

теперішніх умовах необхідне ефективне використання елементів адміністрування.

4. Варто зберігати принцип самостійності підприємств, хоча на якийсь обмежений період можлива робота в умовах централізації, якщо якесь конкретне підприємство потрапило в критичну ситуацію і практично не може ефективно функціонувати самостійно.
5. Створення інтегрованих структур у плодovому підкомплексі може і повинне здійснюватися з обов'язковим дотриманням прав власників земельних часток і майнових паїв.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Грищенко А. Зелен-диво "Зеленого гаю" // Сад, виноград, вино. – 2001. – № 4-5.- С. 52-57
2. Кондратенко П., Шестопись О. Яблуко з промислового саду // Сільські вісті. – 1997. – № 22.- С. 4
3. Рутьєв В.А. Адаптація промислового садівництва // Економіка АПК.- 2002. – № 9.- С.27-29

УДК 631.152:358.114

## РОЗВИТОК ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ – ВАЖЛИВИЙ ШЛЯХ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СЕЛЯНСЬКИХ (ФЕРМЕРСЬКИХ) ГОСПОДАРСТВ

*Н.В.Тютенко, аспірант*

*Миколаївський державний аграрний університет*

Кризовий стан багатьох фермерських господарств, спад виробництва в їх господарствах часто зумовлені відсутністю забезпечення виробничими ресурсами. В таких скрутних умовах фермери об'єднуються в офіційні та неофіційні кооперативи. Розміри таких об'єднань дуже нестабільні – від кооперативів, що складаються з 2-х – 3-х господарств, до 50-100 господарств. В Миколаївській області конкретно офіційно не існує жодного виробничого або

обслуговуючого фермерського кооперативу, зареєстрованого у відповідних органах реєстрації. Для Миколаївської області характерно об'єднання декількох фермерських господарств (2-5) для спільного виконання виробничої, або невиробничої діяльності, об'єднуються вони на основі усної домовленості без розробки чіткого положення про обов'язки й права та про розподіл доходів, що дуже часто призводить до конфліктів і є причиною розпаду таких кооперативів.

Нами було проведено опитування серед голів фермерських господарств на предмет ставлення самих фермерів до такої форми організації праці, як виробничий кооператив. Результати виявилися приголомшливими. Ця форма господарювання, яка багатьма науковцями пропонується як єдино потрібна для укрупнення фермерських господарств [5], виявляється зовсім не потрібна самим фермерам. В анкеті було поставлено запитання: “Чи хотіли б Ви бути членом виробничого кооперативу?” і з 500 опитаних 461 особа відповіла негативно, тобто лише 7,8% опитаних фермерів взагалі розглядають таку форму як можливу для себе, а 92,2% опитаних категорично проти виробничої кооперації. Наступне запитання анкети “Якщо не бажаєте, то чому?” отримало досить одноманітні відповіді за типом: “Ми це вже проходили, той самий колгосп” та “Не буде довіри до інших членів кооперативу”. Отже, відповідно до нашого українського менталітету та багатовікової історії сільського господарства в країні — селянин не хоче об'єднуватися в будь-які виробничі спілки, не сприймає втручання в свої справи будь-кого. Селянин хоче працювати особисто зі своєю родиною, і вважає, що виробничий кооператив все ж таки не зможе забезпечити йому повної впевненості в майбутньому, і при цьому йому ще буде потрібно і хвилюватися за чесність представника даного угруповання. Фермер не хоче сам створювати для себе зайвих проблем. За статистикою, виробничі сільськогосподарські кооперативи становлять лише 13% від загальної кількості підприємств України, по земельних угіддях — 14%, по виробництву сільськогосподарської продукції — 17,4%.

Після розмов з самими фермерами Миколаївської області

стає зрозумілим, що реально збільшувати площі фермерських господарств потрібно, але не за рахунок виробничої кооперації, такий шлях, вони, знесилені обіцянками про підтримку з боку держави, кредитних установ, зараз просто не готові сприйняти адекватно.

Фермери упродовж всього свого існування борються з труднощами, які викликані певною специфікою і особливостями сільського господарства (змінні кліматичні умови, нестабільність ринкових умов, потреба в великих інвестиціях, а також висока конкуренція). Посилюються ці труднощі через нинішню ситуацію в Україні: недостатня підтримка сільського господарства державою, монополізація великими господарствами таких сфер діяльності як переробка, реалізація, постачання та послуги. Внаслідок цього у фермерів виникає дуже багато проблем, пов'язаних з їх неспроможністю протистояти таким проблемам.

Таблиця 1

**Потреба в інвестиційних ресурсах для формування матеріально-технічної бази селянських (фермерських) господарств, млн.грн.**

Технічні засоби	Всього	У тому числі по зонах			
		Степ	Лісостеп	Полісся	Карпати
У власності селянських (фермерських) господарств сільськогосподарської техніки до тракторів класу тяги:					
1,4 т	3319,53	2403,34	429,04	398,07	98,08
0,6 - 0,9т	1048,76	749,58	184,61	61,49	53,08
Комбайни самохідні	1907,03	1463,62	298,35	112,23	32,83
Вантажні автомобілі	713,38	507,97	131,8	34,76	38,85
<b>Разом</b>	<b>6988,7</b>	<b>5124,51</b>	<b>1043,8</b>	<b>606,55</b>	<b>213,84</b>

За рахунок власних інвестиційних можливостей селянські (фермерські) господарства зможуть забезпечити лише 10,8% потреби в інвестиційних ресурсах для формування матеріально-технічної бази селянських (фермерських) господарств (переважно за рахунок амортизаційних відрахувань). В таких умовах правильним буде скористатись досвідом інших країн, який переконує, що навіть ті сільськогосподарські товаровиробники, які мають незначний економічний потенціал, об'єднуючись в обслуговуючі кооперативи,

створюють впливову економічну силу, що здатна вирішувати їх спільні проблеми. Кооперація стала основною ознакою агропромислового комплексу в багатьох країнах світу (табл. 1).

Наприклад, у Франції та скандинавських країнах дев'ять із десяти фермерів є членами обслуговуючих кооперативів. Високий рівень участі фермерів в кооперативах також спостерігається в Нідерландах, Німеччині, Ірландії, Японії, США, Канаді та багатьох інших країнах. У Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії на кооперативи припадає до 85% збуту фермерської продукції і до 60% постачання фермерам засобів виробництва. У Франції фермери через кооперативи переробляють і реалізують 52% молока, 67% зерна, 45% фруктів, багато з них збирають власне зерно, а також виконують всі інші сільськогосподарські операції за допомогою техніки, яка знаходиться в їх кооперативі по спільному її використанню.

Тобто, сільськогосподарські кооперативи виступають зараз тим інструментом, який потрібен для вирішення або спільного подолання проблем, які фермери не можуть вирішити поодиночі. Це викликано тим, що за існуючих тенденцій в забезпеченості технікою та інвестиційними ресурсами селянські (фермерські) господарства приречені на екстенсивний тип ведення господарської діяльності, а спільне використання техніки дозволить їм суттєво зменшити розмір амортизаційних відрахувань, витрати на оплату праці механізаторів, паливо, ремонт, а отже, і собівартість продукції при забезпеченні необхідного рівня технологічної дисципліни виробництва.

Сервісний кооператив може надавати різноманітні послуги, основними серед яких є: механізаторські послуги (прокат техніки), послуги з ремонту обладнання. Сервісний кооператив має на меті зменшення витрат членів кооперативу шляхом надання їм відповідних послуг кращої якості та за нижчими цінами, ніж ті, що пропонуються комерційними фірмами. Це стає можливим тому, що сервісний кооператив створюється фермерами для самозабезпечення необхідними послугами, і ці послуги надаються за їх фактичною собівартістю (це неможливо при користуванні послугами комерційних фірм, які до собівартості додають ще й певну і часто

досить значну норму прибутку, що підвищує кінцеву ціну послуги) [4]. Таким чином, нині, на етапі стабілізації товарно-грошових відносин у країні, створення кооперативів по технічному обслуговуванню для фермерів Миколаївщини стає реальним і можливим, а також просто необхідним.

Так як основними каналами збуту сільськогосподарської продукції для більшості фермерських господарств є прямий продаж з полів через посередників, і для фермерів це практично єдино можливий канал збуту виробленої продукції. Коли відбувається сезонне підвищення цін, лише незначна їх частка (3%) мають змогу реалізувати власну продукцію; 4% займаються прямим експортом, і тільки 0,5% реалізують її через товарні біржі [1]. В таких умовах фермерським господарствам можна запропонувати створювати збутові кооперативи, як один з типів обслуговуючої кооперації.

До того ж, практично всі фермерські господарства реалізують свою продукцію у межах своєї області, і лише незначна їх кількість — в інших регіонах України, звичайно про експорт в даному випадку мова взагалі не йде. Таких каналів збуту виробленої фермерськими господарствами продукції як супермаркети, заклади громадського харчування, спеціалізовані овочеві магазини та навіть ринки для них ще практично не існує, тобто відносини купівлі-продажу між ними є ще недорозвинутими.

Основною проблемою для фермерських господарств, як і для більшості сільськогосподарських товаровиробників, виступає нестача інформованості про канали та ринки збуту виробленої продукції. В таких умовах без власної кооперативної мережі збутових кооперативів одержання валютних надходжень від операцій на зовнішніх ринках для малих та середніх фермерських господарств України є практично неможливим.

Збутовий фермерський кооператив, який має забезпечувати вигідний збут виробленої фермерами сільськогосподарської продукції, повинен спрямовувати свої зусилля на збільшення прибутковості окремо взятого члена такого кооперативу за рахунок отримання вищої ціни за одиницю реалізованої через кооператив

продукції. Така можливість з'являється у кооператива завдяки тому, що в ньому можна: сформувати велику партію товару за рахунок дрібних поставок фермерів до кооперативу; продати таку партію за вищою ціною одразу або через певний час; після передачі функції збуту виробленої продукції збутовому кооперативу фермер зможе сконцентрувати свої зусилля на нарощуванні виробництва сільськогосподарської продукції; в кооперативі можна спільно утримувати спеціалістів з маркетингу, які і будуть займатися просуванням продукції на ринку; у збутовому кооперативі у кожного фермера з'являється можливість значно підвищити якісні характеристики виробленої продукції шляхом її сортування, сушіння, калібрування, очищення тощо [2]. Ефективність комерційної діяльності збутового кооперативу залежить від витрат на реалізацію продукції — на доведення продукції до необхідної кондиції, її зберігання, транспортування до місця продажу, навантаження і розвантаження тощо. Тому важливим завданням аналізу діяльності кооперативу є пошук можливості зменшення цих витрат.

Для визначення ефективності створення вищеописаного кооперативу на прикладі 6 типових, невеликих за розміром селянських (фермерських) господарств Миколаївської області з середнім розміром землекористування 109 га, нами було розроблено проект створення збутового кооперативу. За рахунок участі в збутовому кооперативі кожне фермерське господарство — член кооперативу може досягти високих прибутків, що значно перевищує його результати, коли він самостійно здійснює реалізацію виробленої продукції, звичайно, за нижчими цінами, ніж у кооперативі.

Проведені фінансові розрахунки дають змогу визначити, що за рахунок вступу до збутового кооперативу “Агрозбут” кожне з фермерських господарств, його членів, зможе в плановому році отримати вищий, в середньому на 95 грн., прибуток у розрахунку на 1 га. В деяких регіонах України вже засновано і діють перші сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи зі спільного продажу продукції. До найбільш ефективно працюючих можна віднести такі об'єднання як “Глобинський Пул”, що розміщений в Глобинському районі Полтавської області, “Братковецький” Горо-

доцького району Львівської області, “Булацький фермер” Арцизького району Одеської області, “Простір” Згурівського району Київської області тощо [3].

Збутовий кооператив — це не громадська й не благодійна організація, а установа за допомогою якої фермери можуть не тільки вижити, а й бути достатньо конкурентоспроможними в умовах агресивного ринкового середовища. Розвиток кооперації логічний з погляду ускладнення ринкової ситуації. Звичайно, кооператив не є панацеєю проти усіх негараздів перехідного періоду, але їх становлення тісно пов'язане з формуванням і функціонуванням цивілізованого аграрного ринку, розбудовою його інфраструктури; а також, при кооперуванні всі фермери можуть досягти свого особистого інтересу, що, як відомо, виступає головною рушійною силою матеріального виробництва.

Згідно з проведеними обстеженнями можна зробити висновок про те, що розвиток фермерства в сучасних умовах є одним з перспективних напрямків реорганізації великих господарств. Для забезпечення їх ефективної діяльності можна запропонувати створення обслуговуючих структур, зокрема сервісних та збутових кооперативів. За умови їх існування буде полегшено роботу фермерських господарств, досягнуто економії витрат на сервісне обслуговування технічних засобів та на збут виробленої продукції, за рахунок чого вони отримають більшу величину прибутку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Сільськогосподарська кооперація: суть та проблеми розвитку в Україні/ За ред. М.М. Маліка. — К.: ІАЕ., — 1999. — 166с.
2. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: навчальний посібник / За ред. В.В. Зіновчук, Л.В. Молдаван, В.Б. Масаковський та ін. К.: Вища освіта, 2001. — 464с.
3. Гудзь О.Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств кредитними ресурсами// Економіка АПК. — 2003. — №1. — С.86 — 90
4. Молдаван Л.В. Основні закономірності розвитку обслуговуючих кооперативів в Україні// Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. — 2001. — № 5 — 6. — С. 16 -17
5. Муковіз В.С. Становлення обслуговуючої кооперації на Херсонщині// Економіка АПК. — 2003. — №8. — С. 43 — 45