

Т. С. Пісоченко,
асистент, кафедри бухгалтерського обліку,
Миколаївський державний аграрний університет

ВИКОРИСТАННЯ ПЕРЕВАГ КООПЕРАЦІЇ В РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Виявлено переваги кооперації у здійсненні зовнішньої торгівлі підприємств аграрного сектора України. Визначено основні ознаки виробничих зв'язків міжнародної кооперації. Розглянуто світовий досвід країн у збутовій кооперації.

Identify the benefits of cooperation in the implementation of foreign trade enterprises of the agricultural sector of Ukraine. Identify the main features of industrial relations international cooperation. Consider the experience of the world on sale in cooperation.

Ключові слова: кооперація, збутова кооперація, міжнародна кооперація, експорт, імпорт, зовнішня торгівля.

Key words: cooperation, marketing cooperation, international cooperation, exports, imports, foreign trade.

ВСТУП

Забезпечення стабільного економічного розвитку світових товаровиробників як основи поглиблення інтеграційних процесів у економіці кожної держави вимагає збалансованості ринкового середовища, а від окремих виробників — підвищення ефективності виробництва і збуту продукції. Поступовий розвиток діяльності підприємств значною мірою визначається використанням переваг збутової кооперації, що є актуальним на сьогодні.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасній структурі кооперації можна виділити об'єднання з переробки і збуту продукції, постачання засобами виробництва, кредитування, виробничого обслуговування, а також кооперативи в сфері виробництва. У більшості розвинених країн значні позиції належать кооперації на стику сільського господарства з суміжними галузями економіки. У ряді випадків кооперативи організують переробку і збут спеціалізованої продукції, що йде як на внутрішній ринок, так і на зовнішній, створюючи відповідні виробничо-збутові системи [4].

Проблема кооперування є надзвичайно важливою для всіх сільськогосподарських виробників — незалежно від форм власності та організаційно-правових форм. І тому основна мета держави — відновити довіру селян до створення кооперативів, допомогти їм відродити давні українські кооперативні традиції та

сформувати потужну сучасну кооперативну мережу, що сприятиме підвищенню соціальних стандартів проживання людей на селі до рівня європейських.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Вихід підприємств аграрного сектора на більш високий рівень розвитку передбачає широке застосування ефективних моделей кооперації та інтеграції сільських товаровиробників і агросервісних підприємств кооперативного типу. Проблемою функціонування і створення кооперативних об'єднань займалися такі відомі вчені дослідники, як В. А. Андрійчук, Є. Гацуєнко, Є. Д. Іванов, В.В. Зіновчук.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета статті - виявити переваги кооперації у здійсненні зовнішньої торгівлі підприємств аграрного сектора.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасні аграрні підприємства України є досить розвинутими та мають перспективи виходу на зовнішній ринок, але є деякі проблеми, які впливають на реалізацію продукції. Це — транспортування товару до призначеного місця, якість продукції, якщо товар простоював на митниці та інші проблеми, які мають подолати вітчизняні товаровиробники. Тому українським підприємствам необхідно переймати досвід у зарубіжних країнах та об'єднуватися в кооперативи.

Країни світу мають багаторічний досвід реалізації продукції через кооператив, а саме — збутову кооперацію на світовому ринку. Лідируючу позицію займає Франція. Вона має 70 % кооперативних підприємств по збуту та зберіганню продукції.

Перші практичні кроки в сфері міжнародного кооперативного співробітництва були зроблені керівниками англійської кооперації. У 1889 р. генеральний секретар Кооперативного союзу Великобританії християнський соціаліст В. Ніл створив ініціативний комітет з організації Міжнародного союзу друзів кооперативного виробництва. Цей комітет звернувся з проханням до кооперативних союзів інших країн заснувати міжнародний кооперативний центр із штаб-квартирою в Лондоні.

В. Ніл і його прихильники ставили собі за мету створити таке міжнародне кооперативне об'єднання, яке сприяло б, у першу чергу, організації у всіх країнах виробничих кооперативів.

У 1892 р. в Лондоні відбулася міжнародна конференція друзів кооперативного виробництва, яка розглянула і схвалила проект статуту майбутнього міжнародного кооперативного союзу і вирішила скликати його перший конгрес в 1893р. Конференція створила спеціальний тимчасовий комітет для здійснення підготовчих робіт. Після

смерті В. Ніла його роботу щодо створення міжнародного кооперативного центру продовжив один з теоретиків англійської кооперації Генріх Вольф, який пропагував кредитні й сільськогосподарські кооперативи в Великобританії, мав широкі зв'язки з керівниками цих видів кооперації у Франції, Італії, Бельгії та Німеччини і не поділяв ідеї В. Ніла про створення союзу одних лише прихильників принципу участі в прибутках. Г. Вольф, який очолив тимчасовий комітет, звернувся із закликом до кооперативних організацій різних видів, у тому числі і до споживчих, взяти участь у планованому міжнародному кооперативному конгресі. Ця ідея отримала схвалення в деяких кооперативах європейських країн, і в 1893р. була зроблена спроба скликати конгрес, проте останній не відбувся через малу чисельність його учасників і негативною позицією по відношенню до тимчасового комітету Кооперативного союзу Великобританії, що поєднував споживчі кооперативи [6].

Кооперативи як суспільно-господарські організації захисту підприємницької діяльності, засновані на груповій, колективній власності, з'явилися наприкінці XVIII — початку XIX ст. в Англії, Франції, Інших країнах Європи та США. Це був період промислової революції, бурхливого розвитку великого машинного виробництва, руйнування феодального натурального господарства і затвердження капіталістичного устрою в економіці та суспільному житті великих європейських держав. Серед кооператорів різних країн постало питання необхідності створення міжнародної кооперативної організації. Найбільшу зацікавленість у такому об'єднанні проявив англійський кооперативний рух і його керівники. До 1890 р. кооперативний рух в Англії та Шотландії набув масового характеру і добився помітних економічних успіхів. Цей рух об'єднав понад 1 млн членів, або близько 15% населення країни.

Англійські і шотландські кооператори наприкінці 80-х років XIX ст. завершили організаційну побудову на національному рівні, утворивши Англійські і Шотландські кооперативні гуртові товариства та Кооперативний союз.

Інтереси подальшого розвитку кооперативної торгівлі Великобританії вимагали виходу на міжнародну арену, налагодження торгового обміну з кооперативними організаціями різних країн. Тим більше, що в міру розширення господарської діяльності англійської та шотландської кооперації зростала протидія їй з боку приватного торгового капіталу і тих політичних сил в державних органах, які відображали його інтереси.

Членство в кооперативному товаристві різних країн було добровільним і доступним, без будь-яких штучних обмежень або дискримінації за соціальними,

політичними, расовими чи релігійними мотивами для кожного, хто хоче користуватися його послугами й готовий взяти на себе відповідальність, пов'язану з членством.

Кооперативні товариства є демократичними організаціями, їх справами зобов'язувались керувати особи, які обрані або призначені в порядку, що встановлений членами, і є підзвітні їм. Члени певних товариств повинні користуватися рівними правами голосу (один член — один голос) та участі в прийнятті рішень, що торкаються їх товариства. В усіх інших, не первинних, товариствах управління повинно здійснюватися на демократичній засаді в відповідній формі.

Прибуток або нагромадження від господарської діяльності товариства належать членам цього товариства й повинні розподілятися так, щоб усувалася можливість збагачення одного члена за рахунок іншого. Цей розподіл за рішенням членів може бути здійснено таким чином:

- а) на забезпечення розвитку діяльності кооперативу;
- б) на надання загальних послуг;
- в) на розподіл між членами пропорційно до їх операцій з товариством.

Усім кооперативним товариствам необхідно вживати потрібні заходи для забезпечення освітою своїх членів, керівників, персоналу й населення взагалі в галузі як економічних, так і демократичних принципів і методів кооперації.

Для того, щоб краще служити інтересам товариства, кожна кооперативна організація повинна всіма можливими засобами активно співпрацювати з іншими кооперативами на місцевому, національному та міжнародному рівнях.

В останні десятиріччя виробнича кооперація значно розширила свої межі за рахунок залучення до узгодженого співробітництва таких сфер діяльності, як науково-технічні дослідження та розробки, підготовка виробництва, збут, організація торгівлі тощо. Типи міжнародної кооперації доцільно виділяти за такими критеріями: кількість предметів договору щодо кооперації, кількість сторін угоди, територіальне охоплення, структура зв'язків, стадії відтворного процесу, організаційні форми, об'єкти кооперації.

Купівля-продаж товарів і послуг на світовому ринку має свої особливості залежно від існуючого механізму регулювання торгівлі між країнами або їх угрупованнями, специфіки взаємодії суб'єктів торгівлі — продавців (експортерів) і покупців (імпортерів) — та об'єктивних характеристик конкретного товарного ринку, що визначають механізми торгівлі, форми угод, торговельні традиції тощо. Так, торгівля сировинними товарами може здійснюватися за режимом найбільшого сприяння, на компенсаційній основі або за преференційним торговельним режимом та

на основі виробничої кооперації, або за звичайним торговельним режимом на традиційних умовах взаємовідносин продавця і покупця.

Форми міжнародної торгівлі доцільно класифікувати за такими критеріями:

— регулювання торговельно-економічних відносин між країнами (групами країн);

— специфіка торговельно-економічної взаємодії суб'єктів торгівлі — експортерів та імпортерів;

— особливості предмета торгівлі. Найпоширенішою серед цих форм міжнародної торгівлі є традиційна (проста) торгівля, тобто "вільний" експорт та імпорт товарів і послуг, який не зумовлений коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарів. Така торгівля регулюється Конвенцією ООН щодо Договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, відомою під назвою Віденська конвенція. При традиційній торгівлі в обов'язки продавця (експортера) входить: поставити товар, передати документи стосовно нього та передати право власності на товар відповідно до вимог договору, а в обов'язки покупця (імпортера) — сплатити ціну за товар та прийняв і поставку товару відповідно до вимог договору. Отже, крім зазначених, ані в експортера, ані в імпортера не виникає інших зобов'язань. А це означає, що після виконання угоди експортер має право, якщо це доцільно, змінити споживача (знайти іншого імпортера), не відступаючи при цьому від жодних зобов'язань. Аналогічно й імпортер має право вибору постачальника, заміни експортера без юридичних наслідків. У таких випадках виникають певні об'єднання як між продавцями (експортерами) так і між покупцями (імпортерами), які називаються кооперативами.

Торгівля за кооперацією, на відміну від "вільного" експорту, характеризується довгостроковою узгодженістю безпосередніх виробничих зв'язків. Основними ознаками виробничих зв'язків міжнародної виробничої кооперації є:

— попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності;

— наявність як безпосередніх суб'єктів виробничої кооперації підприємств різних країн;

— координація господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн у певній, взаємоузгодженій сфері діяльності як головний метод співробітництва;

— закріплення в договірному порядку головних об'єктів кооперування — готових виробів, компонентів, напівфабрикатів, технології тощо;

— розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої програми, закріплення за ними виробничої спеціалізації з урахуванням основних цілей коопераційної угоди;

— здійснення взаємних або односторонніх поставок товарів за узгодженим графіком виконання виробничих програм у межах угоди щодо кооперації, а не як наслідок виконання звичайних договорів купівлі-продажу;

— довгостроковість та стабільність відносин, що підвищує їх зацікавленість у цьому виді зв'язків і веде до встановлення між кооперантами усталених виробничих і технологічних зв'язків, тісної взаємодії та взаємозалежності.

За таких взаємозв'язків виробник повинен заздалегідь знати, хто і в якій кількості купуватиме його продукцію. Крім того, він повинен завчасно узгодити всі якісні, експлуатаційні та техніко-економічні параметри продукту. Таким чином, сутність торгівлі за кооперацією полягає в тому, що юридично самостійні виробники різних країн у результаті здійснення на договірній основі спільної діяльності створюють окремі види продукції, що мають чітко визначене адресне призначення і є складовими кінцевої продукції.

На сьогоднішній момент основним змістом міжнародної науково-технічної кооперації можуть бути фундаментальні і прикладні дослідження, технічні розробки (дослідно-конструкторські, технологічні, проектні, організаційні) та дослідне виробництво, освоєння і поширення нововведень. Науково-технічне кооперування завершується, як правило, створенням дослідного зразка виробу та його дослідним виробництвом. При цьому кооперанти можуть реалізувати результати науково-технічного співробітництва як товар, а можуть на їх основі продовжити зв'язки у виробництві. Зазвичай метою кооперації в науково-технічній сфері є створення нових товарів і технологій з метою їх подальшого продажу третій стороні. Але доволі часто кооперанти, що створили новий товар або технологію, домовляються про подальше його виробництво та реалізацію окремо, обумовлюючи такі аспекти, як напрям спеціалізації, регіональна спрямованість діяльності тощо.

Збутова кооперація як співробітництво в сфері реалізації продукції на ринку являє собою процес узгодження дій юридично незалежних виробників щодо проведення спільних дій з реалізації (збуту) продукції. Це може бути створення спільних збутових підприємств, використання існуючих каналів розподілу в різних країнах тощо. Різновидом збутової кооперації є торгівля в складі консорціумів, тобто створення тимчасових об'єднань незалежних компаній для отримання замовлень внаслідок прямих переговорів з потенційними замовниками або участі в міжнародних

тендерах.

Збутова кооперація тісно пов'язана з поглибленням процесу спеціалізації і концентрації виробництва. Основним чинником розвитку виробничої і збутової кооперації слід вважати науково-технічний прогрес.

Виготовлення продукції виробляється з власних матеріалів і з матеріалів І напівфабрикатів замовника. При цьому контракт жорстко визначає права замовника щодо дотримання термінів поставки продукції, його якості, і може навіть передбачати відмову замовника у разі порушення договірних умов.

Коопераційні контракти зачіпають інтереси багатьох незалежних фірм і підприємств, тому жорсткість санкцій з приводу неритмічності й неякісності поставок цілком справедливо підкріплюється штрафними санкціями різного роду, відшкодуванням прямих збитків та упущеної вигоди.

Ускладнення збутової діяльності в умовах зростання конкуренції на зовнішньому ринку сприяє співпраці не тільки у виробничій сфері, але і в збутової діяльності.

Найбільший інтерес до збутової кооперації мають малі підприємства, що спеціалізуються на випуску вузької номенклатури товарів. Завдяки спільному збуту їм вдається цілком задовольнити запити покупців і підвищити свою конкурентоспроможність [1].

Україна не стала винятком, розвиток українського кооперативного руху був зумовлений потребами капіталізації сільського господарства. Перевагами кооперативного кредитування та збуту користувалися не тільки великі сільські господарі, а й малозабезпечені селяни. Всі вони влаштовували товариства для організації збуту своєї товарної продукції, кредитування й постачання своїх господарств удосконаленими знаряддями праці, добривами, насіннєвим матеріалом. Для сільських підприємців кооперація була не лише засобом збагачення, а й знаряддям боротьби проти сильних інонаціональних конкурентів.

Перед західноукраїнською кооперацією від самого початку її заснування було поставлено завдання — створити внутрішній ринок для національної промисловості. Створення розгалуженої мережі споживчої кооперації забезпечувало реалізацію продукції українських підприємців. Кооперація мала стати двигуном української індустрії.

На сьогоднішній день кооперативна ідея знаходить все більше розповсюдження у сільському господарстві України, особливо після прийняття в 1997 році Закону

України "Про сільськогосподарську кооперацію". Але необхідно враховувати, що цей процес має проходити крізь свідомість людей, оскільки він неможливий без їх власного переконання, взаємної довіри і неабиякої особистої віддачі, а тому вимагає певного часу. Навіть в розвинутих країнах становлення кооперативних підприємств триває кілька років. Проте у багатьох регіонах України вже засновані і працюють перші сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Найбільш відомими з них є кооператив "Глобинський Пул" Глобинського району Полтавської області, "Братковецький" Городоцького району і "Тей-сарівський" Жидачівського району Львівської області, "Агроком" Любашівського району і "Буджацький фермер" Арцизького району Одеської області, "Простір" Згурівського району Київської області, "Західний" Рівненського району Рівненської області та інші. Успішно розвиваються кооперативи зернопереробного напрямку, зі спільного використання техніки, матеріально-технічного постачання, молочарські кооперативи і ті, що надають інформаційно-консалтингові послуги.

Останнім часом поживалися кооперативні процеси серед власників особистих підсобних господарств. У історичному плані це — традиційна, але незаслужено забута форма кооперації українських селян. Вигода від неї очевидна: стабільний канал реалізації продукції, можливість відстоювати прийнятні ціни за молоко, 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 збутової кооперації в нашій країні існують певні перешкоди, серед яких найсуттєвішими є неадекватне розуміння суті сільськогосподарських збутових 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. Подолання цього стереотипу мислення є дуже складним завданням, оскільки колективні господарства дійсно у своїй діяльності мали певні ознаки кооперативної організації [8].

ВИСНОВКИ

Створення та розвиток збутових кооперативів мають розглядатися як важливий засіб:

- покращання економічного, соціального та культурного становища осіб із обмеженими ресурсами та можливостями, а також заохочення їхньої ініціативи;
- збільшення особистих та національних капітальних ресурсів шляхом заохочення збережень, скасування лихварства та розумного використання кредитів;:
- впровадження в економіку значною мірою демократичного контролю за господарчою діяльністю та справедливого розподілу додаткового продукту;
- засіб, що допомагає підвищити загальний рівень та технічні знання своїх членів.

Уряди розвинутих країн зобов'язані розробляти і здійснювати політику, згідно з якою кооперативи могли б отримувати допомогу та сприяння економічного, фінансового, технічного, законодавчого та іншого характеру без впливу на їхню незалежність.

При розробці такої політики необхідно враховувати економічні та соціальні умови у країні, наявні ресурсні ту роль, яку кооперативи можуть відіграти в розвитку відповідної країни. Ця політика має стати складовою частиною планів розвитку настільки, наскільки це поєднується із основними особливостями кооперативів.

Зацікавленим урядам необхідно залучати кооперативи на тій самій підставі, що й інші підприємства, до складання національних економічних планів та інших загальних економічних заходів у крайньому випадку тоді, коли такі плани та заходи можуть мати вплив на їхню діяльність. Для покращення своєї діяльності, кооперативам необхідно приєднуватись до виконання цих планів та заходів, наскільки це збігається з їхніми основними характеристиками.

Література:

1. Віденська конвенція про право міжнародних договорів схвалена та представлена на розгляд [див. Постанову Ради Міністрів УРСР від 26.03.86 № 102] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/iaws/show/995118>
2. Господарський кодекс України (ч. 2 ст. 95) від 16.01.2003 року № 436-IV [Електронний ре- сурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
3. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року/ Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007р. № 1158 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1158-2007-%EF>
4. Кооперація чи комерція / Є. Гацуєнко// Дзеркало тижня. Україна. — 4 лютого

2011 року — № 4.

5. Рекомендація щодо ролі кооперативів у економічному та соціальному розвитку країн, що розвиваються, Міжнародна організація праці; Рекомендації, Міжнародний документ від 21.06.1966 № 127, Том II Міжнародне бюро праці, Женева [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993_249

6. Presentation de la filiere metiers du grain [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.coopdefrance.coop/fr/29/metiers-du-grain/>

7. Cooperative agricole [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economie-sociale.coop/index-economie-sociale/cooperative-agricole.htm>

8. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України "Про розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів" від 31.08.2000 № 168 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>