забезпечує зменшення капітальних вкладень у техніку, експлуатацію тракторів і складних машин з необхідним завантаженням, до оптимального співвідношення тракторів і причіпних (навісних) машин, раціональне використання кваліфікованих механізаторських кадрів, технічний сервіс машин.

Світова практика свідчить, що одним з ефективних шляхів підвищення віддачі нагромадженого в сільськогосподарському виробництві технічного потенціалу – розвиток міжгосподарських форм його використання, а також проведення підрядних (контрактних) робіт.

Міжгосподарське використання сільськогосподарського та іншого обладнання являє собою реальний і практичний спосіб зниження впливу таких негативних факторів, як обмежений розмір господарств, сезонні потреби в робочій силі, відсутність удосконаленої техніки, нестача фінансових ресурсів.

Основними формами міжгосподарського використання техніки є сусідська взаємодопомога, кооперативи, кружки по обміну техніки, прокат і оренда машин, спеціальні машинні станції, машинні об'єднання, насамперед машинні ринги.

Уряди багатьох країн надають підтримку міжгосподарському використанню техніки через регулювання податків, надання пільгових позик і кредитів, субсидування послуг координаторів машинної кооперації тощо. Організуються курси для координаторів, механізаторів та інших учасників машинних об'єднань. Машинним рингам надана можливість у певних обсягах надавати послуги стороннім організаціям, що сприяє одержанню прибутку. Активно проводиться робота з пропаганди діяльності машинних рингів, об'єднань з тим, щоб залучити до них нових учасників.

Слід зазначити, що машинні ринги створюються в Польщі і Румунії за сприянням країн Західної Європи.

Зіставлення витрат між виконанням механізованих робіт самим господарством і міжгосподарським об'єднанням майже завжди закінчується на користь міжгосподарського варіанта, що найпривабливіше в таких формах, як кружки з обміну технікою, машинні ринги тощо.

Міжгосподарське використання обладнання призводить і до інших видів кооперативної діяльності – до створення спільних ремонтних майстерень і підприємств із закупівлі різних засобів виробництва тощо.

Технічний сервіс машин здійснюється на фермах, дилерських підприємствах (серед іншого з використанням мобільних ремонтних майстерень), у спеціалізованих ремонтних майстернях фірм-виробників, у майстернях машинних об'єднань, а також у приватних майстернях. Обслуговування машин на період збирання здебільшого здійснюється цілодобово. Дилерські ремонтні майстерні надають свої приміщення та обладнання в оренду фермерам.

В Україні міжгосподарське використання сільськогосподарської техніки поки що розвинуте недостатньо. В деяких регіонах країни організовані пункти прокату машин і обладнання, які мають набути поширення. Необхідно ввести податкові пільги на покупку сільськогосподарських машин кількома фермерами для спільного використання, під час оренди й прокату техніки. Використання зарубіжного досвіду спільного використання техніки може, крім того, зняти проблему дефіциту окремих видів техніки. Реалізація концепції виробництва і постачання АПК технікою в умовах ринкової економіки дозволить значно поліпшити забезпечення сільськогосподарською технікою, розвинути міжгосподарські форми її використання, організувати на сучасному рівні технічний сервіс.

ПІСЛЯМОВА

У запропонованій монографії наведено теоретичне узагальнення і нові підходи до розв'язання назрілої наукової проблеми формування та розвитку обслуговуючої кооперації в аграрній сфері економіки, що дає змогу сформулювати висновки, пропозиції та окреслити можливі шляхи їх реалізації.

1. У процесі реформування аграрної галузі ключовими гравцями ринкового середовища стали не виробники сільськогосподарської продукції, а посередники та різноманітні структури, які монополізували торгівлю та переробку сільгосппродукції. Приниження статусу товаровиробників призвело до занепаду цілих галузей сільського господарства, нависла реальна загроза продовольчої безпеки держави. Суспільна думка дійшла до розуміння, що в державі необхідно формувати нову політику, спрямовану на демонополізацію аграрного ринку шляхом введення нових ринкових структур – сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які зможуть гармонізувати стосунки між учасниками ринкового середовища, зробити їх цивілізованими і передбачуваними та знайти надійний інструмент захисту товаровиробників.

2. Перші кроки відновлення кооперативного сектору на селі засвідчують, що без ефективної підтримки з боку держави кооперативний рух не зміг досягти очікуваних результатів, не набрав критичної маси, щоб сформулювати свої організаційні структури. Тому наступні підходи держави необхідно починати з організаційних заходів, визначення її місця і політичної ролі в питанні відродження кооперативного сектору економіки. Обставини вимагають створення під егідою Міністерства аграрної політики і продовольства України відповідну структуру (департамент) і аналогічні на обласних і районних рівнях, наділити їх повноваженнями формувати політику розвитку кооперації в сільськогосподарській галузі (відслідковувати та аналізувати процеси розвитку кооперативних ініціатив, проводити роз'яснювальну роботу серед сільського населення, надавати методичну та практичну допомогу у сприянні створенню кооперативних організаційних структур, поширювати передовий досвід, сприяти налагоджуванню стосунків з іншими суб'єктами господарської та комерційної діяльності, вносити перед органами влади всіх рівнів пропозиції щодо сприяння поліпшенню умов розвитку СОК).

3. Проведені нами опитування показують, що недосконалість кооперативного законодавства, його розбіжність із Законом України "Про

оподаткування прибутку підприємств" звужує можливість зареєструвати обслуговуючий кооператив як неприбуткову організацію, а тому вимагає внесення відповідних змін і доповнень до цих законодавчих актів. Крім того, враховуючи, що дві гілки сільськогосподарської кооперації – виробнича та обслуговуюча – мають різне ідеологічне навантаження і специфічні особливості, доцільно вдосконалити Закон України "Про сільськогосподарську кооперацію" і на його основі створити Закони України "Про сільськогосподарську виробничу кооперацію" та "Про сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію". Це дасть змогу ліквідувати різночитання при визначенні відмінностей між двома видами кооперативних структур.

4. Одним із перших заходів держави, направлених на становлення кооперативного сектору на селі, повинно стати створення постійно діючого "Державного фонду підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів", головне завдання якого полягатиме в наданні допомоги новоствореним кооперативам при формуванні їх матеріально-технічної бази.

Враховуючи те, що до 80% дрібних сільгоспвиробників перебувають поза сферою інтересів банківських структур, спираючись на наявну законодавчу базу, необхідно сформувати з кредитних спілок перший рівень кооперативних банків, з яких згодом можна сформувати банки другого та третього рівнів, на зразок тих, що існували в 20–30-х роках ХІХ століття на Галичині, і в часи непу – УРСР, і функціонують нині в деяких країнах Європи.

5. З метою підвищення економічної ефективності функціонування аграрного сектору зумовлюється необхідність створення товаровиробниками власних кооперативних переробних та торговельних структур, виходу через їх мережу зі своєю продукцією на великі внутрішні та зовнішні ринки. Це дасть змогу, минаючи посередницькі структури, скоротити шлях одержання від виробництва сільськогосподарської сировини до товарних продовольчих продуктів харчування, встановити гармонійні збалансовані взаємини між товаровиробниками, споживачами, державою.

6. Однією з причин повільного розвитку кооперативних процесів на селі є відсутність критичної маси середніх власників, діяльність яких направлена на розвиток товарного виробництва. У всьому світі такою основою є фермерські господарства, які базуються переважно на сімейній формі організації праці з обмеженим використанням найманої робочої сили і, як показав історичний досвід, ефективнішої альтернативи цій

організаційній структурі немає. Опора на дрібних власників може тільки підсилити цей процес, але не призведе до кардинальних зрушень у сільському господарстві. Країні потрібна масштабніша, теоретично обґрунтована, адаптована до українського середовища програма розвитку фермерських господарств.

7. Допомога держави у створенні в кожній області пілотних проектів (показових) з різних видів кооперативних структур сприятиме відпрацюванню на невеликому, адаптованому до реальних умов, соціальному масштабі кооперативних формувань, які могли б стати зразком для розбудови нових аналогічних структур у регіоні. Такий підхід дає змогу звести до мінімуму методичні погрішності при формуванні різних підходів з їх організації, проаналізувати різні впливи як зовнішніх так і внутрішніх факторів на їх діяльність, відпрацювати на практиці механізми їх функціонування, обґрунтувати оптимальні параметри структури, визначити конкурентоспроможність, ефективність і порядок проведення моніторингу їх функціонування. Наступним кроком повинно стати створення регіональних програм розвитку кооперативних структур.

8. В Україні майже немає дійової інформаційної політики підтримки державою розвитку кооперативних процесів в аграрному секторі економіки, а перевага віддається утвердженню ліберальних цінностей. Тому край необхідно, щоб держава надала потрібний інформаційний простір для пропаганди і формування позитивного образу кооперативної ідеї в суспільстві, уміло подати кооперативи на рівні районного масштабу від діяльності яких залежатиме економіка району. З другого боку, формування кооперативними структурами власної інформаційно-консультаційної мережі, організації системи кооперативного навчання, обміну досвідом та підвищення кваліфікації кооператорів, налагодження ділових контактів з іноземними кооперативними організаціями дасть змогу наблизити інтеграцію українських кооператорів до світового кооперативного руху.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мор Т. Утопія. Місто Сонця/Т. Мор Т. Кампанелла; Перекл. з лат.; вступне слово Й. Кобова, Ю. Цимбалюка; передмова Й. Кобова. – К.: Дніпро, 1988. – 207 с.
2. Мацієвич К. Кооперація і національне відродження/К. Мацієвич// Українська кооперація. – 1918. – № 1. – С. 16.
3. Валентинов В.Л. Методологічні аспекти дослідження розвитку сільськогосподарської кооперації / В.Л. Валентинов // Економіка України. – 2000. – № 9. – С. 30–36.
4. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація. Форми економічної самодопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика)/В.В. Гончаренко.– К.: Урожай, 2001. – С. 94–96.
5. Історія кооперативного руху: Підручник для кооперативних вузів / С. Г. Бабенко, С.Д. Гелів, Я.А. Гончарук // Укоопспілка, Львівська комерційна академія. Інститут українознавства НААН. – Львів : [б.в.], 1995. – С. 17.
6. Гайдуцький І.П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їх вплив на економіку країн / І.П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2008. – №1. – С. 53–57.
7. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 2001.– 380 с.
8. Матейко Р. Андрій Палій – будівничий та керманіч «Маслосоюз» / Р. Матейко. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 294 с.
9. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К. : Наук. думка, 1994. – 260 с.
10. Экономические и правовые проблемы сельскохозяйственной кооперации. / А.В. Петриков, Б.И.Пошкус, Р.Г. Янбих, Л.А. Овчинцева, В.Д. Мартынов // Научные труды ВИАПИ – М., 2000. – Вып. 1. – С. 118-128.
11. Концепція розвитку національного кооперативного руху.– [кол. авторів]. – К., 2000. – Вып. 1. – 80 с.
12. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України № 5495-IV ВР від 20.11.2012.
13. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. – 3-е изд., переработ. и доп. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480с.
14. Експрес: Газета від 21-28 квітня 2016 р. – С. 14.

15. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон Российской Федерации // Экономика сельского хозяйства России. – 1995.– № 12.
16. Рідне село: Газета від 25 травня 2016 р., № 10. – С. 5.
17. Чайнов В.А. Краткий курс кооперации / В.А. Чайнов. – М. : Кооперативное изд-во, 1989. – С. 80.
18. Творцы кооперации: сборник / [Сост. П.А. Самсонов]. – М.: Московский рабочий, 1991. – С. 56–57.
19. Гончаренко В.В. Основы теории кредитной кооперации. Серия “Библиотечка кооператора” / [за ред. В.В. Гончаренка].– К. : НССКУ, 1999. – №1. – 52 с.
20. Соціалістична перебудова і розвиток сільського господарства Української РСР. – К. : Вид-во. КДУ, 1966. – Т.1.– С. 151–167.
21. Туган-Барановский М.Н. Социальные основы кооперации / М.Н.Туган- Барановский.; предисловие, комментарии П.А. Булочникова и др. – М. : Экономика (Экономическое наследие), 1989. – 496 с.
22. Цимбал В.О. Кооперативні принципи Андрія Палія / В.О. Цимбал // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С. 46–51.
23. Збарський В.К. Вклад всесвітньо відомого вченого Туган-Барановського у розвиток теорії кооперації / В.К. Збарський, П.К. Канінський // Вісник Сумського нац.аграр.ун-ту. Суми, 2008. – Вип. 2. – С.458–461.
24. Цимбал В.О. Особливості формування кооперативних структур в аграрній сфері економіки / В.О. Цимбал // Збірник доповідей та тез Міжнародного економічного форуму. Теорія і практика розвитку кооперативного сектора економіки України в контексті цілей тисячоліття та світової глобалізації. – К. : ВД, Корпорація, 2004. – 430 с.
25. Марочко В.І. Українська селянська кооперація. Історико- теоретичний аспект (1861 1929) / Марочко В.І. – К. : [б.в.], 1995. – 224 с.
26. Українські кооператори. Історичні нариси. – Львів : Вид-во 1907 «Укоопосвіта» Львівської комерційної академії, 2001. – Кн. 11 (1907).– 338 с.
27. Токаревський М. Спогади учасників / Токаревський М. Полтава : Полтавська державна академія, 2003. – 40 с.
28. Історія українського селянства Української РСР. – К. : Наук. думка, 1967. – Т.2. – С. 118.

30. Васюта І. Західноукраїнська кооперація: досвід господарської діяльності (1893–1930 рр.) / І. Васюта // Економіка України. 1991. – № 3. – С. 76–82.
31. Саблук П.Т. Соціально-економічні аспекти реформування сільськогосподарського виробництва П.Т. Саблук // Економіка АПК. –1999. – № 8. – С. 3.
32. Про кооперацію в СРСР: Закон СРСР від 26.05.1988 р. № 8998 // Економіка сільського господарства Росії. – 1998. – № 6. – С. 7–16.
32. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств: монографія / В.К. Збарський, М.А. Місевич ; за ред. професора В.Збарського. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.
33. Ассоциация датских кооперативных обществ и сельскохозяйственный совет. Датские кооперативы / [пер. Покровский]. – Министерство промышленности Дании, 1993. – 35 с.
34. Баллин Н. Первая памятная книжка русских потребительских обществ / Баллин Н. – М. : Тип. тов-ва «Общественная польза», 1870.– 49 с.
35. Балян А.В. Досвід фермерської кооперації та перспективи її розвитку в Україні / А.В. Балян // Економіка АПК. – 1996. – С. 20–24.
36. Баутин В. Как используют технику фермеры Западной Европы / В. Баутин, Э. Аронов // Информационный коммерческий вестник. – 1992. – № 1. – С. 4–10.
37. Береговий В.М. Основні методологічні положення формування внутрішньо кооперативних відносин / В.М. Береговий // Економіка АПК. – 2001. – № 3. – С.25–27.
38. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи / [Блок Р., Гончаренко В.В., Іванова Н.А. та ін.]. – К.: Урожай, 2001. – 288 с.
39. Буздалов І., Шлемов Г. Проблемы развития сельскохозяйственной кооперации в переходных условиях / И. Буздалов, Г. Шлемов // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 76–75.
40. Терещенко В. Камни преткновения / В. Терещенко // Литературная газета. – 1989. – № 15.
41. Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в формування економіки України на ринкових засадах : Указ Президента України від 19 грудня 2000 р. № 1348. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
42. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки : Указ Президента України від 3 грудня 1999 року // Урядовий кур'єр. – 1999. – № 230. – 8 грудня.

43. Краль С. Збутові кооперативи у сільському господарстві. Українські реалії / Краль С., Ніко де Гроот. – К.: Проект Тасіс «Покращення системи логістики та маркетингу для МПС у с.-г.».– 82 с.
44. Оленчик С. Кредитні спілки – конкуренти банків / С. Оленчик // Вісник Національної сільськогосподарської палати. – 2008. – № 2. – 44 с.
45. Кредитна спілка: свій до свого по своє; Українська освітня програма ринкових реформ. – 2000. – 6 с.
46. Витанович І. Історія українського кооперативного руху / І. Витанович. – Нью-Йорк, 1964.
47. Джон Ингесбы, Джеймс Л. Гофф. Як створити кооператив / Джон Ингесбы, Джеймс Л. Гофф.; [пер. з англ.]. – К. : ВОКА, 1994. – 34 с.
48. Про комплексну програму розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2002–2004 рр. : Наказ Мінагрополітики України № 033-02/13-892 від 06.01.2002 р.
49. Сільськогосподарський кооператив (консультація фахівців Головного управління оподаткування юридичних осіб Державної Податкової Адміністрації України) // Вісник податкової служби України. – 25.03.2003.
50. Державна Податкова Адміністрація України № 701/3/15-1211 від 16.06.1999. «На виконання доручення Кабінету Міністрів України» від 06.05.1999.
51. Наказ № 441 від 12.1.1996. Державного комітету по стандартизації, метрології і сертифікації.
52. Грезер Б. Типовий устав сільського торгового кооператива с общим собранием / Б. Грезер, Хопперт, Ю. Верхан; [пер. с нем.]. – М., 1993. – 37 с.
53. Інформаційний звіт про діяльність Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» за 2008 рік. – К.:ННЦ «ІАЕ», 2009. – 100 с.
54. Пчелинцев В.С. Основные формы фермерских хозяйств в развитых капиталистических странах: Обзор. информ. – М.:ВНИИТЭИагропром, 1989. – 58 с.
55. Михайлов В.М. Фермерская кооперация в Швеции: опыт, проблемы и тенденции развития / Михайлов В.М. – М., 1990. Сер.1. – № 5. – С.18–27.
56. Нагорный В.Д. Сельское хозяйство Канады. Корни успеха / Нагорный В.Д. – М.- Майкоп: ООО «Качество», 2004. – 328 с.

57. Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми / [В.В. Юрчишин та ін]. – К.:ННЦ ІАЕ, 2004. – 446 с.
58. Саблук П.С. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: монографія. / П.С.Саблук, Г.А.Галієв. – К.:ННЦ ІАЕ, 2008. – 210 с.
59. Ленін В.І. Про кооперацію / В.І.Ленін // Повне зібрання творів. – М.: [б.в.], 1980. – Т. 45. – С. 373–77.
60. Тимошенко Ю.В. Витяг з виступу на Нараді з питань розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації 9 квітня 2009 року Фермер України, № 7–8 (208–209), 1-30 квітня 2009 року.
61. Цимбал В.О. Сільськогосподарська кооперація: уроки минулого і перспектива : матеріали наук. конф. [“Проблеми формування власності колективних сільськогосподарських підприємств”, (Житомир, 23–25 03. 2000 р.) / ДАУ, 2001. – С. 198–200.
62. Цимбал В.О. Ім’я повернуте із забуття / Цимбал В.О. // Економіка АПК. – 2003. – № 5 – С. 159–160.
63. Укращенко Ю.В. Становлення обслуговуючих кооперативів в Південному регіоні України : доповіді міжнародної наукової конференції [“Актуальні проблеми розвитку кооперації в ринкових умовах”], (Україна, м. Херсон, 20-22 червня 2007 р.) / Ю.В. Укращенко. – Херсон: Вид-во Айлант, 2007. – С. 47–51.
64. Булуй О.Г. Закономірності діяльності маркетингових та постачальницьких кооперативів в агробізнесі : доповіді міжнародної наукової конференції [“Актуальні проблеми розвитку кооперації в ринкових умовах”], (Україна, м. Херсон, 20–22 червня 2007 р.) / О.Г. Булуй. Херсон: Вид-во Айлант, 2007. – С. 82–89.
65. Малік М.Й. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні : доповіді міжнародної наукової конференції [“Актуальні проблеми розвитку кооперації в ринкових умовах”], (Україна, м. Херсон, 20-22 червня 2007 р.) / Малік М.Й., Пулім В.А. – Херсон: Вид-во Айлант, 2007. – С. 90–96.
66. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: Навчальний посібник / [В.В. Зіновчук, Л.В. Молдаван, В.Б. Моссаковський та ін.]; за ред. В.В. Зіновчука. – К.:Вища шк., 2001. – 464 с.
67. Котомина М.А. Методика територіального аналізу розвитку сільськогосподарської кооперації на прикладі країн Західної Європи / М.А. Котомина // Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве: тенденции развития, проблемы, перспективы. – М.: [б. и.], 2006. – С. 433–435.

68. Томсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации. Учебник для вузов / Томсон А.А. Стрикленд А.; [пер. с англ. Л.Т. Зайцева, М.И. Соколовой]. – М.:Банки биржи «ЮНИТИ», 1958. – 57 с.
69. Левант М. Роль обслуговуючих кооперативів у західноєвропейській ринковій економіці «Кооперативний поступ» // Інформаційний бюлетень проекту ТАСІС. – № 7. – 1999. – С. 4.
70. Попов Н.А. Сельскохозяйственные кооперативы – катализаторы поддержания жизнеспособности на селе / Н.А.Попов, Т.Н. Попова. // Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве: тенденции развития, проблемы, перспективы. – М.: [б.и.], 2006. – С. 221–224.
71. Актуальні проблеми розвитку кооперації в ринкових умовах : доповіді Міжнародної наукової конференції, (Україна, м. Херсон, 20–22 червня 2007 р.). – Херсон:Вид-во Айлант, 2007. – 174 с.
72. Ситник А. Міжрегіональні кооперативи – вимоги часу / А. Ситник // Вісник Національної сільськогосподарської палати. – 2008. – № 2. – 44 с.
73. Молдаван Л.В. Роль сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в процесі реорганізації КСП / Л.В. Молдаван. – К.:Тасі, 2000, – 52 с.
74. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи / Ф.В. Горбонос. – Львів: Львівський державний університет, 2003. – 264 с.
75. Черевко Г. Фермерська кооперація у розвинених країнах / Г. Черевко, Ф. Горбонос, О. Савицька // Економіка України.– 1994. – №11. – С. 69–74.
76. Муковіз В.С. Перспективи маркетингової кооперації в овочівництві / В.С. Муковіз // Економіка АПК. – № 12. – С. 126–130.
77. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация: Учебное пособие / А.В. Ткач. – М.: Издательско-торговая корпорация и К, 2005. – С. 128–132.
78. Березівський П. С. Формування багатокладності в сільському господарстві / П. С. Березівський // Соціально-економічна ситуація та шляхи подолання кризового стану в агропромисловому комплексі України. – К.:ІАЕ, 1999. – С. 233–238.
79. Березівський Я. П. Корпоративні форми аграрного бізнесу у Львівській області / Я. П. Березівський // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 109–114.

80. Горьовий В.П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: монографія / Горьовий В.П.– К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
81. Большая Советская Энциклопедия (в 30 томах) / [А.М. Прохоров]. – 3-е изд. М.: Сов. энцикл., 1970. – Т. 3. – С.381.
82. Большая Советская энциклопедия (в 30 томах) / [М. Прохоров]. – 3-е изд. М.: Сов. энцикл., 1973. – Т. 13. – С.110, 118.
83. Большая Советская энциклопедия (в 30 томах) / [А.М. Прохоров]. – 3-е изд. М.: Совет. энцикл., 1975. – Т. 20 С.416.
84. Височанський П. Коротка історія кооперативного руху в Україні / П. Височанський.– Харків : Червоний шлях, 1925. – 52 с.
85. Горбонос Ф.В. Про теоретичні засади розвитку кооперації / Ф.В. Горбонос // Економіка АПК. – 1997. – № 2 – С. 36.
86. Горбонос Ф.В. Оптимізація розмірів зони обслуговування кооперативу з наданням механізованих послуг / Ф.В. Горбонос // Вісник ЛДАУ: Економіка АПК. – 2002. – № 10 (2). – С. 223–229.
87. Волик А.М. Напрямки розвитку сільськогосподарської кооперації в країнах ЄС/ А.М. Волик // Економіка АПК. – 1997. – № 1. – С. 89–93.
88. Волик А.М. Організаційний механізм створення кооперативних формувань у зарубіжних країнах / А.М. Волик // Економіка АПК. – 1997.– № 12. – С.67–71.
89. Волик А.М. Економічний механізм діяльності кооперативних формувань у зарубіжних країнах / А.М. Волик // Економіка АПК. – 1998. – № 1 – С. 90–96.
90. Посібник з аналізу діяльності для кредитних спілок та кооперативів // Проект ТАСІС «Надання підтримки малим і середнім підприємствам на селі. Створення механізмів фінансового розвитку сільського господарства». – 2004. – 36 с.
91. Волик А.М. Можливості використання досвіду кооперації зарубіжних країн / А.М. Волик // Економіка АПК. – 1999. – № 6. – С. 62-65.
92. Гайдуцький П.І. Відродження МТС / П. І. Гайдуцький, М. Г. Лобас.– К. : НВАТ, Агроінком, 1997. – 508 с.
93. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика / В.В. Гончаренко.– К.:Наук. думка, 1997. – 240 с.
94. Гончаренко В.В. Кредитні кооперативи як форма фінансової допомоги сільського населення / В.В. Гончаренко // Економіка АПК. – 1999. – № 7. – С. 21–27.

95. Гончаренко В.В. Особливості відродження кредитної кооперації / В.В. Гончаренко // Фінанси України. – 1998. – № 12. – С.83–89.
96. Матеріали досліджень Занального комітету з питань сільськогосподарської кооперації в країнах ЄС / COGESA Ю, 1995. – 50 с.
97. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV // Голос України. – 2003. – 28 серпня – С. 33.
98. Про об'єднання громадян [Електронний ресурс] : Закон України від 16.06.1992 № 2460-XII. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2460-12>
99. Про споживчу кооперацію : Закон України від 10.04.1992 № 2265-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992 – № 30. – С. 46–52.
100. Про кредитні спілки : Закон України № 13 від 21.01.2002 (Із змінами та доповненнями) // Голос України.– 2002.
101. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців : Закон України від 15.05.2003 № 755-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 31–32. – С.263.
102. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США. – К.:Логос, 1996. – С. 21–23.
103. Зіновчук В.В. Методологічні засади становлення кооперативного руху в сільському господарстві / В.В. Зіновчук // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття: зб. наук. пр. учасників конференції. – К.: Укоосвіта, 2001. – С. 238–243.
104. Эльдиев М. Сельскохозяйственные кооперативы: формы и принципы функционирования / М. Эльдиев, Б. Лишанский // Экономика сельского хозяйства России. – 1998. – № 1. – С.35.
105. Эльдиев М. Органы управления кооперативом / М. Эльдиев, Б. Лишанский // Экономика сельского хозяйства России. – 1998. – № 4 – С. 38.
106. Коберський К. Вільне спільчанство (кооперація): шлях до піднесення народу / Коберський К.– Львів, 1935. – 150 с.
107. Коберський К. Етнічні та економічні ідеї в кооперації / Коберський К.– Львів.: Кооперативна республіка, 1929. – 205 с.
108. Коцюра І. Роль кооперативного сектора в розвитку територій: канадський досвід / І. Коцюра // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 80–84.
109. Конституція України: прийнята на П'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.:Феміна, 1996. – 64 с.
110. Кооперация: Страницы истории. – М. : Политиздат, 1991. – 123 с.

111. Кооперация сегодня: новая форма организации в сельском хозяйстве. – Люксембург: ТАСИС, 1997. – 60 с.
112. Кооперативна банківська система Польщі. Надання підтримки малим і середнім підприємствам на селі – створення механізмів фінансування розвитку сільського господарства і села (третій поточний звіт). – К. : ТАСИС, 2006. – 186.
113. Кооперативы нового типа: опыт, проблемы, перспективы / Певзнер А.Г., Декельман Л.Б., Силласте Ю.Х. – М.: Экономика. – 1989. – 208 с.
114. Костецкий Я.І. З історії розвитку сільськогосподарської кооперації у Східній Галичині / Я.І. Костецкий // Економіка АПК. – 1999. – № 10 – С. 36–41.
115. Крашенинников А.И. Международное кооперативное движение / А.И. Крашенинников, А.М. Морозов. – М.: Экономика, 1977. – С. 5.
116. Крисальний О.В. Аграрна реформа і кооперація в Україні / О.В. Крисальний // Економіка АПК. – 1998. – № 8. – С. 3–13.
117. Левитський М. Про хліборобські спілки – артїлі / М. Левитський // Сільській господар. – 1918. – № 7. – С. 38–50.
118. Малік М.Й. Сільськогосподарська кооперація як складова аграрної реформи / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 62–64.
119. Малік М.Й. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / М.Й. Малік. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – С. 67; М. : Экономика, 1992. – С.92–97.
120. Марвін А. Шаарс. Кооперативні принципи і практика / Марвін А. Шаарс; [пер. з англ.]. – К. : ВОКА, 1996. – 66.
121. Морозов А.Г. Зародження кооперативного руху в Україні / А.Г. Морозов // Українське селянство. – 2001. – № 2. – С. 118.
122. Руководство по созданию сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов / Проект підтримки сільсько-господарських підприємств та сільського населення. Міністерство Великобританії з міжнародного розвитку. – Одеса, 2001. – 190 с.
123. Паникарова С.В. Оценка экономической эффективности деятельности вертикального сельскохозяйственного кооператива / С.В. Паникарова // АПК: экономика, управление. 2005. – С. 71–79.
124. Паникарова С.В. Реализация экономических интересов участников вертикального кооператива / С.В. Паникарова // АПК: экономика, управления. – 2004. – № 12. – С. 46–50.

125. Про комплексну програму розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2002–2004 рр. : Наказ Мінагрополітики України № 033-02/13-892 від 06.01.2002 р.
126. Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХ століття // Збірник наукових праць учасників конференції. – К.: Укоопспілка. – 2001. – 345.
127. Про затвердження Програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003–2004 рр. [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.12.2002 № 1858. – Режим доступу : [www/rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
128. Про затвердження примірних статутів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу : Наказ Міністерства аграрної політики від 26.06.03р. № 191.
129. Сельскохозяйственные обслуживающие кооперативы: Ключевой элемент восстановления сельского хозяйства СНГ.– Брюссель : Тасис, 2000, 40 с.
130. Ситник В.П. Новий етап розвитку кооперації в АПК / Ситник В.П. – К. : Урожай, 1988. – С. 12–13.
131. Славюк Р.А. Кооперативні кредитні установи у фінансовому забезпеченні розвитку аграрного бізнесу / Р.А. Славюк // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 90–95.
132. Спектор М. Пространственная основа крестьянской кооперации / М. Спектор // АПК. ЭУ. – 1994. – № 6. – С. 67–69.
133. Кобзар В. Історія стосунків кредитних спілок і банків США / В. Кобзар // Фінансовий ринок України. Інформаційно-аналітичний бюлетень. – 2004. – № 6. – 7. – С. 35–39.
134. Фролов В.И. Перспективы кооперации в системе производственного обслуживания сельского хозяйства / В.И. Фролов, М.А. Кочанов // Личное и коллективное в современной деревне. – М.: [б.и.], 1997. – С.140.
135. Цимбал В.О. Вплив психологічних факторів на управління в обслуговуючих кооперативах / В.О. Цимбал // Збірник наукових праць. Подільська державна аграрна технологічна академія. – Кам'янець-Подільський, 2004. – Вип. 12. – С. 103–105.
136. Цимбал В.О. Удосконалення виробничих відносин у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах / В.О. Цимбал // Економіка АПК. – 2004. – № 3 – С. 84–90.
137. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / Чаянов А.В. – М. : Наука, 1991. – 115 с.

138. Юрчишин В.В. Фермерство: проблеми кооперування // В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 1994. – № 2/3. – С. 12–13.
139. Пришляк Я. Шляхами кооперації до економічного відродження України / Я. Пришляк. – Монреаль стріт, 1994. – С. 88.
140. Валужис К. Влияние учета на управление и развитие сельскохозяйственных кооперативов / К. Валужис, Ю.С. Романаускас// Актуальні проблеми розвитку кооперації в ринкових умовах: доповіді міжнародної наукової конференції, (Україна, м. Херсон, 20-22 червня 2007 р.)– Херсон: Вид-во Айлант, 2007. – С. 142-153.
141. Макаренко П.М. Теоретичні засади кооперування сільськогосподарських підприємств / П.М. Макаренко// Актуальні проблеми розвитку кооперації в ринкових умовах: доповіді міжнародної наукової конференції, (Україна, м. Херсон, 20-22 червня 2007 р.)– Херсон: Вид-во Айлант, 2007. – С. 25-31.
142. Грищенко М.П. Сільськогосподарська кооперація: проблеми, шляхи розв'язання / М.П. Грищенко, М.Й. Малік, В.А. Пулім // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 51–57.
143. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: створення і діяльність / [ред. кол. М.П. Грищенко (відп. ред.) та ін]. – К. : Київська обласна дорадча служба, 2005. – 68 с.
144. Чайнов А.В. Спорные вопросы кооперативного строительства / А.В. Чайнов // Вестник сельскохозяйственной кооперации. – 1924. – № 4. – С.4.
145. Зак Л. М.І. Туган-Барановський як теоретик кооперації / Л. Зак // Українська кооперація. – 1919. – № 2. – С. 38–50.
146. Матеріали досліджень Загального Комітету з питань сільськогосподарської кооперації в країнах ЄС / COGECA. – 1995. – 50 с.
147. Актуальні проблеми розвитку кооперації в ринкових умовах: доповіді Міжнародної наукової конференції, (Україна, м. Херсон, 20–22 червня 2007 р.). – Херсон: Вид-во Айлант, 2007. – 174 с.
148. Українська кооперація: історичні та соціально-економічні аспекти. – Львів, 1998. – Т.1.– 240 с.
149. Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ сторіччя: Збірник наукових праць учасників конференції. – К. : Укоопспілка, 2001.– 345 с.
150. Пацов А.Г. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Европейском союзе / А.Г. Пацов // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 3. – С. 19–20.

151. Блок Ремі. Міжнародний досвід / Блок Ремі // Кооперативний поступ: Інформаційний бюлетень проекту ТАСІС. – 1999. – № 2. – С.2.
152. Котлер Ф. Основи маркетингу / Котлер Ф.; [пер. з англ.], - М. : Прогрес, 1990. – 136 с.
153. Гриценко О.І. Фінансові взаємовідносини кредитної споживчої кооперації / О.І. Гриценко. – Суми: Довкілля, 2004. – 67 с.
154. Мошенец Е. Кредитные союзы выходят из тени / Е. Мошенец // Известная газета. – 2006. – № 21 (548), 30 мая.– С. 7–8.
155. Стадник А.А. Розвиток кооперативного руху в Україні / А.А. Стадник // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 104–109.
156. Мартинчук О.А. Розвиток сільськогосподарської кооперації у скотарстві / О.А. Мартинчук // Економіка АПК. –2008. – № 1 (159). – С. 45–48.
157. Молдаван Л.В. Розвиток кооперації в системі кредитного забезпечення сільського господарства / Л.В. Молдаван // Економіка АПК. – 2008. – № 1 (159). – С. 58–64.
158. Гавриленко О.Ю. Кредитні спілки в Україні: проблеми розвитку та умови підвищення ефективності управління діяльністю / О.Ю. Гавриленко // Вісник економічної науки України. – № 1. – 2008. – С. 29–32.
159. Дєповський Й. Загальні збори кредитних спілок дають відповіді на питання: яке майбутнє кредитно-кооперативного руху в Україні / Й. Дєповський // Вісник кредитної кооперації (додаток до фінансово-економічного тижневика «Україна DUSINESS»). – 2007.– № 2. – С. 28–30.
160. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения / [кол. авторов; отв. ред. Буздалов]. – Мн. М.: Армитп-маркетинг, Менеджмент, 1998.
161. Чижевські М.Б. Теоретичні основи організації системи кредитних спілок: зб. наук. пр. / М.Б. Чижевські. – К. : [б.в.], 2008. – С. 547–553.
162. Рейтинг кредитних спілок НАКСУ за підсумками 1 кварталу 2008 року // Бюлетень кредитних спілок України. –2008. – № 3. – С. 18–19.
163. Про тимчасове положення про кредитні спілки : Указ Президента від 20.01.1993 року, №13.
164. Fulton M., Heit J., Faibairn B. The Changing Landscape of Cooperatives in North America. Papers presented at the XIV International Economic History Congress Helsinki, Finland, 21 to 25 August 2006. Pages 32–35.

165. Brett Faibairn, Professor of History, Director, Centre for the Study of Cooperatives University of Saskatchewan, Losing Sight of the Goal Agwau 2003, Page 30.
166. Profile of Canadian Agriculture Cooperatives (1986-2000), March 2003. Healthier McNeill. Cooperatives Secretariat. Government of Canada. 25 pages.
167. Fulton M., Lang K. Centre for the Study of Cooperatives Department of Agricultural Economies University of Saskatchewan. The Saskatchewan Wheat Pool Share Conversion. 2006. 29 pages.
168. Fulton M., Lang K. Member Commitment and the Market and Financial Performance of the Saskatchewan Wheat Pool. // "Current" sue Agriculture, Food & Resource Issues (A. journal of the Canadian Agricultural Economies Society)/ 2004. №5 Pages 238–332.
169. Про схвалення Концепції розвитку системи кредитної кооперації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 7 червня 2006 р. № 321-р Україна DUSINNESS» №21-22, 1-2 червня 2006 р.
170. Про затвердження методичних рекомендацій з питань інтеграції сільськогосподарських товаровиробників, підприємств АПК, споживчих товариств та їх спілок у кооперативні структури : Наказ Міністерства аграрної політики України від 05.05р. № 190.
171. Мартынов В.Д. К вопросу о генезисе и эволюции фермерской кооперации / В.Д. Мартынов // Кооперация. Роль и место в экономической истории. Реферативный сборник. – М., 1990 (б). – С. 42–62.
172. Канінський П.К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств: Монографія / П.К. Канінський. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 348 с.
173. Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : Постанова Кабінету Міністрів України від 1 липня 2009 року № 723.
174. Цимбал В.О. Кооперативні принципи Андрія Палія / В.О. Цимбал // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 46–51.
175. Методичні рекомендації щодо створення та функціонування кооперативних оптово-роздрібних ринків сільськогосподарської продукції/Міністерство аграрної політики України. – К. : Аграрна освіта, 2009. – 16 с.
176. Буробкин И.Н. Экономические аспекты моделирования деятельности фермерского кооператива / И. Н. Буробкин, Е. А. Попова, Д. Н. Соловьев // Науч. докладн, Всеросийский НИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. – М., 2000. – С. 38.

177. Бутко М.П. Взаємодія органів влади і кооперативних організацій в роботі на відродження національного кооперативного руху / М. П. Бутко // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ ст.: Збірник наукових праць учасників конференції. – К., 2001. – С. 56-61. (Серія «Економічні науки»).
178. Мартинов В. Д. Фермерська кооперація в системі АПК скандинавських країн і Фінляндії / В. Д. Мартинов // Агропром. – 1988. – 57 с.
179. Могильний О. М. Кооперація фермерських господарств як засіб гармонізації їх інтересів / О. М. Могильний // Проблеми кооперації в сільському господарстві. – Л., 1995. – С. 108–110.
180. Проценко Т. П. Правове забезпечення діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / Т. П. Проценко // Проблеми формування ринкової економіки України.– К. : КНЕУ, 2000. – С. 339–341.
181. Саблук П. Т. Реформування аграрної сфери економіки і розвиток кооперації / П. Т. Саблук. – К., 2003. – 68 с.
182. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні / [П. Т. Саблук, В. П. Ситник, М. Й. Малік та ін.]; М. Й. Малік (ред.). – К. : ІАЕ УААН, 1999. – 166 с.
183. Українська модель сільськогосподарської кооперації: етапи формування та розвитку / [Л. Ю. Беренштейн, О. С. Каденюк, С. С. Коломієць та ін]; Л. Ю. Беренштейн (наук. ред.). – Кабінет Міністрів України: – К. : НАУ, 2002. – 100 с.
184. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку Агропромислового виробництва України: монографія / Ю. Я. Лузан. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 485 с.
185. Про розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерств аграрної політики України № 168 від 31.08.2000. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_24/pg_iscawx.htm

ДОДАТКИ

**Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів
(СОК) станом на 1 січня 2015 року**

Напрямок діяльності СОК	Кількість СОК, одиниць		За видами діяльності, одиниць									
			переробні		заготівельно-збутові		постачальницькі		інші		багатофункціональні	
	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі	зареєстровані	діючі
З обробітку землі та збирання врожаю	246	147	9	7	14	11	4	3	39	24	180	102
Молочарські	288	179	9	2	159	94	4	3	14	5	102	75
М'ясні	30	16	3	0	9	5	0	0	6	3	12	8
Плодоовочеві	102	66	2	0	43	23	8	5	10	5	39	33
Зернові	47	34	7	5	12	5	1	1	3	1	24	22
Інші	309	171	11	8	27	17	6	2	108	76	157	68
ВСЬОГО:	1022	613	41	22	264	155	23	14	180	114	514	308

Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України за 2009-2015 рр.

Регіон	Станом на початок року						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	496	645	583	774	885	1017	1022
Вінницька	71	76	83	87	84	86	93
Волинська	34	27	17	15	35	37	35
Дніпропетровська	2	23	28	32	34	31	33
Донецька	16	5	6	9	10	13	13
Житомирська	93	97	95	96	105	104	98
Закарпатська	7	12	13	13	13	13	15
Запорізька	17	14	12	12	16	22	25
Ів.-Франківська	20	30	36	65	71	94	80
Київська	14	19	21	19	37	56	60
Кіровоградська	8	21	21	25	26	29	32
Луганська	1	16	16	18	21	22	22
Львівська	38	35	24	39	42	52	53
Миколаївська	4	8	9	9	13	16	16
Одеська	6	41	34	41	44	41	41
Полтавська	6	16	13	18	35	37	41
Рівненська	8	12	34	38	38	40	42
Сумська	18	40	41	39	38	41	41
Тернопільська	3	5	6	6	18	20	21
Харківська	3	14	14	12	15	16	16
Херсонська	13	36	25	28	32	41	42
Хмельницька	51	12	11	12	11	13	13
Черкаська	9	20	31	54	55	65	63
Чернівецька	6	11	11	14	14	27	28
Чернігівська	8	12	10	10	12	25	23

Додаток В

Сільські населені пункти за наявністю сільськогосподарських об-
слуговуючих кооперативів на 1 січня 2014 року (одиниць)

	Усі населені пункти	у тому числі з чисельністю жителів						
		-49	50-99	100-199	200-299	300-499	500-999	1000-
Населені пункти, в яких розташовані сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи								
переробні	40	-	1	3	2	4	9	21
заготівельно-збутові	134	4	3	7	9	20	43	48
постачальницькі	32	1	-	-	3	3	10	15
багатофункціональні	113	2	-	4	8	16	35	48
інші	210	-	1	13	10	32	73	81
Кількість населених пунктів, в яких відсутні сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи	26507	4677	2802	3885	2775	4043	4939	3386

Додаток Д

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у сільських населених пунктах на 1 січня 2014 року (одиниць)

	Усі населені пункти	у тому числі з чисельністю жителів						
		-49	50-99	100-199	200-299	300-499	500-999	1000-
Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів								
переробні	42	-	1	3	2	4	11	21
заготівельно-збутові	142	4	3	8	9	20	44	54
постачальницькі	33	1	-	-	3	3	11	15
багатофункціональні	128	2	-	4	8	16	37	61
інші	258	-	1	15	10	33	86	113

**Сільські населені пункти за наявністю сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів по регіонах України
на 1 січня 2014 року (одиниць)**

	Населені пункти, в яких розташовані сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи					Населені пункти, в яких відсутні с.-г обслуговуючі кооперативи
	переробні	заготівельно-збутові	постачальницькі	багатофункціональні	інші	
УКРАЇНА	40	134	32	113	210	26507
Вінницька	7	20	5	10	14	1397
Волинська	1	5	2	5	14	1022
Дніпропетровська	-	11	1	1	4	1390
Донецька	2	2	-	-	5	1069
Житомирська	3	6	1	7	15	1562
Закарпатська	2	2	-	1	1	573
Запорізька	1	2	-	3	5	898
Ів.-Франківська	3	6	1	10	11	733
Київська	3	1	-	5	14	1096
Кіровоградська	1	4	1	5	6	938
Луганська	-	2	-	4	3	762
Львівська	-	7	-	4	13	1824
Миколаївська	3	2	-	3	9	859
Одеська	8	12	3	11	26	1057
Полтавська	2	8	2	7	6	1724
Рівненська	1	7	3	5	24	959
Сумська	1	15	4	13	3	1365
Тернопільська	-	1	2	-	1	1018
Харківська	-	1	-	2	3	1637
Херсонська	1	5	1	5	4	619
Хмельницька	-	-	3	3	1	1406
Черкаська	1	8	2	2	12	794
Чернівецька	-	3	-	2	5	388
Чернігівська	-	4	1	5	11	1417

**Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у
сільських населених пунктах по регіонах України
на 1 січня 2014 року (одиниць)**

	Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи				
	переробні	заготівельно-збутові	постачальницькі	багатофункціональні	інші
УКРАЇНА	42	142	33	128	258
Вінницька	7	21	5	10	15
Волинська	1	5	2	5	15
Дніпропетровська	-	11	1	2	4
Донецька	2	2	-	-	5
Житомирська	3	6	1	7	15
Закарпатська	2	3	-	1	1
Запорізька	1	3	-	3	6
Івано-Франківська	3	6	1	10	12
Київська	3	1	-	5	15
Кіровоградська	1	4	1	7	6
Луганська	-	3	-	4	5
Львівська	-	8	-	4	23
Миколаївська	3	3	-	3	10
Одеська	10	13	3	22	51
Полтавська	2	8	2	7	7
Рівненська	1	7	3	5	24
Сумська	1	15	4	14	3
Тернопільська	-	1	2	-	1
Харківська	-	1	-	2	3
Херсонська	1	5	1	5	4
Хмельницька	-	-	3	3	1
Черкаська	1	8	3	2	12
Чернівецька	-	3	-	2	8
Чернігівська	-	5	1	5	12

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства аграрної
політики та продовольства України
21 травня 2013 року № 315

ПРИМІРНИЙ СТАТУТ

сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу

1. Загальні положення

1.1. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив “_____” (далі - Кооператив) створений його засновниками на добровільних засадах відповідно до Цивільного кодексу України, законів України “Про кооперацію”, “Про сільськогосподарську кооперацію” та на підставі рішення установчих зборів (протокол № _____ від _____).

1.2. Найменування Кооперативу:
повна назва Кооперативу українською мовою _____, скорочена назва Кооперативу українською мовою _____, повна назва Кооперативу англійською мовою _____, скорочена назва Кооперативу англійською мовою _____.

1.3. Місцезнаходження Кооперативу:
_____.

Найменування (організаційно-правова форма та назва) пишеться прописом (великими) літерами.

2. Мета та види діяльності Кооперативу

2.1. Кооператив утворюється шляхом об’єднання фізичних та/або юридичних осіб - виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів.

2.2. Предмет діяльності Кооперативу є: _____.

Усі види діяльності, які згідно із законодавством України потребують спеціальних дозволів чи ліцензій, здійснюються Кооперативом лише після їх отримання.

3. Юридичний статус та склад засновників Кооперативу

3.1. Кооператив утворений та здійснює свою діяльність відповідно до законів України “Про кооперацію”, “Про сільськогосподарську кооперацію”, інших правових актів України, а також цього Статуту.

3.2. Кооператив є юридичною особою. Статус юридичної особи Кооператив набуває у порядку, встановленому Законом України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців”.

3.3. Кооператив здійснює обслуговування своїх членів - виробників сільськогосподарської продукції, не маючи на меті одержання прибутку, і є неприбутковою організацією.

3.4. Кооператив має самостійний баланс, поточні рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, а також може мати вкладні (депозитні) рахунки в установах банків.

Кооператив може мати штампи зі своїм найменуванням, бланки, а також знак для товарів і послуг, емблему, зареєстровані відповідно до законодавства України.

3.5. Кооператив може укладати угоди, набувати майнові та немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді загальної юрисдикції, господарському та третейському судах відповідно до законодавства та цього Статуту.

3.6. Засновниками кооперативу є:

Для фізичних осіб: прізвище, ім'я та по батькові, дані паспорта громадянина України або паспортних документів іноземця (для осіб без громадянства, які постійно проживають в Україні, - дані документа, який його замінює). Дані про фізичну особу засвідчуються її особистим підписом.

Для юридичної особи: код ЄДРПОУ, назва та місцезнаходження юридичної особи. Дані про юридичну особу засвідчуються підписом її уповноваженого представника.

3.7. Засновники Кооперативу після його державної реєстрації набувають статусу членів Кооперативу.

4. Права та обов'язки Кооперативу

4.1. Кооператив має право:

- здійснювати господарську діяльність, спрямовану на обслуговування своїх членів, самостійно визначати стратегію та основні напрямки свого розвитку відповідно до економічної ситуації;

- відповідно до законодавства України придбавати, відчужувати, здавати або брати в оренду рухоме та нерухоме майно, необхідне для його діяльності;

- брати зобов'язання по кредитах та позиках і гарантувати їх виплати майном чи активами Кооперативу;

- об'єднуватись з іншими кооперативами для спільного здійснення будь-якої не забороненої законодавством діяльності за галузевою або територіальною ознакою за рішенням загальних зборів членів Кооперативу;

- може мати у власності майно, відокремлене від майна своїх членів;

-

(інші права, що не суперечать законодавству)

4.2. Кооператив зобов'язаний:

- надавати послуги своїм членам згідно з їх замовленнями відповідно до видів діяльності Кооперативу;

- створювати належні умови для високопродуктивної та безпечної праці, забезпечувати додержання законодавства про працю, правил і норм охорони праці, техніки безпеки, соціального страхування;

- виконувати норми і вимоги щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання та відтворення природних ресурсів і забезпечення екологічної безпеки;

- створювати умови для навчання своїх членів та співробітників;

- сприяти соціальному розвитку громади, до якої відносяться члени Кооперативу;

- розробляти та затверджувати Правила внутрішньогосподарської діяльності Кооперативу;

-

(інші обов'язки, що не суперечать законодавству)

5. Порядок набуття та припинення членства в Кооперативі

5.1. Членами Кооперативу можуть бути виробники сільськогосподарської продукції - юридичні та/або фізичні особи, які зробили вступний і пайовий внески у розмірах, визначених загальними зборами кооперативу, дотримуються вимог Статуту, мають право ухвального голосу та беруть участь у господарській діяльності кооперативу.

Фізичні особи можуть бути членами Кооперативу, які досягли 16 - річного віку і виявили бажання брати участь у діяльності Кооперативу.

5.2. Кооператив за рішенням загальних зборів може приймати до свого складу асоційованих членів Кооперативу.

Асоційованими членами Кооперативу можуть бути фізичні особи, які досягли 16 - річного віку, або юридичні особи, які визнають цей Ста-

тут і внесли пайовий внесок для розвитку Кооперативу у розмірах, визначених цим Статутом.

5.3. Вступ до Кооперативу здійснюється на підставі письмової заяви. Особа, яка подала заяву, вносить вступний та пайовий внесок в порядку і розмірах, визначених цим Статутом.

Рішення правління (голови) Кооперативу про прийняття до Кооперативу підлягає схваленню загальними зборами членів Кооперативу.

5.4. Кооператив веде реєстр членів та асоційованих членів.

5.5. Членство у Кооперативі припиняється у разі:

- добровільного виходу з Кооперативу відповідно до поданої письмової заяви;
- несплаті внесків у порядку, визначеному Статутом кооперативу;
- смерті фізичної особи - члена Кооперативу або ліквідації юридичної особи - члена Кооперативу;
- припинення діяльності Кооперативу;
- припинення участі в господарській діяльності Кооперативу протягом двох років поспіль.

Порядок припинення членства у Кооперативі здійснюється відповідно до законодавства.

5.6. Виключення з членів Кооперативу може бути оскаржене в судовому порядку.

6. Права і обов'язки членів та асоційованих членів Кооперативу

6.1. Члени Кооперативу мають право:

- брати участь в управлінні Кооперативом шляхом голосування на загальних зборах членів Кооперативу за принципом: "один член Кооперативу - один голос", обирати і бути обраними в органи управління Кооперативом. Для членів Кооперативу - юридичних осіб ці права реалізуються їх уповноважними представниками;
- ухвального голосу на загальних зборах;
- користуватися послугами Кооперативу для здійснення своєї господарської діяльності;
- одержувати кооперативні виплати пропорційно до обсягів участі у діяльності Кооперативу;
- одержувати виплати на паї;
- у разі виходу або ліквідації Кооперативу одержувати частку майна Кооперативу пропорційно вартості пайового внеску у порядку і в термін, що визначені цим Статутом;
- отримувати повну інформацію про діяльність Кооперативу відповідно;
-

(інші права, що не суперечать законодавству)

- 6.2. Члени Кооперативу зобов'язані:
- брати участь у господарській діяльності Кооперативу;
 - дотримуватися Статуту Кооперативу, виконувати рішення загальних зборів і правління Кооперативу;
 - сплатити визначені цим Статутом внески;
 -

(інші обов'язки, що не суперечать законодавству)

6.3. Асоційовані члени Кооперативу мають право:

- дорадчого голосу;
- отримувати частки доходу на паї відповідно до законодавства;
- отримувати повну інформацію про діяльність Кооперативу.

6.4. За відповідною заявою члени Кооперативу можуть переоформити членство у Кооперативі на асоційоване членство на підставі рішення правління Кооперативу, яке підлягає схваленню загальними зборами Кооперативу.

7. *Фонди Кооперативу*

7.1. Для забезпечення статутної діяльності Кооперативу у порядку, передбаченому цим Статутом, формує пайовий, неподільний, резервний та спеціальний фонди.

7.2. Пайовий фонд Кооперативу формується за рахунок паїв (у тому числі додаткових) членів та асоційованих членів кооперативу.

7.3. Неподільний фонд Кооперативу створюється в обов'язковому порядку і формується за рахунок вступних внесків та відрахувань від доходу кооперативу. Неподільний фонд не може бути розподілений між членами кооперативу, крім випадків, передбачених законом. Порядок відрахувань до неподільного фонду частини доходу визначається цим Статутом.

7.4. Кооператив може визначати і утворювати інші фонди Кооперативу (в тому числі резервний і спеціальні фонди). Їх розмір, порядок формування та використання затверджуються рішенням загальних зборів членів Кооперативу.

7.5. Резервний фонд Кооперативу створюється за рахунок відрахувань від доходу кооперативу, перерозподілу неподільного фонду, пожертвувань, безповоротної фінансової допомоги та за рахунок інших не захищених законом надходжень для покриття можливих втрат (збитків).

7.6. Спеціальний фонд Кооперативу створюється за рахунок цільових внесків членів кооперативу та інших, передбачених законом, надходжень для забезпечення його статутної діяльності і використовується за рішенням органів управління кооперативу.

7.7. Розмір відрахувань до фондів Кооперативу визначається рішенням загальних зборів з дотриманням цього Статуту.

7.8. Кооператив веде облік фондів з визначенням пайових і цільових внесків кожного члену Кооперативу.

8. Вступні внески

8.1. При вступі до Кооперативу для організаційного забезпечення його діяльності кожна фізична і юридична особа робить вступний внесок у грошовій формі у розмірі _____ (прописом) гривень.

8.2. Вступний внесок є обов'язковою умовою членства у Кооперативі.

8.3. Вступний внесок зараховується у неподільний фонд і у разі виходу з Кооперативу не повертається.

9. Пай та пайові внески

9.1. Пайовий внесок члена сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу формується з його паю та додаткових паїв.

9.2. Порядок визначення розміру пайового внеску кожного члена Кооперативу визначається пропорційно до його участі у господарській діяльності Кооперативу відповідно до запланованого обсягу і вартості послуг, що надаються Кооперативом.

Розмір мінімального паю члену Кооперативу складає ____ гривень.

9.3. Члени Кооперативу мають право за власним бажанням внести додатковий пай до пайового фонду.

Розмір мінімального додаткового паю члена Кооперативу складає ____ гривень.

9.4. Розмір паю асоційованого члена Кооперативу не може бути меншим _____ гривень.

9.5. Розмір додаткового паю асоційованого члена Кооперативу не може бути меншим _____ гривень.

9.6. Паї можуть вноситися майном, майновими правами та/або грошми.

9.7. Факт внесення майна, що вноситься членами або асоційованими членами Кооперативу в рахунок їхнього паю чи додаткового паю, підтверджується актом приймання-передачі майна (далі - Акт) після державної реєстрації Кооперативу. Акт повинен містити опис майна, що вноситься, його грошову оцінку, дату, на яку майно вноситься до Кооперативу, підпис члена Кооперативу, який вносить таке майно, підпис голови Кооперативу та печатку Кооперативу.

Акт укладається у двох оригінальних примірниках, з яких один залишається у члена Кооперативу, який вносить вклад майном, а другий - зберігається у Кооперативі.

9.8. Майнові права членів Кооперативу вносяться до майна Кооперативу у встановленому законодавством порядку.

9.9. Паї, що вносяться у грошовій чи не грошовій формі, відображаються у бухгалтерських реєстрах Кооперативу у день їх отримання Кооперативом. Внески до Кооперативу у вигляді нематеріальних цінностей вважатимуться внесеними на дату, що встановлюється рішенням загальних зборів членів Кооперативу. Передача Кооперативу права користування земельною ділянкою у вигляді паю оформлюється відповідно до законодавства України.

10. Право власності на пай в майні Кооперативу

10.1. У разі виходу, виключення чи ліквідації Кооперативу члени Кооперативу мають право отримувати частку майна Кооперативу пропорційно вартості пайового внеску у порядку і в термін, що визначені цим Статутом. Члени Кооперативу, які внесли свій майновий пай у кооператив у формі земельної ділянки, отримують свій майновий пай виключно у формі земельної ділянки, тобто в натурі (на місцевості).

Термін отримання частки майна Кооперативу не може перевищувати двох років. Відлік цього терміну починається з 1 січня року, що настає з моменту виходу (виключення) із Кооперативу.

10.2. Право власності членів Кооперативу - фізичних осіб на частку майна Кооперативу є спадковим.

10.3. Асоційовані члени Кооперативу у разі ліквідації Кооперативу мають право отримувати першочергово свої паї та відповідні частки доходу на паї.

10.4. Спори щодо права власності на пай члена Кооперативу у майні Кооперативу вирішуються відповідно до законодавства України.

11. Майнова відповідальність

11.1. Кооператив відповідає за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном.

11.2. Члени Кооперативу відповідають за зобов'язаннями Кооперативу тільки в межах пайового внеску.

11.3. Кооператив не несе відповідальності за зобов'язаннями членів Кооперативу.

11.4. Кооператив може застрахувати своє майно і майнові права. Страхування здійснюється добровільно за рішенням загальних зборів, якщо інше не передбачено законами України.

12. Структура органів управління

12.1. Управління Кооперативом здійснюється на основі самоврядування, гласності, участі його членів у вирішенні питань діяльності Кооперативу.

12.2. До органів управління Кооперативу належать:

12.2.1. Загальні збори членів Кооперативу – вищий орган управління Кооперативу.

12.2.2. Правління Кооперативу.

12.2.3. Ревізійна комісія Кооперативу.

12.3. Кооператив може утворювати спостережну раду Кооперативу.

12.4. Для здійснення своєї діяльності загальні збори, а в період між ними правління Кооперативу або спостережна рада, можуть утворювати спеціальні комісії з членів Кооперативу із залученням в якості консультантів-фахівців – не членів Кооперативу.

13. Загальні збори

13.1. Загальні збори:

- вносять зміни і доповнення до Статуту;
 - обирають шляхом прямого таємного голосування голову Кооперативу та членів правління Кооперативу, членів ревізійної комісії та членів спостережної ради;
 - заслуховують та ухвалюють звіти органів управління Кооперативу про їх діяльність;
 - визначають види і розміри фондів Кооперативу, порядок їх формування та використання;
 - затверджують:
 - правила внутрішньогосподарської діяльності Кооперативу;
 - форму організації бухгалтерського обліку, визначення та погодження облікової політики в Кооперативі;
 - річний звіт і баланс Кооперативу;
 - порядок формування і розподілу доходу Кооперативу;
 - рішення правління Кооперативу про прийняття нових членів та асоційованих членів та про припинення членства;
 - вирішують:
 - питання про входження Кооперативу до об'єднання кооперативів;
 - питання про реорганізацію або ліквідацію Кооперативу.
- Загальні збори мають право приймати будь-які інші рішення, пов'язані із статутною діяльністю Кооперативу.

13.2. Загальні збори проводяться щорічно. Вони можуть скликатися позачергово за рішенням правління Кооперативу, на вимогу не менше третини його членів, спостережної ради та ревізійної комісії (ревізора).

Про дату, місце, час проведення та порядок денний загальних зборів члени Кооперативу повинні бути повідомлені не пізніше ніж за 10 днів до визначеного строку їх проведення.

Позачергові загальні збори членів Кооперативу повинні бути скликані протягом 20 днів з дня надходження вимоги про їх скликання. У разі незабезпечення правлінням (головою) Кооперативу скликання позачергових загальних зборів вони можуть бути скликані особами, які вимагають їх скликання, протягом наступних 20 днів.

13.3. Загальні збори членів кооперативу правомочні вирішувати питання, якщо на них присутні більше половини його членів, а збори уповноважених – за наявності не менше 3/4 уповноважених.

Кожний член кооперативу чи уповноважений кооперативу має один голос, і це право не може бути передано іншій особі.

Рішення загальних зборів членів (зборів уповноважених) Кооперативу про прийняття, внесення змін до Статуту, вступ до кооперативного об'єднання або вихід з нього, про реорганізацію або ліквідацію Кооперативу вважається прийнятим, якщо за нього проголосувало не менш як 3/4 членів Кооперативу, присутніх на загальних зборах Кооперативу. З інших питань рішення приймаються простою більшістю голосів членів (уповноважених) Кооперативу, присутніх на його загальних зборах.

13.4. Рішення загальних зборів членів (зборів уповноважених) Кооперативу приймаються відповідно до його Статуту відкритим або таємним голосуванням. У випадку рівності голосів вирішальним є голос голови Кооперативу.

13.5. Рішення загальних зборів є обов'язковим для всіх членів та асоційованих членів Кооперативу.

14. Правління Кооперативу

14.1. Правління Кооперативу обирається на термін, що не перевищує п'яти років.

14.2. Правління Кооперативу:

- здійснює поточне керівництво господарською діяльністю Кооперативу в період між проведенням загальних зборів членів Кооперативу;
- розробляє та вносить на затвердження загальними зборами членів Кооперативу напрями розвитку Кооперативу;
- приймає рішення про скликання загальних зборів;
- скликає загальні збори членів Кооперативу і контролює виконання прийнятих ними рішень;
- вирішує питання діяльності Кооперативу;

- вносить на затвердження загальних зборів рішення про прийняття до Кооперативу нових членів та асоційованих членів та припинення членства, а також про переоформлення простого членства на асоційоване;
- укладає трудові договори (контракти) у разі найму на роботу виконавчої дирекції та оцінює її діяльність;
- має право наймати виконавчого директора для оперативного управління Кооперативом, який не може бути членом Кооперативу;
- організовує у разі потреби проведення незалежних аудиторських перевірок;
- розробляє Правила внутрішньогосподарської діяльності;
- встановлює форму і порядок ведення Книги реєстрації членів Кооперативу та асоційованих членів;
- вирішує питання навчання членів Кооперативу, співробітництва з вітчизняними та іноземними організаціями.

14.3. Кількість членів правління складає ____ осіб.

14.4. Члени правління Кооперативу обирають із свого складу заступника голови та секретаря правління Кооперативу.

14.5. Члени правління Кооперативу працюють на громадських засадах.

14.6. Члени правління припиняють виконання своїх обов'язків у разі закінчення строку їх повноважень, смерті фізичної особи – члена правління або ліквідації юридичної особи – члена правління, дострокового відкликання загальними зборами.

14.7. Засідань правління Кооперативу проводиться у разі потреби, але не рідше _____ на рік.

Рішення приймається більшістю голосів за наявності не менше як 3/4 складу членів правління Кооперативу. У випадку рівності голосів вирішальним є голос голови Кооперативу.

15. Голова Кооперативу

15.1. Голова Кооперативу очолює правління і обирається загальними зборами Кооперативу на термін, що не має бути більше п'яти років.

15.2. Голова Кооперативу:

- виконує рішення правління Кооперативу;
- представляє Кооператив перед третіми особами та у судових органах;
- забезпечує організацію господарської діяльності Кооперативу;
- здійснює оперативне керівництво діяльністю Кооперативу;
- приймає на роботу та звільняє штатних працівників;
- несе відповідальність за свою діяльність перед Кооперативом;
- виконує інші функції, делеговані йому правлінням Кооперативу.

(визначити у разі необхідності інші обов'язки)

15.3. У своїй діяльності голова Кооперативу підзвітний загальним зборам Кооперативу.

16. Спостережна рада Кооперативу

16.1. Спостережна рада обирається загальними зборами для контролю за діяльністю виконавчого органу Кооперативу.

До створення спостережної ради весь обсяг її повноважень, визначений в цьому Статуті, належить до компетенції загальних зборів Кооперативу. Члени правління Кооперативу чи ревізійної комісії не можуть бути обрані членами спостережної ради Кооперативу.

16.2. Член спостережної ради не може бути членом правління чи ревізійної комісії Кооперативу.

16.3. Спостережна рада складається з _____ осіб та обирається на термін не більше трьох років.

16.4. До виключної компетенції спостережної ради відносяться такі повноваження:

- узгодження рішень правління про притягнення до майнової відповідальності членів Кооперативу;

- попередній розгляд питань, що вносяться до порядку денного загальних зборів та ухвалення рекомендацій для загальних зборів стосовно прийняття рішень з цих питань;

- вирішення інших питань, що віднесено до компетенції спостережної ради відповідно до умов цього Статуту та тих, що періодично можуть погоджуватись загальними зборами як такі, що потребують ухвалення спостережної ради.

16.5. Порядок формування спостережної ради, проведення її засідань, а також прийняття рішень спостережною радою визначаються Положенням про спостережну раду, яке приймається загальними зборами.

16.6. Члени спостережної ради виконують свої функції на громадських засадах.

17. Ревізійна комісія (ревізор)

17.1. Для контролю за фінансово-господарською діяльністю Кооперативу загальними зборами обирається ревізійна комісія. Ревізійна комісія обирається з числа членів Кооперативу терміном на три роки. При обранні ревізійної комісії кількість її членів повинна складати не менше трьох осіб. Члени правління, а також члени спостережної ради не можуть бути членами ревізійної комісії.

17.2. Ревізійна комісія підзвітна загальним зборам Кооперативу.

17.3. Ревізійна комісія робить висновки до проектів річних звітів та балансів Кооперативу, без яких загальні збори не мають права їх затверджувати.

18. Формування та розподіл фінансових результатів господарської діяльності Кооперативу

18.1. Дохід Кооперативу може формуватися за рахунок:

- надходжень від його членів у вигляді оплати за надані послуги у процесі виробництва, заготівлі, переробки, постачання сільськогосподарської продукції;

- коштів або майна, які надходять у вигляді пасивних доходів;

- субсидій (дотацій), отриманих з державного та/або місцевих бюджетів для підтримки Кооперативу, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної, допомоги;

- інших не заборонених законом надходжень.

18.2. Надходження, одержані Кооперативом від збуту (продажу) сільськогосподарської продукції за дорученням членів цього кооперативу, не є його доходами.

18.3. Фінансовим результатом господарської діяльності (чистим доходом) Кооперативу є різниця між доходами кооперативу від господарської діяльності та витратами на її провадження.

Після виконання зобов'язань сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу та відшкодування збитків за минулі періоди залишок фінансового результату господарської діяльності кооперативу розподіляється загальними зборами Кооперативу у вигляді відрахувань до фондів кооперативу, кооперативних виплат його членам та нарахувань на паї членам кооперативу, у тому числі асоційованим.

18.4. За рішенням загальних зборів членів Кооперативу частина доходу Кооперативу може спрямовуватися на нарахування і виплату часток доходу на паї. Рішенням загальних зборів може передбачатися різний відсоток часток доходу на паї для членів та асоційованих членів Кооперативу.

18.5. За бажанням члена Кооперативу належна йому частка доходу Кооперативу може бути використана на збільшення додаткового паю члена Кооперативу.

19. Облік та звітність

19.1. Кооператив здійснює бухгалтерський та управлінський облік, а також веде статистичну звітність згідно із законодавством.

19.2. Питання організації бухгалтерського обліку, визначення та погодження облікової політики належить до повноважень загальних зборів

Кооперативу. Загальні збори можуть делегувати повноваження організації бухгалтерського обліку голові кооперативу.

Бухгалтерський облік в Кооперативі ведеться з дня реєстрації та до його ліквідації.

19.3. Структура бухгалтерської служби Кооперативу визначається змістом та обсягом облікових робіт і залежить від обсягу господарської діяльності, кількості працівників, членів Кооперативу.

19.4. Голова Кооперативу та головний бухгалтер (у разі наявності) несуть персональну відповідальність за додержання порядку ведення і достовірності бухгалтерського обліку та статистичної звітності.

20. Регулювання трудових відносин

20.1. Трудові відносини у Кооперативі регулюються законодавством України.

20.2. Для виконання статутних завдань і цілей Кооператив залучає до роботи за трудовим договором осіб, які не є членами Кооперативу. За угодою сторін між Кооперативом та найманим працівником трудовий договір може укладатися у формі контракту.

20.3. Кооператив самостійно визначає форми і систему оплати праці з урахуванням норм і гарантій, встановлених законодавством України, Генеральною та Галузевою угодами.

Мінімальна заробітна плата працівників Кооперативу не може бути нижчою встановленого законодавством України мінімального розміру заробітної плати.

21. Реорганізація та ліквідація Кооперативу

21.1. Реорганізація Кооперативу:

- Кооператив за рішенням загальних зборів може бути реорганізовано лише в інший Кооператив відповідно до законодавства України.

- у разі реорганізації Кооперативу все його майно та всі його права і обов'язки переходять до правонаступника.

- порядок реорганізації Кооперативу встановлюється загальними зборами членів Кооперативу.

21.2. Кооператив ліквідується:

- за рішенням загальних зборів членів Кооперативу;

- у разі, якщо кількість членів Кооперативу стає менше трьох;

- за рішенням суду.

21.3. Ліквідація Кооперативу здійснюється ліквідаційною комісією, призначеною загальними зборами членів Кооперативу, а у разі ліквідації за рішенням суду – ліквідаційною комісією, призначеною цими органами.

З дня призначення ліквідаційної комісії до неї переходять повноваження з управління Кооперативом. Ліквідаційна комісія у триденний термін з дати її призначення публікує інформацію про ліквідацію Кооперативу в одному з офіційних друкованих засобів масової інформації із зазначенням строку подачі заяв кредиторами своїх претензій. Ліквідаційна комісія проводить належну підготовчу та організаційну роботу, складає ліквідаційний баланс та подає його органу, що прийняв рішення про ліквідацію Кооперативу. Повнота і достовірність ліквідаційного балансу повинні бути підтверджені аудиторами.

21.4. Майно Кооперативу, що залишилося після задоволення вимог кредиторів Кооперативу, здійснення виплат членам Кооперативу паїв та виплат на паї, кооперативних виплат, оплати праці, розрахунків з кооперативним об'єднанням, членом якого він є, розподіляється між членами Кооперативу у порядку, визначеному Статутом.

Майно неподільного фонду не підлягає поділу між його членами і передається за рішенням ліквідаційної комісії іншій (іншим) кооперативній організації (кооперативним організаціям) або зараховується до доходу бюджету. При цьому у рішенні повинні бути визначені напрями використання зазначеного майна.

21.5. Ліквідація вважається завершеною, а Кооператив таким, що припинив свою діяльність з моменту внесення органом державної реєстрації запису про його ліквідацію до державного реєстру.

22. Прикінцеві положення

22.1. Зміни та доповнення до Статуту Кооперативу вносяться за рішенням загальних зборів членів Кооперативу. Внесення змін та доповнень до Статуту оформлюється окремим додатком. Зміни до Статуту Кооперативу підлягають державній реєстрації.

22.2. Зміни та доповнення є невід'ємною частиною Статуту Кооперативу.

22.3. Повідомлення про зміни та доповнення до Статуту надсилаються до органу, що зареєстрував Кооператив.

Голова Кооперативу

(ініціали, прізвище)

(підпис)

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ОКРЕМИХ ВИДІВ КООПЕРАТИВІВ

Створення молочарських кооперативів

Процес створення кооперативу складається з кількох етапів, членами молочарського кооперативу є лише фізичні особи – виробники молока в особистих підсобних господарствах.

Створення ініціативної групи. Ініціативна група створюється не з усіх засновників, а з найбільш активних лідерів на селі. Кооператив об'єднує велику кількість членів кооперативу (як правило, сто чоловік і більше).

Власники особистих підсобних господарств вперше зустрічаються з організованою структурою і роз'яснювально-просвітницька робота серед них має бути тривалою, всебічною, з використанням різноманітних засобів: відповідної літератури, методичних матеріалів, дискусій, круглих столів «питань і відповідей» тощо. Ефективною є екскурсія до діючого кооперативу, індивідуальне навчання найманих працівників, які є вихідцями з села і не мають спеціальної освіти, та інше.

Забезпечення прозорості роботи молочарського кооперативу через:

- доступність інформації про його діяльність для кожного члена кооперативу;
- використання пропозицій членів кооперативу щодо поліпшення діяльності, усунення недоліків в роботі кооперативу;
- ознайомлення з рішеннями правління кооперативу, які вивішують на стенді в доступних місцях – на молокозбірних пунктах, офісах тощо.

Створення ініціативної групи для тісної співпраці з місцевими радами (сільською, селищною, міською).

Для того, щоб з'явилася ініціатива зі створення кооперативу, майбутні члени мають бути обізнаними з кооперативною ідеєю. Завчасно має бути проведена інтенсивна робота, бажано за сприяння *сільських рад* або *дорадчих служб* з розповсюдження інформації, зокрема, з активними лідерами на селі, сільською інтелігенцією, сільськими студентами, сільськими священиками, іншими особами.

Ініціатива мусить йти від *сільської ради* або від її голови. (У період радянської системи заготівлею і реалізацією молока займалися сільські ради та їх голови персонально).

Звичайно, це не єдиний підхід у підборі ініціативних груп. Можуть бути й інші варіанти – ініціатива окремих селян, сільської інтелігенції, вчителів сільських шкіл та інших груп.

Попередня роз'яснювальна робота дозволяє визначити кілька осіб, які достатньо зацікавлені ідеєю створення молочарського кооперативу.

Після першої зустрічі з ініціативною групою провадиться навчання з питань створення кооперативу та більш розширене методичне навчання для кількох ініціативних груп з різних сіл, районів із залученням спеціалістів різних галузей, професій (аудиторів, фінансових фахівців, юристів, спеціалістів молочної галузі, представників дорадчої служби, інших спеціалістів) бажано на базі існуючого кооперативу.

Коли набирається достатня кількість людей, готових залучитися до процесу створення кооперативу, настає час для юридичного оформлення ініціативної групи через підписання протоколу про наміри.

Організація роботи ініціативної групи. Члени ініціативної групи готують чіткий робочий план, розподіляють між собою обов'язки і завдання. Кожний член ініціативної групи отримує певну кількість селянських дворів, з якими починає працювати індивідуально. Його завдання – визначити потреби майбутніх членів кооперативу, вивчити їх наміри щодо участі в діяльності кооперативу, можливості сплати паїв та інше. Але для цього він повинен володіти певними знаннями.

Визначення видів діяльності кооперативу. Заготівля та збут молока є основною діяльністю молочарського кооперативу, а методи їх здійснення в основному залежать від існуючих каналів збуту: переробним підприємствам; прямого продажу молока (лікарні, школи, дитячі садки, військові частини тощо), безпосередньо на продовольчих ринках, через мережу роздрібної торгівлі або іншим споживачам.

Якщо, наприклад, село розташовано занадто далеко від споживчих центрів, то в такій ситуації єдиним шляхом може бути власна переробка, але для цього потрібна фінансова підтримка з боку держави.

На етапі розробки проекту визначаються також інші види діяльності кооперативу, такі як послуги з осіменіння та ветеринарні, послуги з механізації, постачання матеріальних засобів, організація пасовищ. Тут також ініціативна група має провести опитування для виявлення потреб потенційних членів.

Як створити матеріальну базу. Матеріальна база може бути створена за рахунок внесків, паїв колишніх членів КСП, а також орендованого майна. Майнові паї можуть вноситися членами чи орендуватися у нечле-

нів. Кошти можуть бути виділені з місцевого або державного бюджету, при умові створення юридичної особи і на основі часткового повернення.

Визначення матеріальної бази. Основним елементом матеріальної бази кооперативу є молокозбірний пункт і приміщення для правління кооперативу. Кооператив може в першу чергу використовувати громадські приміщення.

Окремі приміщення орендуються або, по можливості, надаються в безоплатне користування.

Важливим для молочарського кооперативу є наявність власного автотранспорту, який можна використати не тільки для підвезення молока, а й для інших цілей, наприклад, для завезення насіння, мінеральних добрив, комбікормів та інших необхідних засобів для членів кооперативу. Для організації збору молока і підвезення його на центральний пункт кооператив може мати гужовий транспорт.

Для інших видів діяльності кооперативу потрібні приміщення для організації пункту штучного осіменіння, або для зберігання насіння, мінеральних добрив та інших матеріалів, призначених для його членів.

Якщо передбачається надання послуг з механізації, тоді виникне потреба у сільськогосподарській техніці.

Заснування кооперативу. Основним документом кооперативу є його Статут, в якому викладено основні принципи і правові норми діяльності кооперативної організації.

Статут кооперативу роздається потенційним засновникам кооперативу для його детального вивчення і обговорення, внесення поправок, доповнень та змін і затверджується Загальними зборами, які також обирають членів правління та інші органи кооперативу.

Разом із Статутом Установчим зборам передається «Згода засновників на вступ в кооператив», яка підписується кожним засновником кооперативу персонально.

Після затвердження Статуту кооперативу на Установчих зборах він разом із "Згодою засновників на вступ в кооператив" (вона повинна бути зареєстрована в сільській раді протоколом зборів або рішенням), квитанцією про оплату за реєстрацію, відповідним листом на ім'я голови райдержадміністрації подається в органи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності із присвоєнням коду.

Організація кооперативу. Після реєстрації на першому своєму засіданні Правління кооперативу розподіляє обов'язки між своїми членами,

наділяючи кожного певними функціями і покладаючи індивідуальну відповідальність за виконання вищезазначених обов'язків.

Одне з перших рішень – призначення персоналу кооперативу. Бухгалтер та приймальник молока – два найбільш необхідних працівники кооперативу. На цьому етапі не обов'язково наймати Виконавчого Директора, відповідні обов'язки може виконувати Голова кооперативу.

У своїй діяльності кооператив потребує допомоги в організації управління, складанні поточних і перспективних планів, розробці бюджету кооперативу, вирішенні правових питань при складанні контрактів, договорів, розгляді конфліктних ситуацій тощо з боку дорадчих служб. Одним із перших завдань кооперативу на початковому етапі є організація молокозбірних пунктів, їх оснащення, визначення порядку збирання молока, доставки тощо.

Консолідація кооперативу. Одне з основних завдань кооперативу після завершення початкового етапу – залучити нових членів. Селянам потрібні послуги кооперативу, та єдиною причиною невступу в кооператив є необізнаність з ідеєю кооперації.

Діяльність молочарських кооперативів. Для 2,3 мільйонів власників особистих селянських господарств молоко є головним джерелом доходів. У них нараховується 2,4 млн корів.

Послуга, яку кооператив надає своїм членам – збирання, тобто заготівля молока. Для цього кооператив має один (чи кілька) молокозбірних пунктів у межах однієї сільської ради.

Молокозбірний пункт організовується в пристосованому для цього приміщенні з водопостачанням, каналізацією, електропостачанням, обладнанням для якісної оцінки молока та охолоджувачем.

Якщо село компактне, а молокозбірний пункт розташований на невеликій відстані, селяни приносять туди молоко самі.

Коли відстань до молокозбірного(их) пункту(ів) є великою, організуються додаткові молокозбірні пункти, які, як правило, розташовуються у вивільнених приміщеннях на селі і навіть у селянських дворах. Але і перший, і другий варіанти не завжди забезпечують потреби членів кооперативу, особливо пенсіонерів, хворих людей. У цих випадках кооперативи організують збір молока гужовим або автотранспортом.

Залежно від потреб членів кооперативу заготівля молока може відбуватися один, два чи три рази на день.

Процес заготівлі молока виглядає наступним чином. Під час прийому працівник кооперативу перевіряє кількість та якість молока – жир-

ність та, якщо можливо, вміст білка, в'язкість, кислотність, забрудненість тощо. Кількісні та якісні параметри зданого молока ретельно записуються. Однак якщо молоко, що приймається від члена кооперативу, не відповідає мінімальним стандартам якості, воно повинно бути забраковане.

Молоко доставляється споживачеві (молокозаводу чи іншим). Транспортні засоби можуть належати кооперативу або надаватися клієнтом, якому кооператив постачає молоко.

Один варіант – це реалізація молока на молокопереробне підприємство або на кілька підприємств, які функціонують на базі колишніх державних молокопереробних підприємств. Кооператив також може шукати альтернативні канали збуту.

Зокрема, реалізовувати молоко бюджетним установам (лікарні, школи, дитсадки, військові частини та інші), на продовольчих ринках, через мережу роздрібної торгівлі та іншим прямим споживачам.

Реалізація молока з перших рук споживачеві потребує дотримання відповідних ветеринарно-санітарних норм. Крім визначення санітарних норм, перед реалізацією молоко проходить передпродажну обробку.

Найвигіднішим є реалізація не сировини, а продуктів переробки молока. Однак переробка потребує дорогого обладнання. Такі капіталовкладення майже не можливі на рівні села, тому слід розраховувати на підтримку держави. В майбутньому можна розглядати варіант, коли кілька сусідніх кооперативів створять спілку кооперативів (кооператив другого рівня) для того, щоб мати власні переробні потужності.

Участь членів в економічній діяльності кооперативу. Основним видом діяльності молочарського кооперативу є заготівля і збут молока, що виробляється у господарствах членів кооперативу. Для здійснення нормальних, цивілізованих стосунків з переробними підприємствами або іншими покупцями молока кооператив укладає з ними договір, в якому передбачені двосторонні умови, пов'язані з цим видом діяльності. Договором обумовлюються якість молока, його кількість залежно від сезону, визначаються умови оплати, ціни на молоко, відповідальність сторін за дотримання положень договору тощо.

Для укладення такого договору кооператив повинен мати гарантію продажу певної кількості молока. Для цього він укладає з кожним членом кооперативу зобов'язання щодо участі в його діяльності, в яких чітко обумовлюється кількість молока, яка буде продана членом кооперативу щомісячно, а також його якість. Такі зобов'язання підписуються членом кооперативу і виконавчим директором, а в разі його відсутності – голо-

вою кооперативу. Це і є підставою укладання договору між кооперативом та молокозаводом чи іншим партнером кооперативу.

Наприклад, якщо молокоздавач має одну корову та надоює від неї 3000 літрів молока на рік і для власних потреб залишає 1000 літрів, то решту – 2000 літрів, повинен продати через кооператив. Частина молока, що залишається у господарстві для власного споживання, не береться до розрахунків при визначенні зобов'язань з участі в діяльності, але решта продукції у будь-якій кількості, яка визначена в зобов'язаннях члена кооперативу, обов'язково реалізується лише через кооператив (це так званий принцип виключності).

Внески членів у молочарський кооператив. При визначенні суми вступних та пайових внесків у молочарський кооператив необхідно враховувати обмежені фінансові можливості членів. Внески, які роблять засновники при створенні кооперативу чи при вступі в кооператив, як правило, є невеликими. Потім протягом року невелика сума утримується з плати за молоко в якості пайового внеску. Таким чином, загальний внесок, зроблений кожним членом, буде пропорційним його участі в економічній діяльності кооперативу.

Ця сума, яка визначається у Правилах внутрішньої господарської діяльності, повинна розраховуватися таким чином, щоб гроші, отримані за літр молока, залишалися незначними: залежно від ситуації може утримуватися від 1 до 5 копійок з одного літра.

Ціна на молоко. Ціна реалізації молока у ситуації, коли кооператив постачає молоко на молокозавод (чи іншому споживачеві), визначається у договорах між кооперативом та молокозаводом чи іншим споживачем. Кооперативні нарахування (попередня ціна за послуги, пов'язані із заготівлею та збутом) віднімаються від ціни продажу.

Кооператив бере на себе зобов'язання розраховуватися з членами по ціні на збутові послуги, а не по ціні реалізації молока. Він може тільки намагатися отримати найкращу реалізаційну ціну за молоко через переговори та пошук іншого партнера.

Ціна на послуги, що утримується з ціни продажу молока, включає всі витрати, пов'язані зі збиранням та збутом молока:

- орендна плата за приміщення молокозбірного пункту (якщо воно не надається безкоштовно);
- амортизація обладнання, витрати на транспортування молока;
- заробітна плата персоналу молокозбірного пункту та соціальні нарахування;

– інші витрати, такі як фільтрувальні матеріали, необхідні миючі засоби, дезінфекційні речовини тощо;

– частина накладних витрат: заробітна плата бухгалтера та виконавчого директора (якщо є) та соціальні нарахування, електроенергія.

У середньому такі відрахування можуть становити 1-6 коп. з кожного літра.

Ціна на інші послуги. Потрібно щоб ціна на кожну послугу визначалася обґрунтовано та прозоро. Специфічні витрати повинні нараховуватися на кожний вид діяльності.

Діяльність	Специфічні витрати
Послуги з осіменіння тварин	Орендна плата за приміщення (якщо є) та його утримання, сперма та інструментарій й обладнання, плата техніку штучного осіменіння
Послуги з механізації	Амортизація обладнання та його утримання, паливе, заробітна плата механізатору та нарахування на заробітну плату
Послуги з випасання	Поліпшення пасовищ (мінеральні добрива, насіння, механізовані роботи), заробітна плата пастухів та нарахування на заробітну плату

Накладні витрати розподіляються між різними видами діяльності пропорційно обігу.

Сезонні коливання. Ціна реалізації молока, погоджена із заводом, змінюється залежно від сезону. Наприклад, зимою вони вищі, ніж влітку. Таким чином, змінюється і ціна, яку отримують члени молочарського кооперативу.

Можливі інші види діяльності молочарських кооперативів

Крім основної діяльності зі збирання та збуту молока, кооператив може бути залучений до надання інших допоміжних послуг. Перелік видів діяльності може передбачати:

– збирання молока від членів кооперативу, первинну обробку та його продаж від імені членів;

– переробку молока членів (*визначити види молочних продуктів*) та збут молочних продуктів від імені членів;

– послуги з штучного осіменіння корів, що належать членам;

– ветеринарне обслуговування худоби членів та забезпечення ветеринарними препаратами;

- постачання членам (*визначити види матеріальних засобів*);
- послуги з механізації (*визначити види послуг з косіння сіяних та лучних трав, угідь і заготівля інших видів кормів, доставка їх до дворів*);
- організацію випасу худоби членів на колективному пасовищі, переданому в розпорядження кооперативу, та роботи з покращання цих пасовищ.

Кооператив може мати необхідну техніку та надавати своїм членам послуги з механізації, які дозволять виробляти корми власними силами: підготовка ґрунту, насіння, збирання і перевезення врожаю, проведення меліоративних робіт на пасовищі, боротьба з шкідниками і хворобами рослин і тварин.

Машинно-технологічні кооперативи

Члени кооперативу. Члени машинно-технологічного кооперативу – сільськогосподарські товаровиробники – фермери, які мають у своїй власності сільськогосподарську техніку на обладнання. При створенні машинно-технологічного кооперативу насамперед слід звернути увагу на однорідність та компактність в географічному відношенні ініціативної групи та порозуміння між його членами.

Створюють такі кооперативи однорідні групи товаровиробників, які не мають великої різниці у розмірах господарств. Інакше не уникнути непорозумінь (запізнення у передачі техніки наступному члену, несправність техніки, неспівмірні площі обробітку чи збирання урожаю (500 і 20 га). Для уникнення таких непорозумінь у Правилах внутрішнього розпорядку повинно бути чітко визначено порядок черговості, відповідальність і т.д. кожного члена, який користується технікою. Але неможливо передбачити всі ситуації: і взаєморозуміння, добра воля та відповідальність кожного дозволить знайти справедливі рішення, які задовольнять усіх.

Таким чином, необхідно зробити правильний вибір, з ким створювати механізаторський кооператив?

При формуванні матеріальної бази кооперативу члени можуть робити внески до пайового фонду у вигляді техніки, яка їм належить із відшкодуванням частини вартості за рахунок інших членів кооперативу.

У цьому випадку техніка стає власністю кооперативу, а член є власником своєї частки. Пайовий внесок у вигляді техніки не забезпечує переважного (пріоритетного) права у використанні техніки, а також права забрати техніку у разі виходу з кооперативу. Член, який вносить у коопе-

ратив техніку, має такі ж права, як і інші члени, що зробили свої пайові внески в іншому вигляді.

Важливо також правильно вибрати вид техніки, яку член може внести у кооператив як свій пай, а також вирішити, яку техніку потрібно кооперативу.

Частину техніки можна придбати на пайові внески членів, у протилежному випадку потрібно буде вивчити можливі умови кредиту або державної допомоги.

Слід передбачити наявність невеликої майстерні для ремонту, приміщення для зберігання техніки, запасних частин, та зберігання пального.

Якщо один з членів має придатні приміщення, він може передати їх кооперативу у вигляді паю. Але краще, якщо кооператив орендуватиме у цього члена його приміщення, а сам член внесе пайовий внесок грошима.

У механізаторському кооперативі кожен член бере зобов'язання по веденню з кооперативом господарської діяльності у певному обсязі, який визначає сам член. Сума зобов'язань з діяльності всіх членів для кожного виду техніки повинна відповідати потужності цього виду техніки. Як тільки наміри членів з використання техніки стануть відомими, можна визначити розмір пайових внесків за одиницю використання. Сукупність пайових внесків, які необхідно зробити для певного виду техніки, повинна відшкодувати витрати на придбання техніки. Внески до пайового фонду повинні бути дещо більшими, щоб забезпечити потребу в оборотному фонді, який не повинен бути великим у механізаторському кооперативі (за винятком тих випадків, коли сплата за послуги здійснюється членами після збирання урожаю).

Розмір машинно-технологічного кооперативу. Особливістю механізаторських кооперативів є їх невеликий розмір.

Насправді, ефективність кооперативу є максимальною, коли досягається використання на повну потужність кожної одиниці техніки – обсяг робіт, виконаний приблизно на кількох сотнях гектарів. До того ж, у цьому випадку немає так званої економії сходинок, тобто підвищення ефективності не залежить від збільшення масштабів виробництва.

Навпаки, це явище не збільшує витрати на транспортування техніки і робить управління нею більш складним та негнучким.

Не варто створювати великий районний кооператив, який має у сво-

єму розпорядженні десять комбайнів, більш ефективно створення десяти кооперативів з одним комбайном в кожному, навіть якщо кооперативи будуть змушені надавати один одному допомогу при поломці одного з комбайнів.

У випадку зі збутовим кооперативом все відбувається навпаки. Якщо обсяг продукції, зібраної кооперативом, збільшуватиметься, кооператив зможе придбати більш потужне обладнання з переробки, з меншими видатками на одиницю продукції, що забезпечувало б йому більш міцну позицію на ринку.

Створення матеріальної бази

Майнові внески членів. Члени можуть зробити внески до пайового фонду у вигляді техніки, яка їм належить.

У цьому випадку техніка стає власністю кооперативу, а член є власником своєї частки. Пайовий внесок у вигляді техніки не забезпечує переважного (пріоритетного) права у використанні техніки, а також права забрати техніку у разі виходу з кооперативу. Член, який вносить у кооператив техніку, має такі ж права, як і інші члени, що зробили свої пайові внески в іншому вигляді.

Можлива форма організації, при якій учасники залишаються власниками своєї техніки – це так зване механізаторське коло або обмін механізаторськими послугами, але така організація не буде кооперативом.

Під час формування ініціативної групи треба провести опитування своїх членів (за допомогою анкети), щоб дізнатися, яку техніку члени можуть запропонувати і якої техніки вони потребують. Залежно від результатів анкети ви зможете вирішити, яку техніку кооператив може прийняти у вигляді пайового внеску.

Купівля техніки або/та лізинг. Якщо йдеться про недорогу техніку, її можна придбати на пайові внески членів; у протилежному випадку потрібно буде вивчити можливі умови кредиту або лізингу. При виборі техніки необхідно розглянути такі моменти:

- ціну та можливості фінансування;
- технічні характеристики: потужність техніки (кількість обробітку гектарів за день), якість виконаної роботи (наприклад, якість обприскування), вартість технічного обслуговування та наявність запчастин.

Ми рекомендуємо скласти порівняльну таблицю різних видів наявної (на ринку) техніки, яка поєднує різноманітні характеристики: це допоможе ініціативній групі чи кооперативу прийняти правильне рішення.

Перед тим, як вивчати можливість кредиту чи лізингу, треба переконатися, що (майбутня) діяльність кооперативу дозволить йому вчасно виплатити борги.

У випадку лізингу перша річна виплата відшкодовується частиною пайового фонду, а ціни на послуги будуть визначені таким чином, щоб кооператив міг вчасно робити наступні платежі. Після закінчення терміну лізингу техніка переходить у власність кооперативу.

Якщо йдеться про кредит – частина самофінансування (як правило 25-30%) буде здійснена з пайових внесків, а плата за послуги кооперативу дозволить відшкодувати щорічні виплати боргу.

Визначення зобов'язань з діяльності та розміру внесків до пайового фонду. У механізаторському кооперативі кожен член бере зобов'язання по веденню з кооперативом господарської діяльності у певному обсязі, який визначає сам член. Сума зобов'язань з діяльності всіх членів для кожного виду техніки повинна відповідати потужності цього виду техніки, однак обов'язково треба передбачити страхувальну маржу.

Якщо сукупність потреб нижча за загальну потужність техніки, можна залучати нових членів або вибрати менш потужну техніку та за нижчу ціну. Якщо попит на одну окрему одиницю техніки є недостатнім, то, принаймні, краще відмовитися надавати членам ці послуги.

Як тільки наміри членів з використання техніки стануть відомими, можна визначити розмір пайових внесків за одиницю використання.

Сукупність пайових внесків, які необхідно зробити для певного виду техніки, повинна відшкодувати витрати на придбання техніки.

Внески до пайового фонду повинні бути дещо більшими, щоб забезпечити потребу в оборотному фонді, який не повинен бути великим у механізаторському кооперативі.

Після того як розмір пайових внесків визначено, члени беруть на себе остаточні зобов'язання.

Усі пайові внески повинні бути здійснені з моменту створення кооперативу.

Може статися, що при передачі техніки членом у кооператив, вартість цього внеску перевищуватиме зобов'язання з отримання послуг від кооперативу. У такому випадку різниця відповідатиме додатковим паям. Член може продати свої додаткові паї іншому члену, який таким чином виконає зобов'язання щодо внесення пайового внеску.

Організація кооперативу з використання сільськогосподарської техніки. Найманий персонал дуже малочисельний внаслідок невеликого ро-

зміру кооперативу. Не обов'язково наймати Виконавчого директора – Голова може взяти на себе управління поточними справами. Бухгалтера достатньо наймати на кілька годин в місяць.

Таким чином, найманий персонал зменшується до водія-механіка, не обов'язково на повну ставку, можна наймати тимчасових водіїв-механізаторів на періоди пік.

Догляд за технікою можуть забезпечувати найманий персонал або самі члени кооперативу, що вимагає визначення чітких правил щодо обов'язків у випадку поломки: якщо поломка відбулася внаслідок зношування техніки, ремонтувати її повинен кооператив, якщо ж поломка стала наслідком недбалого чи неправильного використання її членом, він повинен відремонтувати пошкоджену техніку. У цьому випадку необхідно знати, хто насправді несе відповідальність за пошкодження – той, хто використовував техніку у момент поломки чи попередній її користувач.

Відповідальний за техніку в кооперативі детально заповнює листок про її стан до початку і після закінчення роботи.

Для догляду за технікою, якщо в кооперативі немає найманих працівників, необхідно призначити відповідальну особу з числа членів за кожну окрему одиницю техніки: вони забезпечуватимуть технічне обслуговування та перевірятимуть стан техніки після використання її членами кооперативу.

Кооперативи з ремонту сільськогосподарської техніки. Ремонтний кооператив має потребу у спеціалізованому персоналі та наймає завідувачого майстернею, який виконує функцію Виконавчого директора.

Ремонт здійснюється найманими працівниками кооперативу. Можливо, щоб член (або один з найманих робітників) займався також ремонтом приміщень кооперативу (під відповідальність робітників кооперативу).

Планування використання техніки. Добре складений план використання техніки є головною умовою успішної діяльності механізаторського кооперативу.

За кілька місяців або тижнів до початку робіт члени повідомляють Виконавчому директору або голові кооперативу інформацію, необхідну для складання попереднього плану розміщення земельних ділянок, які потрібно обробити, з яких треба зібрати врожай, дату засіву ділянки та різновид культури для того, щоб передбачити період дозрівання і т.д.

Якщо один із членів бачить, що цього року він не зможе дотримати своїх зобов'язань з діяльності (наприклад, він збере менше зернових, бо

посівав більше буряків, або тому, що посіви пшениці вимерзли), він повідомляє про таке становище негайно, що дозволить знайти заміну – наприклад, інший член, який посівав більше зернових, або не член має потребу у послугі кооперативу.

У момент виконання робіт необхідно мати точні показники планів, прийняті за спільною згодою членів, звернувши увагу на такі пункти: стан ділянок, розміщення наділів, пріоритети у наданні послуг.

Кооператив може укласти угоди про взаємодопомогу із сусіднім кооперативом, щоб запобігти складнощам, пов'язаним з непередбаченими поломками. Якщо кооператив не може надати своїм членам ті послуги, які вони зобов'язалися отримати від нього, це зробить сусідній кооператив – і навпаки.

Необхідно встановити правила, які визначають порядок складання планів, але в усіх випадках члени повинні дійти згоди між собою.

Виконання зобов'язань з діяльності. Якщо один член не може виконати свої зобов'язання з діяльності, тобто зобов'язання тривалий час перевищують його потреби, він може передати надлишок зобов'язання іншому чи новому члену – це питання можна вирішити на Раді Правління без скликання Загальних зборів. Наприклад, сільськогосподарський виробник взяв зобов'язання зібрати врожай зі 100 гектарів через кооператив, але через рік він зменшує цю площу до 80 гектарів: він може віддати свою частку паю, яка дорівнює 20 гектарам, та відповідне зобов'язання третій особі.

Якщо йдеться про випадковий спад діяльності (наприклад 20 гектарів посівів пшениці вимерзло і фермер не буде збирати врожай з цієї ділянки), член може знайти заміну – іншого члена кооперативу, або нечлена (однак за умови що така заміна не перевищуватиме для кооперативу 20% обмеження для діяльності з нечленами). У будь-якому випадку потрібна згода Правління.

У тому випадку, коли це неможливо, або йдеться про непостійну потребу, член може звернутися до кооперативу з проханням надати йому послуги поза його зобов'язаннями з діяльності, у міру того, наскільки це можливо. Або ж можна знайти члена, який бажає знайти собі заміну для отримання цих послуг. У всіх цих випадках він сплатить нормальну ціну за послуги і матиме право на кооперативні виплати за всі отримані послуги, але не буде вносити додатковий пай у пайовий фонд.

Ціни на послуги. Попередні ціни за послуги з використання сільськогосподарської техніки. У машинно-технологічному кооперативі поперед-

ні ціни за послуги розраховуються для кожної одиниці техніки окремо з метою відшкодувати: змінні витрати (які є пропорційними обсягу виконаної роботи): заробітна плата водію, пальне; постійні витрати на техніку (амортизаційні відрахування або погашення боргу, технічне обслуговування); частина, яка припадає на постійні витрати кооперативу (оренда або амортизація приміщення, електроенергія, загальні витрати).

Техніка, передана кооперативу членами або придбана за готівку. У цьому випадку амортизаційні відрахування необхідно включити у витрати, які будуть відшкодовані за рахунок платежів членів за послуги. Інакше кооператив буде неспроможним поновити зношену техніку. Якщо у вартість послуг включають лише поточні видатки та не передбачають амортизаційних відрахувань, це є грубою помилкою: такі кооперативи приречені на розпад з моменту зношення техніки.

Необхідно усвідомити, амортизаційні відрахування становлять суму, яка відшкодовує втрату капіталу кооперативу, але не є витратою: ці кошти залишаються в касі кооперативу. Правильним рішенням у цій ситуації є внесення цих коштів до кредитної спілки або в банк, про запас до того часу, коли необхідно буде поновити техніку.

Можна також використати амортизаційні фонди для купівлі нової техніки, але з цим необхідно бути дуже обережним – тим більше, якщо члени, зацікавлені у новій техніці, не є тими ж особами, що використовують стару, а зобов'язання по двох видах техніки не є однаковими. Наприклад, амортизаційні відрахування на сівалку були використані для купівлі культиватора; так секція кооперативу "сівалка", фінансує секцію "культиватор"; необхідно переконатися, що секція "культиватор", тобто відрахування на амортизацію культиватора зможуть профінансувати секцію "сівалка", коли виникне потреба придбати нову.

Техніка, придбана в кредит. Ця ситуація є більш складною, яку необхідно розглянути на прикладі. Наприклад, кооператив придбав трактор за 70 тис. грн; для цього він узяв кредит у розмірі 51 тис. грн на три роки з відсотковою ставкою 30%. Строк амортизації становить 7 років – або 10 тис. грн на рік. Інші витрати кооперативу збільшуються до 5700 грн на рік.

Перший рік кооператив повертає банку третину позиченого капіталу – або 17 тис. грн, плюс відсотки у розмірі 15,3 тис. грн. У той же час трактор – амортизований.

Таким чином, вартість основних засобів зменшилася до 10 тис. грн (амортизація), а довгострокові борги – до 17 тис. грн. Різниця становить

7000 грн: всього власний капітал кооперативу збільшується на 7000 грн

Звідки вони взялися? Є два варіанти. Перший: члени сплатили другу частину пайових внесків у розмірі 7000, до того ж вони сплатили за послуги і сукупність платежів дозволяє покрити амортизаційні відрахування (10 тис.), відсотки (15,3 тис.) та інші витрати (5700), що становить 31 тис. грн.

Другий: члени не збільшили пайового фонду через сплату нових пайів, але вони здійснили платежі за послуги, які відшкодовують річну виплату банку (22,3 тис.) та інші витрати (5700) – або 38 тис. грн. Отже, різниця 7000 грн становить результат кооперативу, але цей результат не може бути поділений між членами у формі кооперативних виплат, бо кооператив не має цих грошей у касі. Вони відраховуються до неподільного фонду.

Після трьох років кооператив повністю поверне свій кредит, а трактор матиме залишкову вартість 40 тис. грн, з яких 19 тис. грн – пайові внески членів, а 21 тис. грн – резерв.

Рекомендуємо обрати той варіант, де пайові внески роблять один раз, платежі за послуги відшкодовують сукупність річних виплат, а збільшення власного капіталу відбувається внаслідок збільшення резервного фонду.

Визначення ціни за одиницю. Для того, щоб розрахувати ціну за гектар або за день використання техніки, суму згаданих витрат ділимо на загальний обсяг зобов'язань з діяльності.

У запропонованому прикладі, якщо члени в сумі взяли зобов'язання на 200 днів, ціна за день становитиме 38 тис.: $200 = 190$ грн

Наслідки невиконання зобов'язань з діяльності. Якщо один член кооперативу не виконує своїх зобов'язань з використання техніки і не знаходить собі заміни, він повинен сплатити постійні видатки (не включаючи ремонт техніки). У цьому випадку не йдеться про штраф або неустойку, а лише про те, що член зобов'язався сплатити: якби техніка була його власністю, він мав би був сплатити ті ж самі видатки.

Попередня ціна на послуги з ремонту техніки. У кооперативі з ремонту техніки ціни повинні встановлюватися окремо на запасні частини, окремо на роботи, виконані працівниками.

Попередня ціна на запасні частини встановлюється так же само, як на послуги з ремонтування техніки кооперативом чи на послуги з постачання члену запасних частин. До купівельної ціни додається маржа, яка повинна покрити певні видатки/витрати (в основному витрати на транс-

порт) та частку загальних витрат кооперативу.

Попередня ціна за ремонт без запасних частин визначається за годину роботи або за фактичний час (години) ремонту, або на основі таблиці, де розраховано, скільки годин (у середньому) витрачається на певний тип ремонту.

Для того, щоб визначити ціну за певний тип ремонту (включаючи час, який у середньому витрачається), розраховуються всі видатки кооперативу без витрат на запасні частини, зокрема: заробітна плата працівників та нарахування на заробітну плату, оренда та амортизація майстерні та обладнання, технічне обслуговування майстерні та обладнання, електроенергія, паливо для перевірки справності моторів, мастило та набір інструментів, загальні витрати.

Цей підсумок треба поділити на кількість оплачуваних годин ремонту. Не треба брати за основу зобов'язання з діяльності – технічне обслуговування та ремонтні роботи можна передбачити, але ніхто не може передбачити які поломки можуть бути протягом року. Отже, необхідно зробити орієнтований розрахунок.

Якщо кооператив ремонтує власну сільськогосподарську техніку, він, умовно кажучи, є клієнтом самого себе: ціна за послугу по ремонту зернозбирального комбайна буде облічена у витратах на роботи зі збирання врожаю і включена у ціну за збір врожаю з гектара. Таким чином, кількість годин, передбачених на ремонтні роботи для техніки кооперативу, включається у підсумок оплачуваних годин, які вважаються як наданням послуги.

Проте час, витрачений персоналом кооперативу на технічне обслуговування майстерні та обладнання, не є оплачуваним; це витрати, що передбачаються на ремонтні роботи, тому і кількість витрачених годин не підраховується.

Наприклад, у кооперативі працюють п'ять постійних найманих робітників, що становить 9000 робочих годин на рік; але припускаємо, що 20% свого часу вони витратять на догляд за майстернею та обладнанням: отже, це – максимум 7200 годин, які оплачуються та розглядаються як час надання послуг.

Кооперативні витрати. Ціни, які ми розраховували, є дещо завищеними, це – попередні ціни, які ґрунтуються на орієнтовних розрахунках.

Різниця між орієнтовними та реальними цінами зумовлюється переважно такими факторами:

– витрати на технічне обслуговування та ремонт техніки були нижчими за передбачені;

– обсяг виконаної роботи перевищив рівень зобов'язань з діяльності, з одного боку, за рахунок сприятливих погодних умов та задовільного стану техніки, з іншого боку, члени кооперативу використовували техніку поза своїми зобов'язаннями з діяльності або кооператив вів діяльність з нечленами.

За рахунок факторів нагромаджується результат, який можна визначити на кожну одиницю техніки. Ця частина результату розподіляється між членами, які використовували техніку, пропорційно до встановленого обсягу використання. Однак, якщо техніка купується в кредит, частина результату, який виникає з різниці між погашенням капіталу та амортизаційними відрахуваннями, обов'язково відраховується у резерв.

Ще раз наголосимо, що кошти, які залишаються у касі на кінець року, не можуть бути повністю виплачені як кооперативні виплати: відрахування на амортизацію обов'язково залишаються в кооперативі.

Демократичне управління машинно-технологічним кооперативом.

Як і всі види кооперативів, механізаторський кооператив діє на принципах демократичного управління. У механізаторському кооперативі, більше, ніж в будь-якому іншому, головним є щоденне дотримання таких принципів та прийняття рішень за згодою всіх його членів.

Насправді механізаторські послуги прямо впливають на організацію господарств членів кооперативу, що, наприклад, не відбувається у збутовому кооперативі, де, починаючи з моменту, коли продукція поставлена у кооператив, спільним бажанням членів є продаж продукції за прийнятну ціну.

Члени мають право висловити свою думку при прийнятті всіх рішень, які стосуються організації роботи в кооперативі, бо це стосується також організації роботи в їхніх особистих господарствах.

Додаткова діяльність кооперативів

Ремонт техніки. Механізаторський кооператив, який має у своєму розпорядженні технічну майстерню для підтримання у належному стані власної техніки, може надавати своїм членам додаткові послуги з ремонту їх техніки.

Ремонт техніки може бути також основним видом діяльності кооперативу: у такому випадку йдеться про *кооператив з ремонту сільськогосподарської техніки*.

У кооперативі з ремонту техніки зобов'язання щодо діяльності, звичайно, ж визначаються відповідно до обсягу ремонту, який необхідно виконувати щороку (це неможливо передбачити), але згідно з принципом

ексклюзивності: члени зобов'язуються виконувати у кооперативі ті ремонтні роботи, які вони не можуть провести самі.

Для того, щоб визначити розмір пайового внеску для кожного члена, не можна брати за основу обсяг ремонтних робіт, які виконуються щороку, бо він постійно змінюється; краще брати у розрахунок парк техніки, яким володіє член (наприклад, у грн для трактора Т-150, у грн для МТЗ-80 і т.п.).

Постачальницька діяльність та діяльність по реалізації. Постачальницькі та збутові кооперативи і машинно-технологічні кооперативи різні за своєю природою з огляду на різницю між кооперативами, які діють на ринку, та кооперативами зі спільного використання засобів виробництва. Механізми їх функціонування та розміри відрізняються. З цієї причини не варто поєднувати згадані два типи діяльності всередині одного багатоцільового кооперативу.

Бажано створювати різні кооперативи – наприклад, зерновий та постачальницький на рівні одного чи багатьох районів, та механізаторські кооперативи, які б об'єднували одне чи кілька сіл.

Однак машинно-технологічний кооператив може займатися певними особливими типами постачання, безпосередньо пов'язаними з послугами кооперативу:

– *постачання запчастин:* тут, звичайно, йдеться про машинно-технологічний кооператив, який може постачати своїм членам запасні частини, у тому числі для індивідуального ремонту техніки членами кооперативу;

– *послуги з розкидання міндобрив:* якщо кооператив має у своєму розпорядженні обприскувач, у такому разі паралельно з механізаторськими послугами він може постачати своїм членам міндобрива.

Якщо послуги кооперативу оплачуються натурою, кооператив повинен реалізовувати сільськогосподарську продукцію, яку він отримує у рахунок сплати за послуги – швидше за все через посередництво збутового кооперативу.

У цьому випадку не йдеться про послугу, яка надається кооперативом, а лише про пільгові умови оплати механізаторських послуг.

Однак у Статуті повинна бути згадана діяльність з реалізації (без цього кооператив не матиме права здійснювати подібні операції), з уточненням, що дана діяльність поширюється лише на продукцію, яку члени поставляють у кооператив як плату за послуги.

Проблемні питання при створенні кооперативу.

Організаційні питання. Через низьку соціальну активність сільського населення особливо важливою складовою успішної діяльності кооперативу є його соціальний капітал, тобто дійова ініціативна команда (ядро) з членів кооперативу, яка зможе генерувати та впроваджувати у життя проекти.

Кадрові питання. Важливим кроком є підбір менеджера майбутнього кооперативу – досвідченого, енергійного оптиміста, який би взяв на себе весь тягар формування бізнес-програми кооперативу та її виконання при обмежених ресурсах і бажанні (сподіванні) членів кооперативу отримати необхідні послуги.

Матеріальні питання. Найбільшою проблемою розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів вважають відсутність достатніх фінансових та матеріально-технічних ресурсів. Але це далеко не так – без вирішення організаційних і кадрових питань ніякі кошти не принесуть бажаного результату.

Успішне вирішення перелічених головних питань обов'язково сприятиме подоланню всіх перешкод на шляху формування та розвитку кооперативу, в тому числі й вирішенні фінансових проблем та проблем формування матеріально-технічної бази.

Основні етапи створення кооперативу



ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	4
РОЗДІЛ 1 НАУКОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	6
1.1. Сутність і принципи організації кооперативів.....	6
1.2. Особливості функціонування сільськогосподарських кооперативів. Кооперативні принципи.....	11
РОЗДІЛ 2 РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	22
2.1. Сутність кооперації, її принципи і функції.....	22
2.2. Еволюція форм кооперування в аграрній сфері.....	27
2.3. Виробничий кооператив – основна ланка кооперації.....	34
2.4. Кооперування фермерських господарств.....	42
2.5. Взаємовідносини учасників кооперації.....	50
2.6. Напрями підвищення ефективності діяльності виробничих кооперативів.....	55
РОЗДІЛ 3 РОЗВИТОК ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	60
3.1. Особливості функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.....	60
3.2. Етапи розвитку обслуговуючої кооперації на селі.....	69
РОЗДІЛ 4 МОНІТОРИНГ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ	82
4.1. Становлення і розвиток обслуговуючих кооперативів на селі	82
4.2. Правове забезпечення діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.....	99
4.3. Ефективність роботи обслуговуючих кооперативів.....	116
4.4. Вплив психологічних та організаційних факторів на розвиток сільськогосподарської кооперації.....	125

РОЗДІЛ 5	ЕФЕКТИВНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУ-	138
	ВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГО-	
	ВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ.....	
5.1.	Удосконалення механізмів створення вертикальних кооперативних структур.....	138
5.2.	Розбудова організаційного середовища сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.....	156
5.3.	Роль сільськогосподарської обслуговуючої кооперації у підвищенні ефективності агропромислового виробництва..	164
5.4.	Подальший розвиток кооперації та підвищення її ефективності.....	176
5.5.	Взаємодія сільськогосподарських та інших типів кооперативних організацій.....	190
5.6.	Кредитні спілки та їх роль у підвищенні рівня життя сільського населення.....	201
5.7.	Агрокредитування в Україні.....	207
РОЗДІЛ 6	ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СПІЛЬНОГО ВИКОРИС-	211
	ТАННЯ ФЕРМЕРАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ	
	ТЕХНІКИ.....	
6.1.	Основні форми спільного використання сільськогосподарської техніки.....	211
6.1.1.	Сусідська допомога.....	214
6.1.2.	Об'єднання фермерів на міжгосподарській основі.....	215
6.1.3.	Кооперативи з використання сільськогосподарської техніки.	217
6.1.4.	Кружки з обміну технікою.....	219
6.1.5.	Прокат і оренда машин.....	221
6.1.6.	Підприємці, машинні станції.....	224
6.1.7.	Машинна кооперація.....	226
6.1.8.	Машинні пули.....	228
6.1.9.	Машинні ринги.....	222
6.1.10.	Переваги та недоліки в міжгосподарському використанні техніки.....	234
6.2.	Економічні аспекти спільного використання техніки.....	235
6.3.	Технічне обслуговування і ремонт машин фермерських господарств.....	239
	ПІСЛЯМОВА.....	247
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	250
	ДОДАТКИ.....	264

Наукове видання

Лендєл Михайло Андрійович
Збарський Василь Кузьмич,
Талавирия Михайло Петрович
Газуда Леся Михайлівна

**РОЗВИТОК
КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ
СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

МОНОГРАФІЯ

Редактор
Технічний редактор
Комп'ютерна верстка

Відповідальний за випуск професор **В. К. Збарський**

Підписано до друку **18.10.2015 р.** Формат 60x841/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 13.8. Обл.-вид. арк. 14.84. Наклад 300 пр. Зам. № 141.

Видання та друк –
03680, м.Київ-680, вул. Героїв оборони, 10.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи сер. ДК № 2065 від 18.01.2005 р.

Лендєл Михайло Андрійович

Розвиток кооперативних відносин в аграрному секторі України / Збарський В. К., Талавиря М. П., Газуда Л. М. [монографія].; за ред. професора, члена-кореспондента НААН М. А. Лендєла. – К. : , 2016. – 307 с.

ISBN

Розкрито сутність, форми, принципи та функції кооперації в сільському господарстві. Обґрунтовано організаційно-економічний механізм розвитку виробничої та обслуговуючої кооперації в аграрному виробництві та її значення для національної економіки. Висвітлено тенденції сільського розвитку коопераційних процесів, впливу на ці процеси внутрішніх і зовнішніх чинників. Акцентовано увагу на ефективності діяльності організаційно-правових структур в умовах кооперування, роль кооперації у підвищенні результативності сільськогосподарського виробництва.

Розрахована на магістрів та бакалаврів вищих навчальних закладів аграрного профілю, науковців, керівників і спеціалістів сільського господарства.

УДК: 65.321.8:631.15 (477)

ББК 65.32