

ЛЬВІВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ ТА ПРАВА

**Ф. В. Горбонос, Л. А. Янковська, Н. Ф. Павленчик,
А. О. Павленчик, Н. Ф. Павленчик, Ж. В. Семчук, С. Ф. Яців**

КООПЕРАЦІЯ В АГРОБІЗНЕСІ

Підручник

Львів – 2011

УДК 658(075.8)

ББК 65.29я73

*Рекомендовано вченою Радою
Львівського університету бізнесу та права
(протокол № 10 від 26 травня 2010 р.)*

Рецензенти:

І. Р. Михасюк, доктор економічних наук, професор Львівського національного університету імені Івана Франка;

В. В. Анопій, доктор економічних наук, професор Львівської комерційної академії;

Ю. Е. Губені, доктор економічних наук, професор Львівського національного аграрного університету

Горбонос Ф. В. та ін.

Кооперація в агробізнесі: Підручник / Ф. В. Горбонос, Л. А. Янковська, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик, Н. Ф. Павленчик, Ж. В. Семчук, С. Ф. Яців. – Львів: Університет бізнесу та права, 2011. — 360 с.

ISBN ...

У підручнику систематизовані сучасні теоретичні знання про кооперацію та узагальнений її зарубіжний і вітчизняний розвиток. Уперше подається новий концептуальний підхід до розуміння кооперації, який ґрунтується на економічних відносинах. Кооперація розглядається за змістом і формою, а дія фундаментальних принципів створення і функціонування кооперативів розкривається як прояв зовнішніх і внутрішніх відносин. Глибоко досліджені особливості створення і функціонування різних типів сільськогосподарських кооперативів. Подається методика розрахунку оптимальних розмірів зон діяльності обслуговуючих кооперативів, обґрунтовуються економічні та правові засади функціонування кооперативів в агробізнесі.

Для студентів бакалаврів, спеціалістів, магістрів, аспірантів і викладачів вищих закладів освіти. Книга буде корисною науковцям, працівникам агробізнесу, всім, хто цікавиться проблемами розвитку кооперації.

УДК 658(075.8)

ББК 65.29я73

ISBN ...

© Горбонос Ф. В., Янковська Л. А., Павленчик Н. Ф., Павленчик А. О., Павленчик Н. Ф., Семчук Ж. В., Яців С. Ф., 2011
© Львівський університет бізнесу та права, 2011

ЗМІСТ

Передмова	7
Тема 1. Предмет і метод курсу “Кооперація в агробізнесі”	9
1.1. Сутність і значення кооперації.....	9
1.2. Предмет курсу “Кооперація в агробізнесі”	15
1.3. Методологічні засади та методи дослідження	17
Запитання для самоконтролю	22
Тема 2. Організаційно-економічні основи кооперації	23
2.1. Агробізнес як кооперативно-інтегруюча система	23
2.2. Кооперація та необхідність її розвитку в сільському господарстві.....	27
2.3. Міжнародні кооперативні принципи: сутність і виявлення	34
Запитання для самоконтролю	39
Тема 3. Зародження і розвиток кооперації за рубежом	40
3.1. Природна необхідність співпраці людей як джерело зародження кооперації. Фундатори кооперації	40
3.2. Зародження і розвиток кооперативного руху в зарубіжних країнах	47
3.3. Еволюція розвитку засад кооперації	52
3.4. Сучасні тенденції розвитку кооперації за рубежом.....	58
Запитання для самоконтролю	64
Тема 4. Розвиток кооперації в Україні	65
4.1. Історичний огляд розвитку кооперації в Україні	65
4.2. Погляди і вчення українських засновників кооперації ...	70
Запитання для самоконтролю	79
Тема 5. Зміст кооперації — соціально-економічне явище	81
5.1. Економічні взаємовідносини — підґрунтя розвитку кооперації.....	81

5.2. Поняття кооперації в тлумаченні сучасних українських вченими.....	90
5.3. Кооперація як соціально-економічне явище.....	99
Запитання для самоконтролю	102
Тема 6. Правові основи розвитку кооперації	104
6.1. Діалектика формування правових засад розвитку світової кооперації	104
6.2. Правове забезпечення становлення аграрної кооперації в Україні	107
6.3. Внутрішнє правове становище кооперативів	114
Запитання для самоконтролю	116
Тема 7. Кооператив як організаційна форма кооперації	118
7.1. Розуміння і трактування поняття кооперативу	118
7.2. Кооператив як форма прояву відносин	126
7.3. Кооперативи в агробізнесі та їх класифікація.....	129
Запитання для самоконтролю	137
Тема 8. Право власності в кооперативі	138
8.1. Право власності в кооперативі.....	138
8.2. Матеріально-технічна база кооперативу	142
8.3. Формування і використання майна кооперативу.....	144
8.4. Виробничі фонди кооперативу.....	149
Запитання для самоконтролю	155
Тема 9. Кооперативні принципи як носії й регулятори внутрішніх відносин у кооперативі	156
9.1. Принцип добровільності.....	156
9.2. Принцип демократичності в управлінні.....	162
9.3. Принцип пайового капіталу кооперативу.....	164
9.4. Принцип розподілу доходів кооперативу	166
9.5. Нефундаментальні принципи.....	168
Запитання для самоконтролю	171
Тема 10. Економіко-організаційні засади розвитку і функціонування кооперативів	172
10.1. Економічні засади кооперації	172
10.2. Заснування та функціонування кооперативів	174
10.3. Членство в кооперативі	180
10.4. Ліквідація та реорганізація кооперативу	185
Запитання для самоконтролю	186

Тема 11. Управління сільськогосподарським кооперативом	188
11.1. Управління кооперативом, його особливості та функції	188
11.2. Загальні збори як вищий орган управління кооперативом	192
11.3. Органи управління	194
11.4. Органи контролю	199
11.5. Ефективність управління кооперативом	200
Запитання для самоконтролю	202
Тема 12. Створення та функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу	203
12.1. Виробничий сільськогосподарський кооператив, його ознаки та особливості	203
12.2. Цілі, функції й напрями діяльності кооперативу	211
12.3. Виробництво і підприємництво у сільськогосподарському виробничому кооперативі	215
12.4. Модель кооперативу господарств населення з виробництва овочів	217
12.5. Практична діяльність сільськогосподарських виробничих кооперативів	223
Запитання для самоконтролю	231
Тема 13. Особливості організації та функціонування сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу	232
13.1. Види сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, їх функції та завдання	232
13.2. Засади підходи до створення обслуговуючих кооперативів	239
13.3. Механізм функціонування обслуговуючого кооперативу	242
13.4. Внутрішні кооперативні відносини	247
Запитання для самоконтролю	249
Тема 14. Ефективність функціонування кооперативних формувань	251
14.1. Забезпечення ефективного функціонування кооперативних формувань. Безприбуткова природа кооперативу	251
14.2. Економічна сутність ціни та ціноутворення на продукцію і послуги кооперативу	260
14.3. Ефективність діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів та її показники	266
Запитання для самоконтролю	273

Тема 15. Розвиток формувань на кооперативних засадах	274
15.1. Організаційно-економічні чинники створення асоціації кооперативів	274
15.2. Внутрішні відносини в кооперативному формуванні ...	281
15.3. Вдосконалення внутрішніх відносин в асоціації кооперативів	283
Запитання для самоконтролю	291
Тема 16. Організація створення обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів	292
16.1. Доцільність створення заготівельно-збутових кооперативів	292
16.2. Модель заготівельно-збутового кооперативу.....	297
16.3. Обслуговуючий кооператив з надання механізованих послуг	302
Запитання для самоконтролю	308
Тема 17. Створення локального оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах	310
17.1. Функції та організаційна структура оптового ринку....	310
17.2. Обґрунтування місця розташування оптового ринку ...	317
17.3. Формування інформаційної служби оптового ринку....	326
Запитання для самоконтролю	334
Тема 18. Перспективи розвитку кооперації в Україні.....	336
18.1. Створення економічних умов для функціонування кооперативу	336
18.2. Розвиток правової бази як чинника економічного зростання кооперації	343
18.3. Міжгосподарська кооперація — перспективна форма економічних відносин між підприємствами.....	351
Запитання для самоконтролю	356
Список літератури	358

ПЕРЕДМОВА

Аграрний сектор — найважливіша складова економіки України, що забезпечує добробут населення, його політичну й економічну незалежність. Одним із напрямів реалізації цього завдання є розвиток кооперативних відносин.

Кооперація як організаційна форма господарювання та система економічних відносин сприяє формуванню ідеології захисту сільськогосподарських товаровиробників, залученню їх в інтеграційні процеси, що дає змогу використовувати переваги великомасштабного виробництва без додаткових капітальних затрат.

Підприємства кооперативного типу, засновані на приватній власності, як правило, забезпечують свободу економічного вибору і несуть повну відповідальність за наслідки своєї діяльності. Вони опираються на власні фінансові ресурси, мають систему управління, побудовану на демократичних принципах. Тому, відповідно до мети та завдань кооперації, її розвиток належить до найбільш актуальних проблем сільського господарства в умовах перехідного періоду. Це характеризує кооперацію як об'єктивну необхідність і є одним з пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної науки.

Однак термін “кооперація” застосовується до різних видів понять, інколи неадекватних за змістом. Саме з цієї причини мають місце економічно неконкретні трактування поняття “кооперація” в наукових працях, її недосконала інтерпретація в першоджерелах. Зазвичай в основу визначення поняття “кооперація” покладено однорідність і однотипність кооперативів або отождоження з його організаційною структурою — кооперативом.

Поняття “кооперація”, завдячуючи своїй аморфності, спричиняє багато суперечливих суджень, спірних підходів і поглядів і тому вимагає об'єднання зусиль учених для напрацювання теоретичних засад. Вони мають бути не результатом миттєвого підходу, а можуть вирішуватися лише в певному часовому інтервалі з використанням набутого досвіду і викладенням нових думок. Нині важливо розробити методологічні основи проблеми, що сприятиме формуванню

і реалізації кооперативної політики в країні на сучасному етапі та на перспективу.

Засвоєння глибинних теоретичних засад кооперації та вивчення узагальненого вітчизняного і зарубіжного практичного досвіду є обов'язковою передумовою підготовки майбутніх фахівців із даного виду діяльності. Постає потреба систематизації напрацювань учених щодо сутності й розвитку кооперації, акумулювання та оформлення їх у фундаментальному підручнику.

У пропонованому виданні відображено нові наукові підходи до розгляду кооперації, що базуються на теорії відносин. На наш погляд, кооперацію варто розглядати за змістом і формою. Концептуальний підхід до поняття кооперації має ґрунтуватися на розумінні її за змістом як явища, для розвитку якого необхідні сприятливі політичні, правові та соціально-економічні умови. Організаційною формою кооперації є кооператив, який формується і функціонує на кооперативних принципах. Саме такий підхід покладено в основу нашого підручника.

У книзі докладно висвітлено зародження і правові засади кооперації в Україні та за її межами, розглянуто передумови розвитку і діяльності кооперативів на ґрунті кооперативних принципів як носіїв і регуляторів внутрішніх відносин у кооперативі, приділено належну увагу створенню і функціонуванню нових організаційно-правових структур — обслуговуючих кооперативів як основи підвищення соціально-економічної ефективності діяльності аграрного сектору в ринкових умовах господарювання. Головна мета підручника — показати, що кооперація, на відміну від інших форм організації виробництва, здатна об'єднати виробників до колективної праці, що зумовлює утворення і одержання синергетичного ефекту.

Підручник призначений для викладачів, аспірантів та студентів аграрних вузів, що вивчають кооперацію і кооперативну діяльність; може бути корисний керівникам управлінських структур агропромислового комплексу, спеціалістам та загалу виробників сільськогосподарської продукції, які тяжіють до співпраці на кооперативних засадах.

Тема 1

ПРЕДМЕТ І МЕТОД КУРСУ “КООПЕРАЦІЯ В АГРОБІЗНЕСІ”

- 1.1. *Сутність і значення кооперації*
- 1.2. *Предмет курсу “Кооперація в агробізнесі”*
- 1.3. *Методологічні засади й методи дослідження*

1.1. Сутність і значення кооперації

У концепції подальшого розвитку і піднесення ефективності сільськогосподарського виробництва кооперація посідає особливе місце. Вона охопила економічні структури всіх країн незалежно від характеру їх соціально-економічних формацій. Кооперація, що виникла з інтересів і потреб виробників, набула масштабного розвитку, трансформувалася в широку мережу різних кооперативних форм і об'єднала розвинутих капіталістичних країн.

Перевагу в соціально-економічній сфері кооперативна ідея довела у різних економічних системах. Вона завжди була своєрідним каталізатором соціально-економічного процесу; забезпечувала першочергові матеріальні й духовні потреби людини у світовому ринковому просторі, зберігаючи при цьому екологічний стан і природне середовище.

Головна мета кооперації в АПК — допомога сільськогосподарським товаровиробникам у розвитку економіки та підвищення ефективності їх господарської діяльності. Вона деталізується за наступними напрямками: закупівля сільськогосподарської техніки і знарядь, мінеральних добрив, насіння та інших засобів виробництва; перероблення, маркетинг і збут продукції, що виробляється на продаж як товар; ремонт, обслуговування техніки і виконання певного виду робіт, за допомогою спеціальної техніки; організація розсадників, дослідних і показових полів, племінних ферм і господарств;

організація дешевого кредиту на виробничі потреби; надання консультативно-дорадницько-інформаційних послуг; наукове забезпечення і супровід.

Одержання таких послуг в інший спосіб або фізично неможливе, або економічно недоцільне. Тому реалізація цієї економічної мети потребує об'єднання фізичних, матеріальних, фінансових і людських ресурсів у межах кооперативів. Взаємодопомога і співпраця дає можливість здійснювати виробництво висококваліфіковано і цивілізовано. Незважаючи на те, що досягнутий рівень виробництва нібито задовольняє потреби людей, підприємці все ще отримують велику вигоду від кооперації з іншими суб'єктами господарювання.

Суть сільськогосподарської кооперації обумовлюється трьома чинниками:

- об'єктивно існують переваги великого виробництва над дрібним;
- організаційні, економічно-ресурсні та інші рамки кожного підприємства (виробника) обмежують можливості розвитку процесів концентрації й спеціалізації в них з метою нарощування масштабів певної галузі;
- кооперація сприяє розвитку процесів концентрації та спеціалізації господарства при виробництві конкретного виду продукції поза визначеними рамками завдяки об'єднанню їх зусиль у формі взаємовигідного співробітництва з метою одержання максимального ефекту.

Існує ще й так звана техніко-економічна складова, яка ґрунтується на теорії диференціальних оптимумів. Суть її полягає в тому, що різні механічні, біологічні та економічні процеси й операції в сільськогосподарському виробництві мають свої оптимальні режими і розміри. При цьому оптимальний розмір сільськогосподарського виробничого підприємства не повинен відповідати оптимальному розміру переробника сільськогосподарської сировини, оптимум якого залежить від різних чинників, у тому числі й від ступеня транспортельності різних видів сировини.

Суперечка щодо переваги великого чи дрібного виробництва є в принципі безпредметною. Зрозуміло, що велике підприємство має низку переваг над дрібним. Проте і малий бізнес у деяких випадках має переваги над великомасштабним підприємством. Оптимальним є варіант, за якого досягають мінімального рівня собівартості одиниці продукції, тобто коли на одиницю витрат одержують максимум продукції. Диференційовані оптимуми забезпечують оптимальні розміри підприємств і оптимальність різних галузей сільського господарства та масштабів кооперативних взаємовідносин.

Окремі технічні або економічні процеси можуть бути вилучені з конкретних господарств для об'єднання їх з аналогічними процесами в інших. Свого часу О. Чаянов об'єднав такі процеси в чотири групи:

- механічні процеси, пов'язані зі земельними просторами (обробіток ґрунту, сівба, перевезення, збирання врожаю тощо);
- біологічні процеси рослинництва і тваринництва (ріст рослин, лактація корів, приріст живої маси тварин);
- механічні процеси первинної переробки сировини;
- господарські операції у зв'язках із зовнішнім світом (купівля і продаж, фінансово-кредитні відносини та ін.).

Наведена класифікація універсальна, оскільки охоплює всі функціональні можливості сільського господарства, як існуючі, так і ті, що можуть виникнути в майбутньому.

Пояснюючи роль кооперації у розв'язанні проблем аграрного сектору економіки на прикладі кооперативного переробного заводу, О. Чаянов зазначав, що доцільність підприємства полягає у вигоді тих селян, які постачають молоко на завод і які спільними зусиллями створили його для обслуговування своїх господарств. Кооперативний завод може не давати жодної копійки прибутку на витрачений на його створення капітал, але він буде вигідним для селян, якщо завдяки йому вони одержать за своє молоко значно більший виторг, ніж той, який би вони могли мати, продаючи молоко “в чужі руки”.

Таке перенесення уваги з інтересів капіталу на інтереси тих господарств, які об'єднуються у спілку і створюють для себе кооперативне підприємство, і є найважливішим в кооперації. Це стосується не лише виробництва молока, а і всіх інших видів сільськогосподарської продукції, в тому числі й цукрових буряків. Кооперація завжди користуватиметься капіталами, адже вони необхідні для господарської діяльності. Але інтереси капіталу поступаються інтересам тих господарств, які він обслуговує. Тому й управління справами кооперативу відбувається таким чином, що в ньому керують не представники капіталу, не ті, хто дає великі гроші на облаштування кооперативної торгівлі або виробництва, а трудові колективи, для обслуговування яких виникає та існує кооператив. Таким чином, діяльністю сільської кооперації управляють селянські інтереси.

Кооперація широко використовує малі форми господарювання, активно підтримує дрібні та середні підприємства, а отже, посідає чільне місце в економічній системі. Можливості застосування кооперативної ідеї в агробізнесі варто розглядати в двох площинах: у сфері безпосереднього виробництва сільськогосподарської продукції та у зв'язаних з ним сферах діяльності — зберігання, перероблення

виробленої продукції, збуту, матеріально-технічного забезпечення, виробничого обслуговування та ін. (рис. 1.1). У світовій практиці кооперування набуло значного розвитку саме у сферах діяльності, пов'язаних з виробництвом сільськогосподарської продукції.

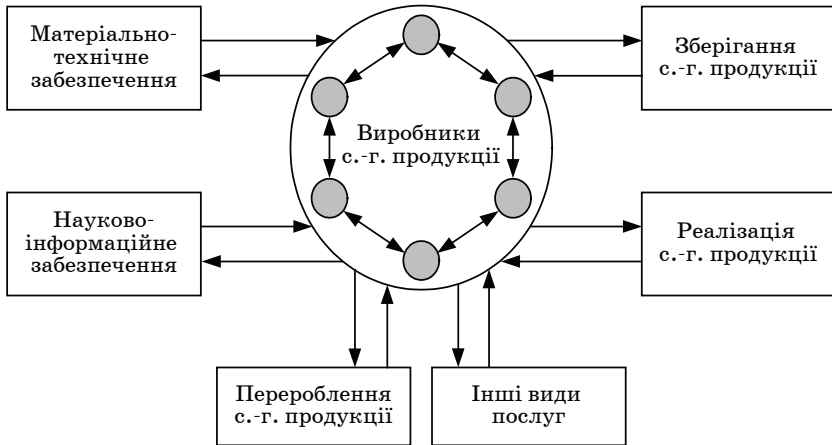


Рис. 1.1. Способи горизонтального та вертикального кооперування

Характерними рисами, що визначають економічне явище кооперації як ефективної форми господарювання, є наступні:

- кооперація дає змогу реалізувати переваги великого спеціалізованого виробництва над дрібним чи неспеціалізованим завдяки концентрації ресурсів для досягнення взаємовигідної для всіх учасників мети на основі використання ефекту масштабу;
- кооперативи створюються за рахунок об'єднаних коштів своїх членів, без залучення грошей з державного бюджету;
- види кооперативної діяльності різноманітні й кількість їх не обмежена, що дає змогу широко диверсифікувати їх організаційні форми;
- в основу функціонування кооперативів покладено соціально орієнтований ринковий механізм, суттю якого є використання об'єктивної мотивації суб'єктів кооперації в одержанні максимального взаємовигідного результату;
- кооперативи є вагомим підґрунтям малого, середнього і великого бізнесу;
- кооперативи спроможні ефективно функціонувати в умовах різних типів економіки.

Соціальне значення кооперації обумовлено тим, що вона:

- забезпечує соціальну підтримку і соціальний захист широких верств населення, головним чином, слабо захищених;
- дозволяє органічно поєднати особисті, колективні й суспільні інтереси;
- сприяє розвитку самоорганізації, самоуправління, колективного захисту;
- розвиває демократичні засади управління, колективне співробітництво і солідарність.

Отже, економічне значення кооперації полягає в задоволенні потреб виробників у забезпеченні засобами виробництва, його здійсненні, переробленні та збуті продукції, наданні інших видів послуг, які необхідні для сільськогосподарської діяльності, і на цій основі — у підвищенні рівня життя всіх учасників кооперації. Реалізація зазначеної мети потребує об'єднання фізичних, матеріальних і людських ресурсів у межах кооперативу.

Головними рисами кооперації є її самостійність, незалежність від держави, від її чиновницького апарату, що засновано на спільності економічних інтересів і свободі діяльності її членів та демократичності в управлінні. В кооперативних підприємствах використовується праця членів кооперативу, які ставлять собі за мету привласнення одержаного прибутку. Трудова кооперація, незважаючи на приватну форму власності в кооперативі, тяжіє до колективної форми використання засобів праці і є підґрунтям для об'єднання дрібних товаровиробників з метою захисту їх від великих підприємств.

Задовольняючи потреби та інтереси своїх членів через власність на створений ними продукт, члени кооперативу розподіляють доходи між власниками кооперативу на демократичній основі, чим досягається соціальна справедливість у відносинах.

Кооперація об'єднує зусилля виробників; створює об'єктивні умови для залучення нової високопродуктивної техніки, технологій і технологічних комплексів; дає змогу раціонально використовувати наявні ресурси і прискорювати окупність основних засобів. Кооперація — це чинний потужний антимонопольний засіб ринкової економіки, який забезпечує вирішення проблеми ціноутворення на продукцію сільськогосподарських виробників створюючи конкуренцію посередникам, що діють на ринку сільськогосподарської продукції та організоване протистояння монополії у завищенні цін на ресурси для сільськогосподарських товаровиробників.

Результати соціологічного дослідження засвідчують велику зацікавленість виробників у розвитку кооперації на селі (табл. 1.1).

Більшість респондентів трактують кооперацію, як систему економічних взаємовідносин. Підприємства — виробники рослинницької

Таблиця 1.1. Розвиток кооперативних відносин між суб'єктами господарювання

Суб'єкт кооперування	Наявні відносини		Бажані відносини	
	щільність взаємовідносин	% опитаних	щільність взаємовідносин	% опитаних
З молокозаводом	Слабкі	45	Тісні	77
З цукровими заводами	Середні	26	Дуже тісні	23
З іншими переробними підприємствами	Дуже слабкі	45	Тісні	43
З постачальницькими структурами: державними;	Дуже слабкі	85	— // —	55
іноземними;	Дуже слабкі	5	— // —	37
приватними;	Слабкі	23	— // —	12
на пряму з виробником;	Дуже слабкі	3	— // —	29
сервісним кооперативом	Відсутні	72	— // —	38
З переробними кооперативами	Відсутні	93	— // —	43
З комерційними банками	Слабкі	21	Не визначені	5
З селянськими банками	Відсутні	100	Тісні	14

та тваринницької продукції бажають мати міцні економічні контакти з переробними і постачальницькими підприємствами. Так, 85 % респондентів хотіли би мати тісні кооперативні зв'язки з молокозаводами, 75 % — з м'ясопереробними підприємствами, 87 % — з цукровими заводами. Господарства Західного регіону мають схильність до співпраці з підприємствами з переробки овочів. Значна частина — 90 % респондентів — зацікавлена у зміцненні зв'язків з постачальницькими організаціями, зокрема з постачальниками сировини, матеріалів та технічних засобів. Як свідчать результати дослідження, економічні взаємовідносини сільськогосподарських виробників з молокозаводами і м'ясокомбінатами можна оцінити як “дуже слабкі” (45 %) та “слабкі” (37 %). Дещо кращі вони між аграрними підприємствами і цукровими заводами. На рівні “середніх” їх оцінили 26 % респондентів. Очевидною є необхідність співпраці товаровиробників із цукровими заводами щодо забезпечення насінням цукрових буряків і добривами та питаннях розподілу продукції.

Переважає більшість респондентів у пункті анкети “Оцініть бажану щільність взаємовідносин з підприємствами — партнерами з перероблення сільськогосподарської продукції” зазначили на бажаний рівень “тісні” (77 %) й “дуже тісні” (23 %). Висловлені додатково зауваження свідчать, що виробники сільськогосподарської продукції бажать, щоб доведення цієї продукції до товарної кондиції, турботи, пов’язані з її транспортуванням, матеріально-технічним забезпеченням господарств взяли на себе інші партнери по АПК. Щодо кооперації з постачальницькими організаціями 55 % опитаних висловили бажання співпрацювати з державними підприємствами, 12 % — з приватними і 37 % — з іноземними фірмами. Цілком закономірним можна вважати те, що більшість респондентів хотіли б налагодити постачання матеріально-технічних засобів через сервісний кооператив (38 %) або мати справу безпосередньо з підприємством виробником (29 %). Це пояснюється тим, що у першому випадку є можливість одержати додаткові сервісні послуги, а в другому — значно знижуються витрати на придбання матеріально-технічних ресурсів.

Ґрунтуючись на результатах проведеного опитування, можна констатувати, що ейфорія мати в кожному господарстві власне переробне підприємство минула; 21 % респондентів висловилися за те, щоби переробляти свою продукцію на державному, 43 % — на кооперативному і лише 7 % — на власному підприємстві. Щодо банківського обслуговування, то лише 14 % опитаних хотіли би мати справу зі селянським банком і лише 5 % — з комерційним. Останні викликають у партнерів поки що недовіру і почуття ризику.

1.2. Предмет курсу “Кооперація в агробізнесі”

Кооперація є одним із феноменальних надбань усього людства, для розвитку якого не вимагається капітальних вкладень. Вона ґрунтується на людській потребі у взаємодопомозі та взаємовиручці і слугує не лише засобом об’єднання всіх працюючих, а й способом подолання суперечностей у суспільстві та примирення через об’єднання в одну силу всіх його членів.

Підходи до розуміння поняття “кооперація”, її ролі та місця у визначенні напрямів розвитку сільськогосподарського виробництва і його структур у сучасних теоретиків є неоднозначними. У багатьох працях тісно переплітаються, а інколи й підміняють одне одного такі поняття, як “кооперація”, “кооперативна ідея”, “кооперативний рух”, “кооперативна діяльність”, “кооперативи” тощо.

Разом з тим чітко відомо, що термін “кооперація” походить від лат. слова *cooperatio*, що означає “співробітництво”, або “співпраця”.

З цим погоджуються більшість економістів-аграрників, які досліджують проблеми розвитку кооперації.

Об'єднання людей зумовлено потребою спільного виконання окремих технологічних процесів виробництва, і кооперація як така була започаткована як у загальному виробництві, так і на виконанні окремих процесів чи операцій цієї ж організаційної структури. Головним і визначальним було лише співробітництво людей, незалежно від стадії виробництва.

Однак такий підхід стосується лише організаційних засад кооперації й не відтворює умов її розвитку, не характеризує кооперацію як співробітництво з погляду виробничих відносин. Тому розглядати кооперацію як форму усупільнення праці, тобто як добровільне об'єднання людей для спільної господарської діяльності, і у зв'язку з цим поділяти її на виробничу, споживчу, кредитну, житлово-будівельну тощо на основі наявності однотипних кооперативів, як це роблять деякі науковці та як закладено в нормативно-правових актах України, є недостатнім.

Вирізняючи безпосередньо у сфері виробництва виробничу, промислову та кооперацію праці, а у сфері обігу — споживчу, збутову, ми неодмінно відчуємо, що інші види кооперації належать до різних сфер, а кредитна — водночас і до сфери розподілу, що не є коректним. Можна розглядати кооперацію як ідеологію й господарську структуру, а також як форму організації праці та форму підприємства. Тоді простежується два напрями теоретичного підходу. Перший — кооперативний рух як певна ідеологія захисту товаровиробників, створення суспільства соціальної справедливості й другий — з позиції економічних і організаційно-виробничих умов її вдосконалення.

Досліджуючи суть терміна “кооперація”, недопустимо його отожднювати з поняттям “кооперація праці”, оскільки це логічно призводить до того, що вони мали би існувати у межах одного підприємства з набуттям горизонтальної концентрації виробництва. Це було запроваджено в практику колективізації в сільському господарстві.

Нераціонально розглядати кооперацію як процес об'єднання трудових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів для спільної праці й досягнення певної мети. Це стосується таких понять, як “кооперація праці”, “кооперування”, “міжгосподарська кооперація” та ін.

При об'єднанні трудових, матеріальних й інших ресурсів здійснюється формальна, суто технічна операція. В основу понять “кооперація праці” чи “міжгосподарська кооперація” покладено співробітництво, яке передбачає низку економічних відносин і явищ, зумовлених явищами природи, техніки, політичними, правовими,

економічними та іншими чинниками, які можуть позитивно або негативно впливати на їх розвиток. Тому розглядати кооперацію як процес, а тим паче економічний, на нашу думку, не зовсім коректно, оскільки процес — це послідовна зміна стану, тісний зв’язок стадій розвитку, що відбуваються одна за одною і створюють єдиний безперервний рух.

Кооперація за своїм змістом є економічним явищем, суть якого полягає в економічних взаємовідносинах між партнерами щодо їхнього співробітництва для досягнення спільної мети при менших питомих затратах ресурсів на основі взаємної вигоди для всіх учасників. Такий методологічний підхід до розуміння кооперації є важливим з практичного погляду, оскільки передбачає створення інфраструктури як обов’язкової умови подальшого успішного розвитку цього явища.

Отже, предметом курсу “Кооперація в агробізнесі” є вивчення економічних відносин, що формуються між партнерами, з тим, щоби досягти спільної мети при менших питомих затратах ресурсів, на основі взаємної вигоди для всіх учасників і задоволення інтересів кожного.

Курс “Кооперація в агробізнесі” вивчає особливості розвитку кооперації, принципи і підґрунтя виникнення та формування кооперативів в аграрному секторі, тенденції їхнього розвитку та функціонування як у виробничій, так і обслуговуючій сфері суспільства, а також у сільськогосподарському виробництві, і на цій основі подальшого ефективного розвитку галузі та розвитку всієї економічної системи країни.

1.3. Методологічні засади й методи дослідження

Становлення кооперації вимагає врахування як внутрішньої логіки самого явища, так і зовнішніх умов його розвитку, зумовлених специфікою соціально-економічної категорії. Розвиток кооперації — різноманітне і багатогалузеве явище, яке формується під впливом економічних, правових, політичних, соціальних та інших чинників. Ефективність його дослідження залежить від методологічного забезпечення.

Термін “кооперація” застосовується для означення різних видів понять. У багатьох випадках в основу визначення поняття “кооперація” покладено однорідність і однотиповість кооперативів або отождошення з її організаційною структурою — кооперативом. Саме те, що концептуальний підхід до трактування поняття “кооперація” будується через її організаційну структуру, видається нам методологічно помилковим.

Основною причиною невизначеності методологічних підходів є аморфність концепції кооперації. Цим зумовлені економічно неконкретні трактування поняття “кооперація” в наукових працях та його недосконала інтерпретація в першоджерелах. На нашу думку, об’єктивною умовою посилення невизначеності поняття і суті кооперації стало те, що тривалий час у вітчизняній науці дослідження даної проблеми тісно пов’язували лише зі споживчою кооперацією і колгоспно-кооперативним рухом. Наукові дослідження розвитку і суті кооперації не мали комплексного характеру, відбувалися фрагментарно. Тривалий час проблеми кооперації розглядалися з позиції власності на засоби виробництва. Майже повністю заперечувалася будь-яка роль кооперації у розв’язанні економічних і соціальних проблем країни, а зрадницька позиція деяких дослідників завдавала більше шкоди, ніж сприяла розвитку кооперативного руху. Такі методологічні підходи щодо проблем кооперації, передусім у сільському господарстві, радше стримували її розвиток, аніж сприяли йому.

Щоб виробити єдиний методологічний підхід до розуміння поняття “кооперація” необхідно об’єднати зусилля вчених для напрацювання теоретичних засад. Вони не мають бути результатом миттєвого підходу, а можуть вирішуватися лише в певному часовому інтервалі з використанням набутого досвіду і нових думок. Нині важливо започаткувати методологічні засади проблеми, вирішення якої може забезпечити формування і реалізацію кооперативної політики на сучасному етапі й у перспективі.

При вивченні того чи іншого економічного явища добір конкретних способів дослідження визначається методологією наукового пізнання. *Методологія наукового пізнання дійсності* є вченням про принципи побудови, форми і способи науково-пізнавальної діяльності. Вона визначає принциповий підхід до вивчення явищ господарського життя і є центральним питанням проведення кожного наукового дослідження.

Отже, методологія в широкому розумінні є вченням про структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності. Вона є необхідним компонентом будь-якої діяльності, оскільки останнє стає предметом усвідомлення, вивчення і раціоналізації. Необхідно зауважити, що методологія вивчення кооперації — це не лише наукове трактування пізнавальних понять, а й практичне перетворення дійсності, реалізація кооперативних принципів як носіїв і регуляторів внутрішніх й зовнішніх відносин.

Методологічною і теоретичною основою проведених досліджень є діалектичне застосування принципів системності, комплексності та послідовності у пізнанні об’єктивних законів суспільного розвитку до вивчення кооперації як економічного явища, фунда-

ментальні теоретичні роботи та прикладні розробки вітчизняних і зарубіжних вчених з даної проблеми та проблем формування основ багатокладної економіки в ринкових умовах (рис. 1.2).

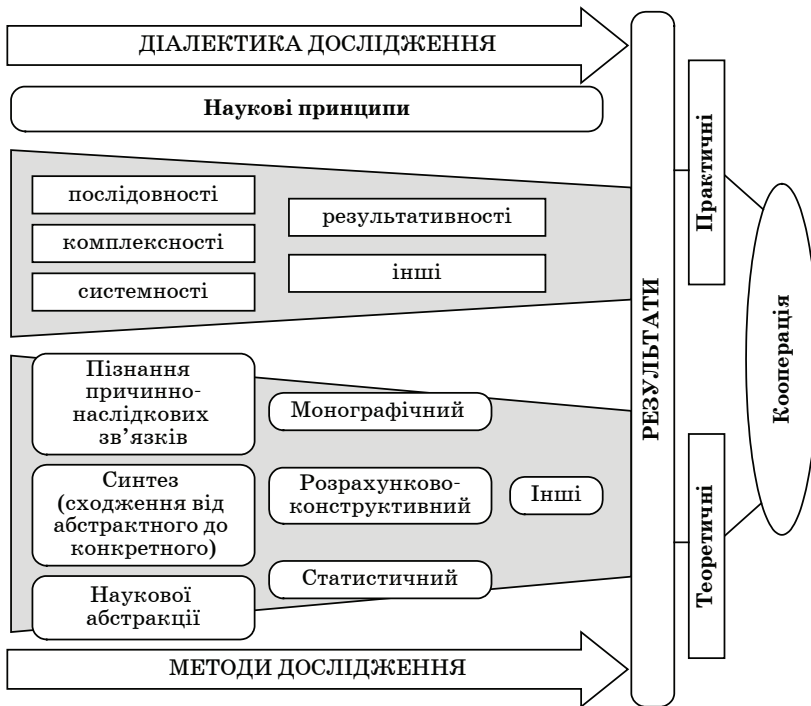


Рис. 1.2. Діалектика та методи наукового дослідження кооперації

Абстрактно-логічне порівняння різних поглядів і теорій з використанням різноманітного теоретичного та фактичного матеріалу дає можливість виявити взаємозв'язок та взаємообумовленість співвідношення чинників об'єктивного та суб'єктивного характеру, пов'язаних з формами і характером систем економічних взаємовідносин, що формують кооперативну основу, у відповідних соціально-економічних формаціях.

Розвиток явища кооперації вивчається *в органічній єдності історичних її аспектів*. Ігнорування цього при вивченні проблем розвитку кооперації може призвести до недооцінки її організаційної структури як форми ведення виробництва і, як наслідок, — до занепаду кооперації як такої.

Важливе місце у пізнанні кооперації як явища посідає *метод наукової абстракції*. Його схематично зображають, як рух від конкретного до абстрактного і потім сходження від абстрактного до конкретного. Наукове абстрагування полягає у відстороненні від зовнішніх несуттєвих ознак явища і виділених у них загальних суттєвих ознак. Хоч абстрактне уявлення про явище є неповним, проте воно дає змогу глибше зрозуміти в ньому головне, суттєве, дати наукове визначення явища. Абстрагування покладено в основу формування економічних понять, категорій, значна частина яких не може бути виявлена під час безпосереднього спостереження, а для проникнення в суть цих явищ потрібне застосування наукового методу. Це — перший ступінь методу наукової абстракції.

Другий ступінь полягає у сходженні від абстрактного до конкретного. Це важливий елемент діалектичного методу дослідження явища кооперації, що передбачає поступовий перехід від пізнання найпростіших елементів і складових даного явища до складніших, а від них — до ще складніших за умови утримання останніми у діалектичному вигляді змісту попередніх категорій, а також від абстрактного до конкретного, але вже дослідженого, як результату синтезу отриманих раніше знань про окремі його сторони. Цей важливий елемент дослідження широко використано при розкритті дії кооперативних принципів як носіїв і регуляторів внутрішніх і зовнішніх відносин кооперативу.

Важливою умовою наукового розуміння економічної дійсності є *пізнання причинно-наслідкових зв'язків*, що існують у розвитку того чи іншого явища. Це дає змогу передбачити і цілеспрямовано змінювати економічні явища. Висновки щодо причинно-наслідкових зв'язків у економіці можна вважати науковими, якщо вони обґрунтовані економічними чинниками і базуються на масових даних. Саме такий методологічний підхід до розвитку кооперації як системи економічних відносин дає змогу одержати в достатній мірі науково обґрунтовані та достовірні результати і висновки стосовно основних шляхів подальшого розвитку кооперації.

Абстрагування може мати більш і менш глибокий характер, але ніколи не можна абстрагуватись від сутності економічних явищ. При проведенні аналізу відбувається розчленування явищ і процесів кооперації на складові елементи, причому кожен елемент послідовно вивчається. Синтез полягає в уявному об'єднанні окремих елементів об'єкта. При проведенні економічних досліджень необхідно забезпечити не лише єдність кількісного та якісного аналізу, але й оптимальне рішення щодо подальшого розвитку процесу, що вивчається. Якісний аналіз передбачає вивчення змісту явищ, а кількісний — виявлення його зовнішньої прикмети і кількісного вимірювання.

Коли основні позиції єдності кількості та якості набувають математичного виразу, тоді наукові положення набирають особливої теоретичної й практичної значущості.

Допоміжне значення у процесі економічних досліджень має *експериментальний метод*, який завдяки своїй складності застосовується обмежено. Цей метод ґрунтується на основі поставленого досліджуваного, активному втручанні в перебіг економічних процесів і спостереженні за їхніми результатами. Під час економічного експерименту вивчення, дослідження соціально-економічних явищ і процесів відбувається через їх відтворення, моделювання, реформування у штучно створених або реальних природних, але підконтрольних обставинах формування організаційної структури кооперації.

Мета економічного експерименту — перевірка гіпотез, вироблення та надання практичних рекомендацій, зокрема у сфері кооперації, побудова її теорії. У зв'язку з обмеженими можливостями експериментального методу можуть бути використані *елементи економіко-математичних методів*, зокрема економіко-математичного моделювання, розроблені економіко-технологічні моделі кооперації в АПК.

Для вивчення теоретичних аспектів кооперації важливим є докорінний перегляд методології та методів наукових досліджень, здійснення серйозної структурної перебудови систем одержання знань. Нова методологія має забезпечити вивчення дії всієї сукупності чинників, що впливають на розвиток явища кооперації, знайти шляхи свідомого керування нею.

За допомогою методу наукової абстракції, разом з методами аналізу і синтезу, здійснюють класифікацію кооперативів, вивчають чинники, що впливають на діяльність сільськогосподарських кооперативів. Застосування цих методів можливе також при вдосконаленні нормативно-правової бази їх функціонування.

При дослідженні масових явищ з метою з'ясування кількісного впливу окремих чинників на кінцевий результат виробництва, визначенні середніх і відносних показників, побудові рядів динаміки тощо послуговуються *статистичним методом*. Він передбачає облік фактів про явища і процеси суспільного та економічного життя, збір отриманих даних, їх обробку, зведення і групування результатів спостережень, розрахунок узагальнюючих показників і аналіз отриманих матеріалів.

Для всебічного і глибокого вивчення окремих явищ, характерних для визначеної сукупності, дії чинників з метою розкриття закономірностей, процесів та виявлення причинно-наслідкових зв'язків їхнього розвитку використано *монографічний метод*. Цей метод застосовується при детальному вивченні досвіду роботи передових кооперативних господарств, особливостей розвитку кооперації в конкретному регіоні.

Монографічний метод дає можливість вивчати досвід і особливості функціонування кооперативів за кордоном та в Україні. При цьому необхідно не лише проаналізувати сучасний стан, закономірності формування кооперативів, але й розробити перспективи, рішення та шляхи розвитку з метою підвищення ефективності функціонування кооперативів як організаційної структури кооперації. Для цього застосовують *розрахунково-конструктивний метод*, з допомогою якого виконують науково обґрунтовані розрахунки і, беручи до уваги умови та закономірності розвитку, обирають найбільш економічно доцільні шляхи вдосконалення розвитку кооперації.

Оскільки розрахунково-конструктивний метод використовують при прогнозуванні розвитку кооперації на перспективу, він особливо важливий у сучасних умовах, при визначенні оптимальних розмірів кооперативів як функціональної ланки агробізнесу та кооперації як явища загалом.

Одержати достовірні науково обґрунтовані висновки щодо розвитку кооперації можливо лише при застосуванні *історичного і логічного методів* пізнання. Логічний — це абстрактний, теоретично послідовний виклад процесу розвитку явища, який, у даному випадку, органічно поєднується з його історичною послідовністю. Тому кооперацію необхідно вивчати в органічній єдності історичних аспектів та логіки походження цього явища.

Заяпитання для самоконтролю

1. *Яка головна мета кооперації в агробізнесі?*
2. *У чому сутність основної ідеї сільськогосподарської кооперації?*
3. *Що зумовило потребу виникнення кооперації?*
4. *Які характерні риси визначають кооперацію як економічне явище?*
5. *У чому полягає соціально-економічна суть кооперації?*
6. *Які чинники сприяють розвитку кооперації?*
7. *Назвіть головні риси кооперації.*
8. *Що таке горизонтальна кооперація?*
9. *Що таке вертикальна кооперація?*
10. *Чим обумовлено соціальне значення кооперації?*
11. *Як впливає політична ситуація на розвиток кооперації?*
12. *Які групи можна виокремити в технологічних і економічних процесах?*
13. *Що є предметом дисципліни “Кооперація в агробізнесі”?*
14. *Який метод покладено в основу дослідження кооперації?*
15. *Які методи використовуються при дослідженні явища кооперації?*

Тема 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ КООПЕРАЦІЇ

- 2.1. *Агробізнес як кооперативно-інтегруюча система*
- 2.2. *Кооперація та необхідність її розвитку в сільському господарстві*
- 2.3. *Міжнародні кооперативні принципи: сутність і виявлення*

2.1. Агробізнес як кооперативно-інтегруюча система

Оснoву системи матеріального виробництва становить складна сукупність конкретних видів праці. Необхідність взаємодопомоги і співробітництва спонукає людей до об'єднання в колективи й створення підприємств, організацій, товариств тощо. Економічно відокремлені підприємницькі структури та господарські ланки в процесі діяльності реалізують власну справу з метою задоволення потреб суспільства в матеріальних благах і одержання прибутку. Виробничу, комерційну чи будь-яку іншу діяльність, спрямовану на отримання прибутку, означають терміном “підприємництво”.

До недавнього часу поняття “підприємництво” було поширене лише в капіталістичних країнах. Після проголошення державної незалежності підприємництво в Україні розвивається на основі різних форм власності, що формуються відповідно до чинного законодавства. Характерною особливістю підприємництва є те, що воно може розвиватися на індивідуальній і корпоративній формі власності й праці.

Підприємництво, що засновано на індивідуальній формі власності й праці, зобов'язує особу персонально нести повну відповідальність за організацію, ризики і одержання доходу від його ведення. Індивідуальне підприємництво характеризується самостійним менеджментом. Воно є простим в управлінні, незалежно від виду діяльності, має невеликі розміри і локальне щодо застосування факторів

виробництва. Результативність такого підприємництва значною мірою залежить від професійного та інтелектуального розвитку й підприємницького хисту власника засобів, який в одній особі є і організатором справи, і працівником.

На приватній формі власності, але партнерському використанні засобів виробництва, може ґрунтуватися корпоративна форма організації праці. Це добровільне об'єднання двох або декількох осіб в окремій офіційно зареєстрованій фірмі, товаристві, спілці та інших підприємствах і організаціях. Характерною особливістю для даного виду підприємництва є колективна форма використання засобів і колективна форма власності на результат праці. А відтак корпоративна форма організації праці, що є підставою для співпраці, — це підґрунтя для формування і застосування великих розмірів капіталу й ведення виробництва на інноваційній основі.

У країнах з розвинутою ринковою економікою, підприємства, засновані на корпоративній формі організації праці та виробництва, забезпечують мобільність матеріальних, трудових і грошових ресурсів, створюють глибоку спеціалізацію і, найважливіше, забезпечують кооперування виробництва, без якого неможлива його висока ефективність.

Одним із різновидів підприємництва є агробізнес. Цей термін також запроваджений економіку України нещодавно, і його виникнення пов'язують із зміною економічних відносин в аграрному секторі, передусім із розвитком вертикальної інтеграції. Підставою для розгортання агробізнесу була також зміна філософії в середині 90-х років ХХ ст. щодо оцінки розвитку сільськогосподарського виробництва, переорієнтованого з виробничої на ринкову концепцію. У ньому набули широкого розповсюдження підходи підприємництва, формування відповідних ринкових структур та поглиблення інтеграційних процесів між сільським господарством, переробними та обслуговуючими галузями шляхом співпраці. Але з огляду на те, що слово "підприємництво" означає економічну діяльність, що приносить дохід чи іншу вигоду, визначення агробізнесу доповнюється і подається у Господарському кодексі України як форма підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки країни.

Деякі автори трактують агробізнес, як виробництво продовольства та сільськогосподарської сировини і пов'язаних з цим процесом транспортування, зберігання, перероблення й збуту та інші види діяльності. Систему агробізнесу в аграрному секторі економіки країни окремі автори визначають як багатогранну форму підприємницької діяльності. Зокрема сюди відносять підприємницьку діяльність у виробництві засобів виробництва для сільського господарства (техніка, добрива, корми тощо); власне сільськогосподарське виробництво

(вирощування рослин, розведення тварин); зберігання, перероблення і торгівля як “сирою”, так і переробленою продукцією. До агробізнесу відносять також усі види діяльності з обслуговування сільськогосподарства (агросервіс, ринкова інфраструктура тощо), — а це є не що інше, як агропромисловий комплекс.

Отже, агробізнес охоплює різні сфери і види діяльності, функціонує на корпоративній основі з прив'язкою до виробництва. Це поняття варто розглядати як співпрацю низки виробництв — сільськогосподарських, постачальницьких, збутових, переробних підприємств, банків та інших структур, пов'язаних з виробництвом і реалізацією технологічних процесів: кінцевий продукт однієї галузі є вихідним засобом виробництва для іншої й формує АПК.

Агробізнес — це відкрита цілісна система, що складається з органічно взаємопов'язаних між собою структурно-утворювальних елементів, функціонування кожного з яких взаємообумовлює розвиток усієї системи (рис. 2.1).

Суттєве значення для функціонування системи мають не лише внутрішні, а й зовнішні щодо її середовища чинники, які формуються під впливом кооперативних відносин. Усе це посилює і поглиблює їх вплив на значущість внутрішніх чинників, що істотно позначається на розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища, зростають невизначеність і різного роду ризики.

Ризики можуть бути фізичними і ринковими. *Фізичні ризики* мають місце в процесі виробництва при втраті або псуванні самого продукту в результаті пожежі, нещасного випадку, дорожньо-транспортної пригоди та впливу природних чинників, такими як погода і хвороби. На відміну від товарів промислового походження, для сільськогосподарських продуктів характерна підвищена громіздкість та схильність до швидкого псування.

Продукція сільського господарства є високотранспортабельною і в порівнянні з її цінністю обходиться значно дорожче при перевезенні та зберіганні. Усі її види, навіть найстійкіші, при зберіганні псуються більше, ніж промислові товари. Збереження високоякісної продукції є реальною проблемою і вимагає значних затрат. Це зумовлює необхідність термінової реалізації або спеціального охолодження.

Ринкові ризики виявляються через несприятливу зміну цін, що може призвести до великих втрат цінностей, а зміна уподобань споживачів — до зменшення бажаності певного товару. Ці та інші ризики мають бути закладені у маркетинг продукту.

З огляду на діяльність агробізнес можна розглядати в організаційній, галузевій і функціональній площині, у контексті розвитку підприємництва в аграрній сфері. Як стверджує Ю. Губені, агробізнес — це новий тип економічних відносин учасників аграрного ринку,



Рис. 2.1. Функціональна структура та взаємозв'язки агробізнесу

який характеризується співпрацею та взаємопідтримкою, врахуванням економічних інтересів усіх учасників продуктового ланцюга.

Отже, якщо виходити з того, що агробізнес у функціональному значенні є підприємницькою діяльністю в аграрній сфері, то сільськогосподарські кооперативні структури, як невід'ємні елементи ринкової економічної системи, теж належать до агробізнесу.

2.2. Кооперація та необхідність її розвитку в сільському господарстві

У сільськогосподарських виробників об'єктивно виникають труднощі зі забезпеченням процесу виробництва продукції, спричинені економічними і природними чинниками. З-поміж багатьох з них значущим є й те, що виробництво в аграрних підприємствах відбувається на великій території. Територіальний спосіб виробництва характеризується відсутністю постійного місця роботи працюючих, вузької спеціалізації, сезонним або незначним у часі використання певної техніки, великим обсягом перевезень матеріалів, сировини і виробленої продукції тощо.

З іншого боку, сільськогосподарські товаровиробники залучають із проміжного та загального зовнішнього середовища основні фактори виробництва, сировину і матеріали несільськогосподарського походження й, перетворюючи їх на продукцію, знову передають у зовнішнє середовище. Отже, вони можуть ефективно функціонувати лише за сприятливих умов, активної й гармонійної взаємодії з довкіллям.

Адже можна, наприклад, виростити високий урожай зернових, а запізнившись зі збиранням через відсутність пального для комбайнів спричинити до значних його втрат. Отож, у сільськогосподарському виробництві кожна операція технологічного процесу є дотичною і має вагомий вплив на кінцевий результат. Тому бажано, щоб усі роботи виконувались якісно і в обумовлені терміни. Дуже важливе значення для кінцевого результату сільськогосподарського товаровиробництва має також дбайливе зберігання і транспортування продукції.

Отже, кінцевий результат сільськогосподарських товаровиробників залежить не лише від рівня розвитку функціонуючого аграрного підприємства і натхненної праці його людей, а й галузей та підприємств зовнішнього середовища, які їх обслуговують.

Теперішнім дрібним товаровиробникам, що утворилися внаслідок трансформаційних процесів великих колективних підприємств (приватним підприємствам, фермерам, невеликим аграрним підприємствам, господарствам населення та іншим) складно виконувати своїми силами не лише найпростіші роботи технологічного процесу виробництва того чи іншого виду продукції, а й доводиться вирішувати такі проблеми, як транспортування і зберігання виробленої продукції та її реалізації. Функцію збуту продукції намагаються взяти на себе комерційні посередницькі структури, які виникли на основі колишніх інфраструктурних підприємств, споріднених із

сільським господарством. Вони переслідують одну мету — одержати якнайбільше прибутку за рахунок сільськогосподарських товаровиробників.

Посередники з'явилися на аграрному ринку як проміжна ланка у зв'язку з недостатнім розвитком елементів інфраструктури ринку. Вони з об'єктивних причин стали навіть бажаною структурою для сільськогосподарських товаровиробників у збуті їхньої продукції.

Це могли бути юридичні або фізичні особи, які зайняті й активно працюють на товарному ринку. Їхня діяльність стала способом просування товару від виробника до споживача. Участь посередників позбавила виробника необхідності пошуку ринку збуту продукції й надала можливість використати зекономлений час для розвитку власного виробництва. Наявність у посередників професійних торгівельних навичок, спостереження за кон'юнктурою ринку й налагодження зв'язків зі споживачами різних рівнів забезпечують успішність здійснення цієї операції.

Основною метою діяльності посередника у збуті сільськогосподарської продукції є, за будь-яких обставин одержати зиск, інколи нехтуючи навіть правилами підприємницької етики. Але внаслідок того, що не всі виробники змогли відразу пристосуватися до ринкових умов господарювання, посередники, закупаючи сільськогосподарську продукцію за зниженими цінами, до певної міри спричинилися до банкрутства багатьох товаровиробників. Проте, незважаючи на значні недоліки у відносинах між зазначеними суб'єктами ринку, виробники сільськогосподарської продукції змушені були передавати частину виробленої продукції посередникам. Передусім це стосувалося підприємств, що виробляли різні види продукції, оскільки в такий спосіб підприємство-виробник зменшувало втрати від псування продукції та витрати на її зберігання. В реальній дійсності, залежно від виду продукції та її корисності, на шляху реалізації могли постати багаторівневі відносини обміну.

Різниця в цінах при оптовій закупівлі у порівнянні з роздрібною торгівлею, могла досягати (навіть у теперішній час на реалізації м'яса) дворазової величини і зазвичай сприяла збагаченню посередників за рахунок сільських товаровиробників. Ці взаємовідносини виробників із споживачами за участю посередників на ринку залишаються і дотепер недостатньо вивченими, так само як і роль останніх у процесі розподілу та обміну продукту (оскільки внаслідок операції із залученням посередника відбувається відчуження створеного сільськогосподарськими товаровиробниками та привласнення цієї частини доходу посередниками).

Зміцнення становища товаровиробника на ринку, зменшення негативних наслідків глобалізації економіки, підвищення конкуренто-

спроможності сільськогосподарської продукції у нинішніх умовах неможливе без об'єднання зусиль виробників з їх ініціативи.

Метою такого об'єднання має стати:

- утворення потужної інституції, що репрезентує інтереси виробників;
- зміцнення позицій на ринках збуту продукції;
- спільне перероблення, зберігання та збут сільськогосподарської продукції.

Однією з основних причин створення таких об'єднань є те, що сільськогосподарські виробники на ринку не мають підтримки. Адже багатьом суб'єктам, не причетним до праці аграріїв і одержаного ними результату, вигідна роздрібненість сільськогосподарських підприємств і відсутність взаєморозуміння між собою. Сільськогосподарське підприємство, незалежно від його розміру, є незначною одиницею для аграрного ринку. Тому переважна більшість переробних підприємств, що співпрацюють з виробниками сільськогосподарської продукції, можуть легко, з вигодою добирати собі партнерів — постачальників сільськогосподарської сировини. Тому ініціатива у подальшому формуванні аграрного ринку України має належати саме підприємствам — виробникам сільськогосподарської продукції.

Як уже зазначалося, з переходом до нових умов господарювання на початку 90-х років ХХ ст. державні заготівельні підприємства втратили свою ринкову позицію, і виробники змушені були самі шукати шляхи збуту сільськогосподарської продукції, що зазвичай призводило до реалізації за заниженими цінами навіть за умови збільшення її собівартості. Ця ситуація існує і нині. Отже, все більше сільськогосподарських підприємств, розуміючи свою безпорадність у таких умовах, потребують об'єднання зусиль для перероблення та збуту виробленої ними продукції. Проте брак ініціативи, спричинений відсутністю підтримки з боку держави та недосконалою нормативно-законодавчою базою, стримує розвиток об'єднань сільськогосподарських товаровиробників.

Основні чинники, що спонукають до створення об'єднань виробників з метою реалізації продукції та умови, що перешкоджають цьому процесу, зображено на рис. 2.2.

З-поміж важливих чинників, що негативно впливають на організацію об'єднань сільськогосподарських товаровиробників, є байдужість держави щодо стимулювання їхньої діяльності. Це виявляється, насамперед, у недосконалому законодавчій базі та бездіяльності органів місцевого самоврядування. Самі ж виробники є пасивними і безініціативними, серед них рідко з'являються лідери, здатні зорганізувати виробників у об'єднання. Ситуативно виявляється невизначеність і анархічні дії виробників сільськогосподарської продукції,



Рис. 2.2. Чинники, що впливають на рішення суб'єктів ринку щодо утворення об'єднань сільськогосподарських виробників

їх небажання співпраці й неможливість порозумітися у спірних питаннях. Як наслідок, товаровиробники поодиночці не здатні створити конкурентне середовище, забезпечити стабілізацію збуту виробленої

продукції за вигідними каналами реалізації, а отже, і вони втрачають у своїх доходах.

Водночас, є багато позитивних чинників, які можуть сприяти утворенню об'єднань. Важливою могла би бути згода і цілеспрямована дія сільськогосподарських виробників з питань постачання однорідної продукції у визначеній кількості на переробні підприємства або на ринки в межах їхньої діяльності, а також домовленість щодо організації перероблення продукції на власних або орендованих переробних підприємствах.

Такі дії забезпечили б створення нових робочих місць, доступ до дешевих засобів виробництва і послуг, обмеження ризиків тощо. Внаслідок спільних дій сільськогосподарські товаровиробники могли би досягти стабільного і гармонійного розвитку, сприяти збільшенню власних доходів.

У світовій практиці набуло широкого розвитку кооперування у сферах, що надають послуги сільськогосподарському виробнику щодо організації й функціонування таких процесів, як транспортування, зберігання і перероблення виробленої продукції, її збут, матеріально-технічне забезпечення, обслуговування виробництва завдяки створенню сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Отже, практикою доведено, що безальтернативним для селян є один шлях — самим створювати повністю контрольовані ними кооперативні структури. Інакше малі організаційні структури з виробництва сільськогосподарської продукції не витримають жорсткої конкурентної боротьби в умовах ринку.

Кооперація дає можливість сільськогосподарським товаровиробникам досягти зростання зовнішнього і внутрішнього конкурентного ефекту. Внутрішній ефект щодо збільшення дохідності, як результат зниження собівартості продукції, забезпечується завдяки спільному використанню потужної й вартісної сільськогосподарської техніки, складів, виробничих приміщень і обладнання, а також за рахунок можливості позбавитись посередницького бізнесу, внаслідок чого споживачам реалізується дешевша продукція. Споживачі купуватимуть продукцію за нижчими цінами, сприятимуть стабільному функціонуванню даного кооперативу, в чому і виявляється його зовнішній конкурентний ефект.

В процесі реформування і трансформації аграрного сектору економіки стали нестабільними та порушилися взаємозв'язки і відносини сільськогосподарських товаровиробників з інвестиційними, матеріально-постачальницькими, збутовими, підприємствами перероблення сільськогосподарської продукції та іншими інфраструктурними елементами, що надавали їм послуги. Цю нішу почали заповнювати комерційні посередницькі структури. Вони монополізували

сфери перероблення, постачання та реалізації продукції, диктуючи свої умови, внаслідок чого у сільськогосподарських виробників у цих сферах виникли певні труднощі. Зокрема, важко вирішуваними виявилися питання, пов'язані з:

- нестачею власних грошових коштів, кабальними умовами, а інколи і неможливістю отримання кредитів;
- зношеністю і нестачею техніки, невідповідністю наявного обладнання сучасним технологіям;
- не ефективним використанням у власному господарстві потужної високопродуктивної техніки;
- недостатнім рівнем і неприйнятними умовами постачання насіння, добрив, техніки, матеріально-технічних засобів тощо;
- зникненням з ринкового простору державних підприємств з перероблення, зберігання та збуту сільськогосподарської продукції;
- утворенням нових підприємств на приватній основі з перероблення, зберігання та реалізації;
- низьким рівнем освіченості щодо маркетингового дослідження ринків збуту та невмінням пошуку вигідних каналів реалізації продукції.

Самостійно розв'язати ці питання сільськогосподарським, фермерським виробникам і особливо господарствам населення надзвичайно важко і не завжди доцільно. Тому, як засвідчує досвід, їм варто об'єднуватися в кооперативи для зміцнення економічного потенціалу і забезпечення можливості вирішувати питання виробництва, розподілу, обміну та збуту сільськогосподарської продукції.

Сільськогосподарські виробники вступають до обслуговуючого кооперативу і стають його клієнтами тому, що вони отримують послуги за найнижчими цінами, тобто за собівартістю, і ще й мають дивіденди на пай від економічного результату господарської діяльності обслуговуючого кооперативу.

Основною відмінністю обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу від інших підприємств господарської діяльності корпоративної форми є те, що він створюється самими членами. Його функціонування спрямоване на надання послуг і допомоги товаровиробникам. Обслуговуючий кооператив не займається сільськогосподарським виробництвом, а, надаючи послуги, бере участь у виробництві кінцевого продукту сільськогосподарських виробників, чим і відрізняється від виробничого сільськогосподарського кооперативу.

Проте обслуговуючий і виробничий сільськогосподарські кооперативи можуть плідно співпрацювати. Якщо виробничий кооператив, членами якого є фізичні особи, здійснює свою діяльність на основі приватної власності на майно і землю, а результатом праці його

колективу є отримання доходу в формі заробітної плати та кооперативних виплат, то сільськогосподарський обслуговуючий кооператив дає змогу збільшити доходи від власного господарства завдяки надання послуг, реалізуючи чи переробляючи продукцію, яка є власністю товаровиробників. Якщо виробничий сільськогосподарський кооператив є формою колективного господарювання і його діяльність спрямована на отримання прибутку, то такої мети обслуговуючий сільськогосподарський кооператив не має, а отже, згідно з чинним законодавством, він не належить до комерційних структур.

Якщо комерційний посередник закуповує продукцію у виробників і працює на отримання прибутку, то він, залежно від кон'юнктури й попиту на ринку, може підвищувати на цю продукцію ціну незалежно від ціни виробника. Різниця між цінами і становитиме для посередника дохід. Що більшою буде різниця, то вищою буде прибутковість посередника.

Обслуговуючий сільськогосподарський кооператив посяде місце комерційного посередника, й виконуватиме його ж функцію з реалізації продукції. Реалізувавши продукцію, він одержить економічний результат, який дасть змогу покрити витрати, пов'язані з реалізацією продукції, та розподілити надлишок між членами кооперативу.

Отже, обслуговуючий сільськогосподарський кооператив не є посередником у реалізації продукції чи постачанні матеріально-технічних засобів товаровиробникам. Продукція, що реалізується товаровиробниками комерційному посереднику, стає його власністю, тоді як продукція реалізована за допомогою обслуговуючого кооперативу, залишається власністю товаровиробників — членів кооперативу, доки не буде реалізована споживачеві. І якщо комерційний посередник має власну вигоду, збагачує себе, то обслуговуючий кооператив — збільшує дохід своїх членів.

Отже, наявність обслуговуючих кооперативів, з одного боку, задовольняє потребу виробників сільськогосподарської продукції в послугах на виробництві кінцевого продукту, а з іншого, — сприяє збільшенню їхньої доходності. Тому є підстави вважати, що формування саме обслуговуючих кооперативів у сфері перероблення, заготівлі й збуту, постачання, сервісного та культурно-побутового обслуговування, найближчим часом посяде чинне місце в практиці аграрного сектору України.

2.3. Міжнародні кооперативні принципи: сутність і виявлення

Відомо, що кооперація має зміст і форму. За змістом вона — економічне явище, для розвитку якого необхідні певні економічні, правові, політичні й соціальні умови, а за формою — кооператив, що формується і розвивається за певними принципами.

Кооперативні принципи відображають загальнолюдські цінності (свобода, демократія, взаємодопомога, соціальна справедливість, економічна відповідальність, освіта тощо), які роблять кооперацію привабливою для людей різних країн та сфер діяльності. Принципи дають підставу визнати кооперативи як особливий вид економічної організації.

Кооперативи як організаційна форма кооперації можуть бути сформовані й ефективно функціонувати лише за умови доцільного застосування наведених нижче чинників.

Кооперативні принципи — це система абстрактних ідей, здобутих кооперативами завдяки власному практичному досвіду, які в минулому довели, що вони є найприйнятнішими керівними настановами для тих, хто бажає утворити і підтримувати діяльність кооперативних товариств. Разом з тим це сукупність організаційних, економічних, громадських та інших засад здійснення кооперативної діяльності. Вони віддзеркалюють особливу соціально-економічну сутність кооперативу і є підґрунтям для його функціонування. Це носії та регулятори внутрішніх відносин у кооперативі. Лише вміле їх використання забезпечує ефективне ведення кооперативної політики та здійснення раціональної кооперативної практики.

Принцип кооперації — це верховне правило керівництва, засаднича основоположна істина, всебічний і універсальний порядок, що відображає особливі цілі та унікальність кооперативної форми бізнесу.

Кооперативна політика — це напрям, який обрало керівництво кооперативу для досягнення поставленої мети у найефективніший спосіб. Наприклад, правління кооперативу прийняло рішення обмежити розмір статутного фонду або загальну кількість своїх членів.

Кооперативна практика — це здійснення наміру, застосування певної дії або методу у веденні бізнесу. Наприклад: надання послуг або частини прибутку кооперативу клієнтам — не членам даного кооперативу.

Кооперативна політика і практика свідчать про результати й якість прийняття управлінського рішення на рівні окремого кооперативу. Рішення приймаються і формуються під впливом різних обставин

(спеціалізація, сфери діяльності кооперативу тощо), тоді як кооперативний принцип залишається незмінним за будь-яких обставин.

Найважливіші принципи, що регулюють організаційний механізм і внутрішні економічні відносини в кооперативі, прийняті у 1966 р. Міжнародним кооперативним альянсом (рис. 2.3). Це:

- відкрите добровільне членство;
- членський демократичний контроль, один член — один голос;
- економічна участь членів;
- незалежність і самостійність;
- освіта, навчання та інформація;
- кооперація кооперативів;
- турбота про суспільство.



Рис. 2.3. Міжнародні принципи кооперації

Відкрите добровільне членство означає, що всі товаровиробники рівні у своїх прагненнях і діях щодо вступу їх у кооператив. Основною умовою для вступу є приєднання приватного капіталу нового члена до кооперативного та визнання й сприйняття ним демократичних засад формування і функціонування кооперативу. Проте вступ має бути економічно доцільним і обґрунтованим. Насамперед, йдеться про наявність певної вакансії, відповідність вступаючого в кооператив кваліфікаційним вимогам і здатність його ресурсу забезпечити зростання ефективності діяльності кооперативу.

Принцип відкритого добровільного членства дає можливість і право вільного виходу з кооперативу кожному члену, якщо він виконав свої зобов'язання. Цей крок має бути узгодженим, економічно обґрунтованим, не суперечити укладеним угодам та господарській

діяльності кооперативу загалом. Отже, членство в кооперативі обумовлюється, з одного боку потребою сільськогосподарського виробника обслуговувати своє індивідуальне виробництво і, таким чином, скористатися послугами та засобами кооперативу, а з іншого — одночасно бути клієнтом і власником даного кооперативу. Отже, член кооперативу, за власної ініціативи бере зобов'язання контролювати його діяльність щодо підвищення ефективності функціонування.

Принцип членського демократичного контролю обумовлений можливістю спростування протиставлення влади капіталу суспільним цінностям демократії й рівності. Кооператив — не об'єднання капіталу, а організація людей. Отже, даний принцип є гарантом того, що управління кооперативним господарством налаштоване на надання послуг своїм членам незалежно від величини паю, а власне принцип реалізується у прийнятті рішення голосуванням “один член — один голос”. Якщо така процедура простежується протягом усього процесу управління від розроблення рішення чи заходу до його виконання, то даний підхід унеможливує вплив власника вкладеного капіталу на господарську діяльність кооперативу. Тобто усувається вірогідність прийняття рішення на користь інвестора, а отже, забезпечуються об'єктивні інтереси і потреби усіх членів кооперативу.

Проте світова практика доводить, що можливі певні відхилення у функціонуванні принципу членського демократичного контролю з метою врахування інтересів окремих членів кооперативу або їх груп. Це пов'язано з істотними відмінностями щодо участі в господарській діяльності або пайовому фонді, від яких залежить функціонування кооперативу. Тоді може спрацювати пропорційна система голосування. З таким підходом легко погоджуються інші члени кооперативу, розуміючи, що вихід з членів кооперативу одного або групи впливових осіб може спричинити недостатню завантаженість виробничих потужностей кооперативу і, як результат, — підвищення собівартості наданих послуг. Тому, орієнтуючись на демократичні засади голосування, варто мати на увазі, що застосування принципу членського демократичного контролю не суперечитиме іншим принципам формування й функціонування кооперативу, проте забезпечить підвищення ефективності господарської діяльності як кооперативу загалом, так і кожного його члена зокрема.

Принцип економічної участі членів спрямований на врегулювання відносин членів обслуговувального кооперативу з виконанням певних зобов'язань щодо використання його послуг. Саме зобов'язання членів кооперативу є запорукою діяльності обслуговувального кооперативу і обов'язковим принципом у їхньому керівництві.

Найважливішими положеннями даного принципу є
— надання послуг зі собівартості членам кооперативу;

- встановлення граничної межі індивідуальної частки пайового капіталу та відсотку дивідендів на нього;
- розподіл доходів кооперативу між його членами пропорційно обсягу наданих послуг;
- необхідність пропорційної узгодженості між часткою пайового фонду члена і його участю у господарській діяльності кооперативу.

Наявність доходу за результатами господарської діяльності аж ніяк не суперечить неприбутковій природі кооперативу. Надаючи послуги своїм членам зі собівартості обслуговуючий кооператив неспроможний у процесі своєї діяльності протягом року мати достовірні дані витрат, оскільки збутові чи постачальницькі кооперативи будують свої взаємовідносини з членами кооперативу на основі ринкових цін. Тому рівень фактичної собівартості послуг не відповідає поточним даним. Наприкінці року відбувається перерахунок, і частина економічного результату, одержаного від господарської діяльності перерозподіляється між членами кооперативу. Це може бути у формі кооперативних виплат пропорційно їх участі або обсягу наданих послуг, нарахувань дивідендів на паї, відрахувань у неподільний або резервний фонди. В розподіл за цими напрямками може спрямовуватися економічний результат, одержаний кооперативом унаслідок надання послуг не членам кооперативу.

Таким чином, як такого доходу у вигляді прибутку обслуговуючий кооператив не має, оскільки члени кооперативу не можуть його створювати за рахунок власних ресурсів.

Важливого значення для забезпечення рівності членів кооперативу набуває дія принципу економічної участі членів завдяки обмеженню індивідуальної частки пайового капіталу. Визнання пріоритетності людей, а не капіталу зумовлює економічну і соціальну рівність членів кооперативу та дотримання демократичних цінностей їхнього співіснування. Цей принцип має важливе значення в умовах гострої нестачі ресурсів у деякої частини членів кооперативу. Принцип економічної участі членів виявляється і в обмеженні дивідендів на паї. В такий спосіб досягається доцільність функціонування обслуговуючого кооперативу не як об'єднання капіталу, а як засобу об'єднання людей з метою одержання послуг. Тому обмеження виплат дивідендів на паї не стане умовою інвесторів одержати віддачу на вкладений капітал і отримати дохід від товаровиробників.

Частка кооперативних виплат одержаного економічного результату визначається пропорційно до участі членів кооперативу в його господарській діяльності. Такий підхід є важливою практичною вимогою, що спонукає кожного члена кооперативу до участі в його господарській діяльності. Проте інколи виникає порушення пропорції

між розміром паю і участю члена в господарській діяльності. Якщо це об'єктивна причина, наприклад, втрати урожаю від стихійного лиха, то рішенням кооперативу застосувавши механізми вирівнювання, можна збалансувати цю неузгодженість унаслідок повернення паю або залучення додаткових паїв.

Обслуговуючий кооператив, створений його членами, є їхньою власністю, управління ним зорієнтоване на ефективне обслуговування потреб його членів. Жодні державні органи чи органи влади не можуть втручатися або регламентувати його діяльність, адже тоді дана організація втратить кооперативну сутність. У цьому і виявляється **принцип незалежності й самостійності**. У ринкових умовах цілі та напрями функціонування кооперативу спрямовані на підвищення ефективності господарської діяльності завдяки покращенню обслуговування виробництв своїх членів.

Діяльність кооперативу та інших корпоративних організацій значною мірою визначається ініціативністю, професійністю і майстерністю його членів — учасників господарської діяльності. Важливою є потреба зниження витрат, дотримання технологій, організації праці тощо. Досягти такого результату можна завдяки **освітній теоретичній та практичній підготовці**. Засвоєння основних засобів зростання ефективності господарської діяльності кооперативу, зокрема технології виробництва, способів покращення виробництва якісної продукції, економії витрат, підвищує професійну майстерність, є важливим чинником удосконалення кооперативних відносин.

У практичній діяльності може виникати конкуренція між однорідними кооперативами. Щоби уникнути цього можна вдаватися до об'єднання окремих дрібних кооперативів, наприклад з матеріально-технічного забезпечення, у крупні, що забезпечить розбудову кооперативної системи, а відтак надасть економічні, соціальні та інші переваги за рахунок зниження собівартості наданих послуг. У такий спосіб виникає **кооперація кооперативів**.

Особливе значення має турбота про суспільство як принцип кооперації. Створення кооперативу на засадах загальних принципів дає можливість досягти **соціальної спрямованості**, що забезпечує розвиток таких цінностей, як демократія, свобода, справедливість і взаємовиручка.

Як уже зазначалось, кооператив за статусом є неприбутковим підприємством і не прагне отримувати прибуток за рахунок своїх членів, що певною мірою нівелює недоліки ринкової економіки. Це створює сприятливі соціально-економічні умови для всіх товаровиробників, оскільки кожен з них не намагається вирішувати власні інтереси за рахунок інших, відтак узгоджується і підтримується економічна доцільність існування та забезпечується конкурентоспроможність і життєдіяльність кооперативу.

Проте принципи, на основі котрих формуються і функціонують сільськогосподарські кооперативи, в тому числі й обслуговуючі, не варто розглядати як щось усталене раз і назавжди. Вони також динамічні, як і середовище, в якому здійснюється кооперативний бізнес, можуть мати певні особливості у різних країнах і формаціях. Однак вони не мають порушувати єдиних, випробуваних часом, запроваджених Міжнародним кооперативним альянсом принципів і ґрунтуватися на їх основі. Лише такий підхід до розуміння і використання принципів при створенні й функціонуванні кооперативних формувань може забезпечити їх ефективну діяльність.

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке агробізнес?*
2. *Агробізнес і види його діяльності.*
3. *Які причини зумовлюють необхідність розвитку кооперації в сільському господарстві?*
4. *Хто такі посередники на ринку сільськогосподарської продукції?*
5. *Що спричинило виникнення посередників на ринку?*
6. *Які організаційні структури можуть протидіяти посередникам?*
7. *Назвіть основні чинники, що спонукують до створення об'єднань виробників для реалізації продукції.*
8. *У чому виявляється внутрішній і зовнішній ефект від кооперації?*
9. *Що таке принципи кооперації?*
10. *Які Ви знаєте міжнародні принципи кооперації?*
11. *У чому суть принципу відкритого добровільного членства?*
12. *Охарактеризуйте принцип членського демократичного контролю.*
13. *У чому полягає суть принципу економічної участі членів кооперативу?*
14. *Якою міжнародною організацією прийняті кооперативні принципи?*
15. *Яке місце посідає кооперація у розвитку соціальної справедливості?*

Тема 3

ЗАРОДЖЕННЯ І РОЗВИТОК КООПЕРАЦІЇ ЗА РУБЕЖЕМ

- 3.1. *Природна необхідність співпраці людей як джерело зародження кооперації. Фундатори кооперації*
- 3.2. *Зародження і розвиток кооперативного руху в зарубіжних країнах*
- 3.3. *Еволюція розвитку засад кооперації*
- 3.4. *Сучасні тенденції розвитку кооперації за рубежом*

3.1. Природна необхідність співпраці людей як джерело зародження кооперації. Фундатори кооперації

Багатотисячолітня історія людства засвідчує, що його добробут забезпечувала праця, в процесі якої створювалися матеріальні блага та послуги — їжа, одяг, взуття, житло та ін. На початкових етапах розвитку людства процес праці та виконання будь-якої операції здійснювалися здебільшого індивідуально, окремою людиною — носієм праці. Під час примітивної дії людини на предмети праці та сили природи вона пристосовувала їх для задоволення власних потреб. Отож праця стала основою життя людей. Вона і нині була, є і буде вирішальним фактором у розвитку людського суспільства.

Проте історично було доведено, що значні обсяги, а тим паче досконалі матеріальні блага виробити поодиноці неможливо. Впродовж віків формувалася необхідність об'єднуватися багатьом суб'єктам, які заручалися один у одного взаємодопомогою і взаємовиручкою для досягнення певної економічної й соціальної мети, що виявлялося в покращенні умов життя і праці та підвищення рівня матеріального і культурного добробуту. Об'єднання людей могли бути будь-

якого виду і форми, але характерною ознакою і особливістю їх утворення було те, що люди здійснювали це з власної ініціативи (рис. 3.1).

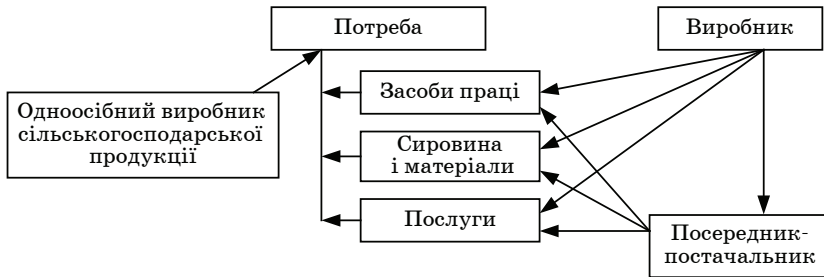


Рис. 3.1. Обумовленість розвитку кооперації

Отже, в умовах дії закону зростання потреб та інтенсифікації виробництва забезпечити процес створення матеріальних благ одній людині, без допомоги інших, практично неможливо. Виникає потреба у засобах виробництва, послугах тощо, які знаходяться за межами визначеного конкретного виду діяльності. Таким чином, формувалася нагальна потреба у *колективній праці*, яка завдяки синергетичній дії примножує результат індивідуальної праці. Це сприяло, аби люди жили і працювали у суспільстві групами, колективами та об'єднаннями, використовуючи переваги колективної праці.

За умовами колективної праці, де панує взаємодопомога і взаєморозуміння, можливо виконати такий обсяг робіт, який не під силу такій самій кількості одноосібних працівників. В колективі розвиваються творчі здібності, зростає професійна майстерність, відбувається обмін досвідом, накопичуються знання тощо (рис. 3.2).

Основною ознакою таких об'єднань було те, що група людей набирала одночасно чинності громадської організації й господарюючого суб'єкта.

Маючи у розпорядженні засоби праці приватної власності, організація ставала господарюючим суб'єктом, заснованим на засадах співпраці її членів і колективного використання засобів, виробляла продукцію і здійснювала її обмін. В якості громадської організації таке об'єднання сприяло розвитку активності та самодіяльності своїх членів у задоволенні суспільних інтересів загалом і кожного зокрема. Ці властивості радикально відрізняли її від інших підприємств приватної власності й надавали організації статусу кооперативів. Кооперативи виникали у торгівлі, виробництві, збуті, постачанні, будівництві, на транспорті тощо. Такі об'єднання господарського

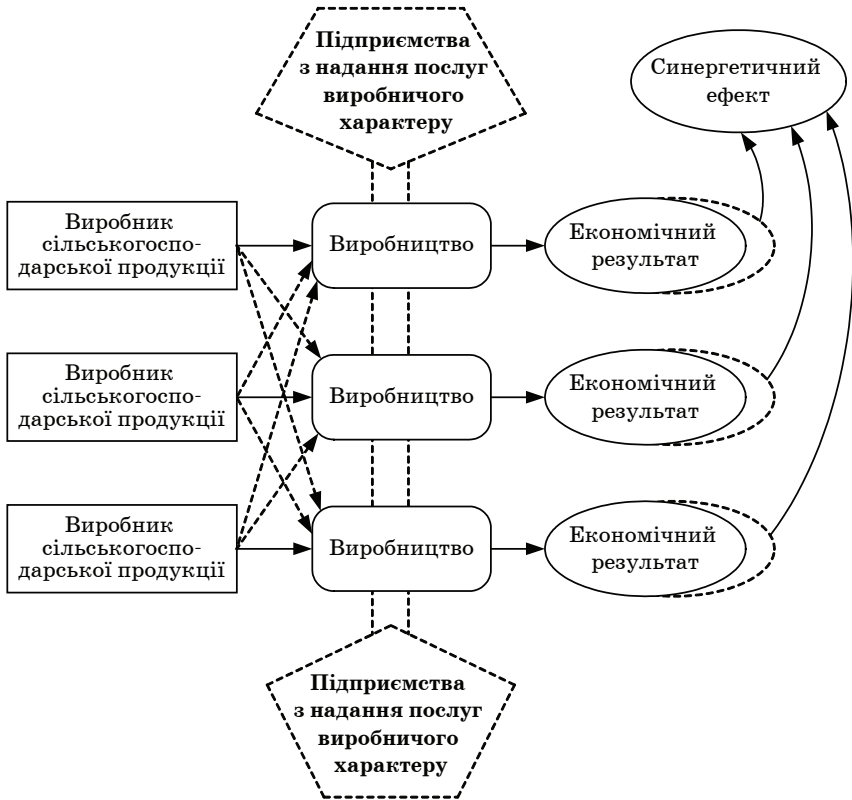


Рис. 3.2. Процес формування синергетичного ефекту

спрямування давали можливість ефективніше використовувати засоби праці приватної власності та підвищувати рівень продуктивності праці.

Використовуючи кооперативне підприємство як засіб досягнення мети на основі спільної праці, люди забезпечували його економічне зростання за рахунок збільшення кількості членів. *Концентрація праці й ресурсів сприяла покращенню комерційної діяльності та зростанню прибутків, що давало можливість підвищувати винагороду і таким чином стимулювати своїх працівників до продуктивнішої праці.* Підприємства зі спільного використання засобів і праці, розвиваючи господарську діяльність, здатні були конкурувати з індивідуальними і навіть успішно — з невеликими приватними капіталістичними підприємствами.

Таким чином, основною умовою виникнення кооперативних відносин у суспільстві стала природна необхідність виробників у співпраці. Люди намагалися скрізь, де було лише можливим, з метою полегшення і прискорення господарських робіт, виконувати їх на засадах співпраці й колективно. Для цього вони створювали нові конфігурації на кшталт у формі сільських общин, середньовічних цехів кустарних виробів, купецьких гільдій і навіть релігійних товариств (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Алгоритм розвитку кооперації

З історичного погляду дуже складно визначити, коли з’явилося перше об’єднання людей, що започаткувало зародження кооперації. Німецький вчений доктор А. Крюгер стверджував, що *кооперація відома відтоді, як існує людство*.

Створення об’єднань дрібних виробників, кустарів та інших на кооперативних засадах було предтечею розвитку кооперативного руху.

Він виявлявся як у формі організаційної структури, так і громадської діяльності людей, що набули досвіду колективної форми організації праці. Громадська позиція відчувалася у цілеспрямованій колективній діяльності щодо пропаганди ідей кооперації, яка виявлялася у взаємодопомозі, солідарній відповідальності, трудовій участі громадян та зростанні й зміцненні економічного становища господарюючого суб'єкта.

Узагальнення мислителями і творцями нових ідей, позитивних аспектів, ролі й значення феномену кооперації у зростанні продуктивних сил, вдосконаленні організаційно-економічних відносин у виробництві продукції та обміні діяльністю між людьми, зрозуміло, відбулося дещо пізніше, з набуттям певного досвіду її розвитку.

Одним із перших, хто заклав теоретичне підґрунтя кооперації та здійснив спробу практичного втілення кооперативних принципів, був Р. Оуен. На початку XIX ст. він уперше вжив термін “кооперація” запропонувавши механізм землеробських і мануфактурних поселень. Вчений сприймав механізм землеробських і мануфактурних поселень єднання і взаємної кооперації, як вагомий чинник покращення праці та підвищення її продуктивності. У 1831—1832 рр. в Англії були скликані кооперативні конгреси, у роботі яких Р. Оуен брав найактивнішу участь і його ідеї відіграли в цьому русі визначальну роль.

Саме внаслідок об'єднання засобів праці мало бути усунене гноблення. Він передбачав, що на основі колективної співпраці виникнуть об'єднання чоловіків, жінок і дітей у певному кількісному співвідношенні (від чотирьохсот до двох тисяч осіб). Ці общини мали би бути організовані як одна сім'я, кожен член якої об'єднається з іншими для допомоги одне одному. Вчений вважав, що таке об'єднане сімейство має стати основою нової організації людського суспільства, у якому всі люди повинні мати нову свідомість, нові почуття, новий дух і засвоїти цілком іншу поведінку. Завдяки новій формі об'єднання спостерігалася б економія часу, праці й капіталу у виробництві та розподілі, у формуванні характерів та місцевому самоуправлінні. Це спряло би заміні ручної праці роботою досконалих механізмів.

Однак Р. Оуен не лише пропонував “кооперативні комуні”, але й спробував їх запровадити, заснувавши в штаті Індіана (США) комуну “Нова гармонія”. За задумом Р. Оуена, община мала бути автономним і незалежним об'єднанням 500—3 000 осіб, які спільно займалися би сільськогосподарським та промисловим виробництвом. Такі общини мали виникати на добровільних засадах. Усі члени поділялися на групи відповідно до віку, й кожна група виконувала певні суспільні функції. Щоб стимулювати працю членів общини, Р. Оуен передбачав, як тимчасовий захід, видачу в громадських ма-

газинах продуктів споживання відповідно до особистої участі кожного в суспільно корисній праці. Тобто, в розроблених ним принципах “гармонії” вже простежуються зачатки принципів сучасної кооперації: добровільність членства, рівноправність, виборність керівництва, самоуправління.

Майже водночас з Р. Оуеном предтечею кооперативного руху Франції був Ш. Фур’є. Він стверджував, що в сільському господарстві розвиток дрібного виробництва стримує поділ праці, що є необхідною умовою найбільш повного використання людської сили та застосування машин або інших удосконалень в методах виробництва. Внаслідок цього втрачається колосальна кількість людської енергії, завдяки якій можна було би виробити масу багатства. Якби сотні дрібних ділянок були з’єднані в одне ціле, а земля оброблялася за єдиним загальним планом і за загальний рахунок, із застосуванням машин, хімічних добрив, дренажу ґрунтів і т. п., то, з одного боку, це дало б велику економію у витратах, а з іншого — підвищення продуктивності праці в декілька разів.

Особливо негативно ставився Ш. Фур’є до наявності посередників під час реалізації продукції виробниками. Порівнюючи ціну за дюжину яблук у роздрібній торгівлі, що у п’ять разів перевищувала ціну виробника, він дійшов висновку, що основною причиною здорожчення сільськогосподарської продукції на ринку є присутність чисельних посередників на шляху від виробника до споживача. Саме інтереси споживача вимагають усунення посередників, і цього можна досягти за допомогою самих споживачів. За задумом Ш. Фур’є, об’єднання людей мало би бути у формі фалангів. Люди, об’єднуючись для спільної праці, мали б утворити окрему господарську одиницю, члени якої самостійно забезпечували би свої потреби. В такій організаційній формі зберігається заробітна платня, торгово-грошові відносини, а життєдіяльність людей забезпечує вільна і добровільна праця, значно продуктивніша за найману.

Заслуга Ш. Фур’є полягає в розробленні проекту общини, подібної до кооперативу. За його задумом членами общин могли бути люди різних прошарків та інтересів, які за талантом і здібностями мали можливість вільного вибору виду і режиму праці. Але основною метою кооперації він вважав укрупнення і концентрацію виробництва, що сприяє зростанню його ефективності.

Навіть скептично ставлячись до утопічних задумів мислителя щодо організації подібних формувань, варто зауважити, що Ш. Фур’є цілком слушно визнавав переваги праці кооперативної над найманою, прагнув зробити кооперацію доступнішою завдяки зближенню виробників та споживачів через усунення зайвих посередників між ними.

Оригінальною була думка ще одного відомого діяча, теоретика англійської кооперації Н. Нельсона, який писав, що місія кооперації —

зробити моральними людей і економічні відносини. Тобто, кооперація як нове суспільне явище із самого початку орієнтувалася не тільки на підвищення матеріального добробуту своїх членів, але й на формування духовного благополуччя.

Відомий німецький кооператор Ф. Райффайзен був одним із засновників кредитної кооперації. Кредитні спілки, створені на засадах самопомоги, він розглядав як засіб захисту інтересів селян і боротьби з лихварями. За його поглядами і настановами діяльність кредитного товариства обумовлювалася такими правилами:

- взаємно необмежена відповідальність усіх членів товариства за борги своєї організації;
- господарське призначення позик;
- видача позик лише членам товариства;
- обмежена зона діяльності товариства для ефективного взаємоконтролю.

Райффайзенські кооперативи мали особливе значення для розвитку сільськогосподарського виробництва, оскільки забезпечували його стабільність за допомогою *довготермінового кредитування*. З часом кредитні кооперативи почали постачати ресурси для своїх членів, займатися збутом та частковим переробленням їхньої продукції й стали прототипом для створення нинішніх багатофункціональних сільськогосподарських кооперативів.

У засновників кооперації Р. Оуена, Ш. Фур'є, Н. Нельсона, Ф. Райффайзена було багато однодумців і послідовників: В. Кінг, В. Томпсон, Ч. Говардс в Англії; А. де Сен-Сімон, Ф. Бюше, Л. Блан у Франції; Г. Шульце, Ф. Лассаль у Німеччині та ін. Саме завдяки їх пропагандистській і організаторській діяльності було теоретично обґрунтовано і практично реалізовано кооперативну ідею, внаслідок чого зародився і розвинувся кооперативний рух в європейських країнах.

Таблиця 3.1. Історичний аспект розвитку кооперативного руху

Вчений—розробник теоретичної концепції кооперації	Стислий зміст кооперативної ідеї
1	2
Р. Оуен	Створення об'єднань чоловіків, жінок і дітей на основі колективної співпраці (кооперативні комуні).
Ш. Фур'є	У сільському господарстві розвиток дрібного виробництва стримує поділ праці, що є необхідною умовою найбільш повного використання людської сили та застосування машин або інших удосконалень в методах виробництва. Люди,

1	2
	об'єднуючись для спільної праці, мали б утворити господарську одиницю, члени якої самостійно забезпечували б свої потреби. Об'єднання людей мало б бути у формі фалангів
Н. Нельсон	Місія кооперації — зробити моральними людей і економічні відносини
Ф. Райффайзен	Кредитні спілки, створені на засадах самопомоги, він розглядав як засіб захисту інтересів селян і боротьби з лихварями

Кооперація стала потужним засобом економічного захисту переважно дрібних виробників у сільському господарстві і ремісників промисловості. Люди вважали, що кооперація виникла з причини прагнення суспільства змінити в певному напрямі громадське господарство і утворити нову систему господарювання. Саме тому нею захопилося багато людей, що й породило кооперативний рух.

Таким чином, кооперація, що виникла із потреб виробників, під впливом несприятливих економічних і соціальних умов на шляху їхнього розвитку і функціонування, стала громадською діяльністю, мета якої — захистити економічні інтереси своїх членів. Кооперативний рух став організаційно-масовою, громадсько-політичною і культурно-просвітницькою діяльністю мислителів, учених, прихильників й членів кооперативів з пропаганди кооперативних ідей та принципів, за кооперативну форму господарювання з метою покращення економічного і суспільного життя людей.

3.2. Розвиток кооперативного руху в зарубіжних країнах

Відомо, що зародження кооперації відбулося в Англії. У середині XIX ст. вона була індустріальною країною. Більшість її населення мешкали у містах, працювали на промислових підприємствах і потребували кращого обслуговування, що і зумовило розвиток споживчої кооперації. Створення споживчих кооперативів ставило за мету усунення торговельних посередників, унаслідок чого виробники збували свою продукцію за ціною без посередницьких надбавок, а споживачі купували товар за нижчою ціною.

У переробних підприємств, завдяки оптовій організації закупівлі сировини кооперативом, також з'явилася можливість придбати її дешевше і продати вироблений продукт за нижчою ціною. Такі кооперативи переслідували мету, з одного боку, позбавити сільськогосподарських

виробників процесу пошуку каналів збуту виробленої продукції, а з іншого — забезпечити економічну вигоду для виробників і споживачів, якої вони не мали за участі комерційних посередників. Цим самим зміцнювалося становище ремісників та надавалася можливість робітникам працювати на себе. Кооперативні ідеї широко пропагувалися у засобах масової інформації; видавався навіть часопис “Кооператор” на власні кошти одного з ініціаторів розвитку кооперації В. Кінга.

Зі зміцненням економічного становища споживчих кооперативів деякі з них пробували започаткувати власне виробництво — випікання хліба, пошиття одягу, вирощування сільськогосподарської продукції тощо. Це зумовлювалось тим, що в Англії недостатньо була розвинута виробнича кооперація як самостійний вид діяльності.

Новостворені виробничі кооперативи були порятунком для безробітних і низькооплачуваних категорій робітників. Щоби стимулювати розвиток виробничих кооперативів, профспілки вирішили своїм коштом придбати у власність землю для робітників, а також існуючі сільськогосподарські підприємства. Прибічники створення кооперативів намагалися в такий спосіб позбавити залежності робітників від підприємців і зробити їх самостійними виробниками. Однак, не завжди були відповідні умови для реалізації такої ідеї; у багатьох випадках створення виробничих кооперативів завершувалося невдало. Натомість поширювалися споживчі кооперативи; деяким з яких належали цукрові заводи, млини, ферми, молокозаводи тощо.

Подальшому розвитку кооперації сприяла і Англійська кооперативна спілка, що започаткувала свою діяльність після Лондонського кооперативного конгресу в 1869 р. Спілка забезпечувала розробку напрямів діяльності кооперації, засад співпраці зі суспільним устроєм і громадськими організаціями та вишукувала шляхи і способи розв’язання кооперативних проблем.

Сільськогосподарська кооперація в порівнянні зі споживчою, була значно менше розповсюдженою. Це пояснювалось специфічними особливостями розвитку власне сільського господарства та недостатньо розвинутою кредитною кооперацією, установи якої мали надавати сільськогосподарським виробникам необхідні суми в кредит. Досить успішною виявилася сільськогосподарська кооперація в Ірландії, яка навіть стала складовою національно-визвольного руху. На противагу цьому, в Англії дещо краще були розвинуті постачальницько-збутові сільськогосподарські кооперативи, що обслуговували індивідуальних сільськогосподарських виробників.

Історично склалося так, що на той час у Франції переважав регіональний кооперативний рух. Зокрема, він розвивався у промисловості на півночі країни, а на півдні кооперативна практика у цій га-

лузі була в занепаді. Основна проблема французької кооперації — слабке керування кооперативними підприємствами. Французи не довіряли людям з вищого класу, і керівництво кооперативів обирали переважно зі службовців нижчого і середнього рівня, з гарною фаховою репутацією в галузі, але поганою — у бізнесі. Попри це кооперативи аграрного сектору, завдяки фінансовій і правовій підтримці держави та суспільства, загалом набули досить широкого розповсюдження у Франції.

На відміну від Англії, Францію визнають країною, де сформувався досвід розвитку виробничої кооперації. Започаткував його теоретик Ф. Бюше, який шукав способи забезпечення економічної стабільності й соціальної справедливості для суспільства і був палким прихильником ідей Сен-Сімона. Створені Ф. Бюше кооперативи столярів, а згодом і ювелірів, працювали за розробленими ним правилами. За його задумом, статутний фонд кооперативу, утворений на основі пайових внесків його членів, мав бути недоторканим і зростати за рахунок прибутків, одержаних від господарської діяльності товариств. Основний капітал, накопичений впродовж багатьох років, мав стати підґрунтям для створення нових кооперативів у промисловості й у такий спосіб, завдяки поширенню кооперативів, об'єднати всі засоби виробництва країни.

Розвиток виробничої кооперації у Франції забезпечував кооперативний банк виробничих товариств. Пізніше діяльність фінансових структур з метою стабільності в асигнуванні їх потреб була узаконена урядовим актом. І це незважаючи на те, що товариства кооперативного типу здебільшого існували в інтересах тих людей, що об'єдналися.

Позитивним у роботі виробничих кооперативів було те, що вони могли здійснювати свою діяльність на засадах приватних підприємств, наймаючи здібних і виконавських робітників з тих спеціальностей, які вкрай були необхідні кооперативу. Виробничим кооперативам доводилося працювати в ринкових умовах жорсткої конкуренції, опираючись лише на досвід, уміння і наполегливість своїх членів. За таких умов багатьом кооперативам не вистачало обігових коштів та кваліфікованих спеціалістів, а надвиробництво продукції в країні змушувало скорочувати її обсяги саме в кооперативах. З іншого боку, вивільняти працюючих у кооперативах неможна було, оскільки вони були його членами, перебуваючи одночасно у статусі господарів. Тому розвиток виробничої кооперації загальмувався незважаючи на державне сприяння.

У різних дослідників суті й природи кооперації, складались різні погляди на дану проблему. Так, лідер бельгійських соціалістів Е. Вандервельде бачив у майбутньому свою державу як величезною кооперативною організацією, якій належали б усі засоби виробництва. Її

члени — одночасно виробники і споживачі — створювали б усі цінності та предмети споживання, потрібні для задоволення власних потреб. За таких умов глобалізація вирішення проблеми кооперації мала б торкнутися практично всіх галузей, усіх видів виробництва і надання послуг, що неможливо через відсутність економічних взаємовідносин і контактів між виробниками різних галузей.

Схожими були погляди чеських теоретиків кооперативного руху, які вбачали в кооперації важливу підйому національно-культурного відродження своєї землі.

Одним із перших, хто науково досліджував кооперацію на селі в Росії, був М. Чернишевський. Його теорія, хоч і наближалася до утопічної реальності, проте суттєво позначилася на формуванні наступних концепцій кооперації та особливості практичного втілення кооперативного руху в країні. Це теорія трудових землеробських артілей з напрямками розвитку їхньої виробничої та організаційної розбудови, яка згодом була продовжена багатьма російськими економістами. Вона мала філософський, соціально-економічний, історичний і навіть політичний характер, була тісно пов'язана з економічними ідеями. На відміну від Р. Оуена і Ш. Фур'є, М. Чернишевський шукав матеріалістичне підґрунтя реалізації кооперативної ідеї, яке б відповідало історичній добі. Таким підґрунтям, на його думку, було товариство трудящих, артіль. До загалу товариства трудящих він відносив усі соціальні сфери суспільства, які не експлуатують працю інших.

Запорукою реформаторства теорії трудящих М. Чернишевський вважав підвищення ефективності виробництва, яке відбувається тоді, коли працівник сам господар справи і власник виробленого продукту. Він усвідомлював, що цього можна досягти в межах сімейного господарства, такого як самостійне селянське господарство. Однак досвід розвитку капіталізму засвідчував, що майже кожне виробництво для свого успіху вимагає розмірів, що перевищують робочу силу однієї сім'ї. Для цього капіталіст створює виробництво і укрупнює його за рахунок найманої робочої сили. Тому, за теорією М. Чернишевського, трудящим у землеробстві, які мають власну справу і конкурують один з одним, не вартує триматися поодиночі. Аби досягти ефективного виробництва, залишається одне — об'єднатися у товариства і співпрацювати.

Щоби переконати своїх опонентів у ефективності товариського виробництва, М. Чернишевський стверджував, що товариство — це єдина форма, здатна задовольнити прагнення трудівників до самостійності; тому виробництво повинно мати форму товариства трудящих. Для обґрунтування ефективності існування такої форми, як товариство вчений застосовує чинник мотивації до праці всередині

товариства і визнає, що будь-яка праця для трудящого перетворюється на задоволення і є успішнішою, на відміну від роботи на приватних фермах і фабриках.

За планом М. Чернишевського, кожне товариство складається з 400 — 500 сімей і має таку кількість землі, яка може бути оброблена цією робочою силою. Ініціатором у цьому випадку має бути держава, яка добирає на посади директорів людей, здатних організувати нову справу. Товариство інтегроване; сферою його діяльності є як землеробство, так і промисловість. Машини для землеробства та обладнання для переробних підприємств купуються за рахунок товариства. Кожен член товариства має право добровільно вступати і виходити з нього, причому його праця обумовлювалася професійними навичками. Влада директора є необмеженою лише під час створення товариства. Згодом його діяльність контролюють ради, як галузеві, так і загальна рада товариства. Після налагодження діяльності товариства потреба в посаді директора відпадає і вона може бути ліквідована. Тоді управління товариством переходить у руки самих членів та обраних ними органів.

Такі важливі чинники, як добровільність членства, вибір місця проживання, вільний професійний вибір праці загалом характеризували товариство як організаційну форму і кооперативну сутність виробництва.

Децю по-іншому розглядали засади кооперації О. Анциферов, М. Балін, П. Кропоткін та ін. — представники ліберальної течії у російському суспільному рухові. Вони вбачали у кооперації, насамперед, спосіб економічного зміцнення дрібного виробництва та піднесення народного добробуту і вважали, що кооперативному руху притаманне передусім глибоке відчуття взаємної допомоги, що веде людство до вищих гармонійних форм економічних відносин, а відтак — до зростання загального добробуту і солідарності виробників. У вільному, організованому і мирному співробітництві для досягнення господарських цілей підґрунтям є не загальна ворожнеча чи збитошність, а *скорочення витрат людської енергії на господарські цілі*; створюється основа для пробудження вищих духовних інтересів людини і людського суспільства, для культурного життя людства.

З погляду О. Чайнова кооперація — це не лише підприємство, а ще більшою мірою масовий соціальний рух. Він намагався обґрунтувати відмінності між кооперацією і кооперативом, проте не знайшов для цього підстав й не виділив об'єднаних селян товаровиробників та молокозавод в одну організаційну структуру — кооператив. Він побудував універсальну систему класифікації кооперативних форм.

Класифікація і систематизація — обов'язкові елементи наукового пізнання явищ і об'єктів, що спостерігаються. Вчений порівнює

власну класифікаційну систему з періодичною системою елементів Д. Менделєєва, вважаючи, що вона має порожні місця там, де можлива деяка нова кооперативна форма.

Вчений розглядає діалектику кооперативних форм, їхню взаємну обумовленість, що впливає на сільське господарство загалом. Спочатку виникають найпростіші форми кооперації — споживчі й закупівельні товариства. Вони підготовляють ґрунт для організації збутових кооперативів. Останні реформують сільське господарство у бік його найбільшої відповідності ринковій кон'юктурі; постає проблема опанування переробкою. Створюються кооперативи з переробки сільськогосподарської сировини. Нарешті, на основі сформованої високоорганізованої системи сільськогосподарської кооперації з'являються виробничі форми — машинні, меліоративні й водні товариства, племінні союзи тощо. Тобто, кооперація перебудовує роздрібнені індивідуальні селянські господарства у вищі форми суспільного господарства, що і є основним завданням будівництва нового села.

За О. Чайновим, *кооперування певних галузей відособлених селянських господарств спричинює, з одного боку, вивільнення окремих господарств від виконання певного обсягу робіт, пов'язаних з виробництвом кінцевого продукту, а з іншого — укрупнення виробництва, його спеціалізацію й концентрацію.*

3.3. Еволюція розвитку засад кооперації

Для сільського господарства як центральної ланки АПК, що відрізняється від інших галузей народного господарства низкою специфічних особливостей і наявністю значної кількості основних, додаткових і підсобних виробництв, розвиток кооперації є однією з найважливіших умов підвищення ефективності використання виробничих і трудових ресурсів. Організація підсобних і переробних підприємств на основі раціональної кооперації сприяє розвитку виробництва, забезпечує зайнятість працюючих, значно скорочує тривалість і матеріально-грошові затрати на одержання кінцевого продукту АПК.

Загалом кооперація як форма співробітництва пронизала всі структури економіки із різним рівнем розвитку продуктивних сил. Вона виникла з інтересів, потреб виробників, насамперед дрібних, набула просторового і масштабного розвитку, трансформувалася в широку мережу різних кооперативних форм і об'єднав розвинутих капіталістичних та інших країн, незалежно від характеру існуючої соціально-економічної формації.

Проте соціально-економічна формація, механізм дії її економічних законів, економічна основа підприємств, законодавча база тощо

можуть суттєво впливати на рівень розвитку кооперації. Прикладом може бути і наша держава, яка вперше у світі започаткувала розвиток колгоспно-радгоспного виробництва. Теоретики і практики розуміли, що не має жодної сфери діяльності, де б не застосовувалася кооперативна система співпраці, проте її визнання і узаконення не відбувалося. Більше того, за роки радянської влади була фактично ліквідована кооперація як форма взаємовідносин, витравлена зі свідомості сільського населення кооперативна психологія, знищена кооперативна ідея.

Відродження і розвиток кооперації в Україні є важливим поступом вперед у вирішенні проблем заміни існуючих організаційно-економічних і правових відносин та структурної перебудови сільського господарства на основі приватизації землі, засобів виробництва в умовах переходу до ринку. Кооперація як унікальне явище може стати рушійною силою і підґрунтям економічної політики держави на селі.

Формування наукової концепції в період зародження ринкових умов значною мірою залежить від набутого багатовікового досвіду і наукової спадщини. Значний внесок у розвиток кооперативної ідеї зробили відомі теоретики кооперативного руху і вчені економісти-аграрії такі, як В. Апопій, В. Гончаренко, В. Зіновчук, С. Злупко, Н. Кондратьєв, О. Крисальний, М. Малік, А. Мартос, Л. Молдаван, А. Мудрик, Р. Оуен, Ф. Райффайзен, М. Сахацький, М. Туган-Барановський, Ш. Фур'є, Є. Храпливий, О. Чайанов, М. Чернишевський, Г. Шульде-Делич та ін. Вони не лише жили і творили в різні епохи, а й відрізнялися своїми поглядами і підходами щодо сутності й розвитку кооперації. Так, Р. Оуен, Ш. Фур'є, М. Чернишевський та інші були представниками утопічного, так званого кооперативного соціалізму, вважали, що завдяки створенню і розвитку широкої мережі кооперативів можна вибудувати соціально справедливе суспільство.

Такі вчені, як Ф. Райффайзен, О. Чайанов, М. Туган-Барановський є представниками більш практичного напрямку в теорії кооперації, обумовленого самим життям — інтересами дрібних товаровиробників. Інші, зокрема М. Малік, О. Крисальний, В. Зіновчук, розглядають кооперацію як процес об'єднання людей, організаційну структуру, засіб само- та взаємодопомоги, що дозволяє одержувати певні господарчі вигоди від об'єднання тощо. Очевидно, що з огляду на різноплановість методичних підходів учених, враховуючи те, що їхні дослідження відбувалися в різні історичні періоди розвитку суспільства, проводити аналогію між ними не коректно.

Розмаїтість поглядів щодо визначення суті кооперації обумовлюється її місцем, роллю і значенням у розвитку суспільства. Реалізація ж кооперативних ініціатив у конкретних історичних умовах

на основі реальних економічних інтересів сільськогосподарських виробників робить вагомим внесок кожного вченого у становлення кооперативного руху.

Світовий досвід ще не має чіткого уявлення про справжню природу кооперації, її логічні, теоретичні, методологічні та методичні засади. Кооперативний рух перебуває в процесі безупинного становлення, видозміни і розвитку.

Розвиток кооперації за допомогою механізму зворотного зв'язку також впливає на другий свій детермінант — специфічну ситуацію. Аграрні перетворення, у межах яких здійснюється розгортання кооперативного руху, завдяки цьому поступу ніби відкривають ще один бік своєї сутності, доповнюються, збагачуються ним як у теоретичному, так і практичному плані.

Ознакою світового розвитку кооперації є те, що в кожній окремо взятій країні він відбувався відповідно до певної історичної ситуації. Водночас цей розвиток характеризувався сталістю процесів, майже однакових для всіх країн.

В історичному розвитку кооперації можна вирізнити окремі стадії (рис. 3.4):

- соціального руху і соціального захисту трудящих;
- виробничої необхідності;
- економічної доцільності;
- міжгосподарської кооперації та інтеграції.

Більшість наукових праць і досліджень учених підтверджують, що зародження кооперації зумовлене необхідністю захисту від тиску капіталу на робітничий клас. Як уже зазначалося, термін “кооперація” був вперше вжитий англійським вченим Р. Оуеном. Тоді ідеологія кооперації відображала стадію соціального руху і соціального захисту трудящих в умовах зародження розвитку капіталізму в землеробстві.

Для полегшення праці і підвищення її продуктивності Р. Оуен запропонував механізм “землеробських і мануфактурних поселень єднання і взаємної кооперації”. Його погляди поділяли Ш. Фур'є, М. Нельсон, А. де Сен-Симон, В. Кінг та ін.

Ідеї розвитку кооперації соціального і державницького спрямування покладено в основу поглядів теоретиків та організаторів кооперативного руху в Ірландії. Вони вважали, що кооперація готує народ до боротьби за національні ідеали та державну незалежність, гуртуючи його, формуючи національну свідомість і характер, створює економічні підвалини самостійного розвитку нації у вигляді федерації кооперативних громадських товариств. Так, Дж. Рассел заважував, що сільські кооперативи — це організації, що задовольняють усі потреби місцевого населення, і тому є цінними осередками,

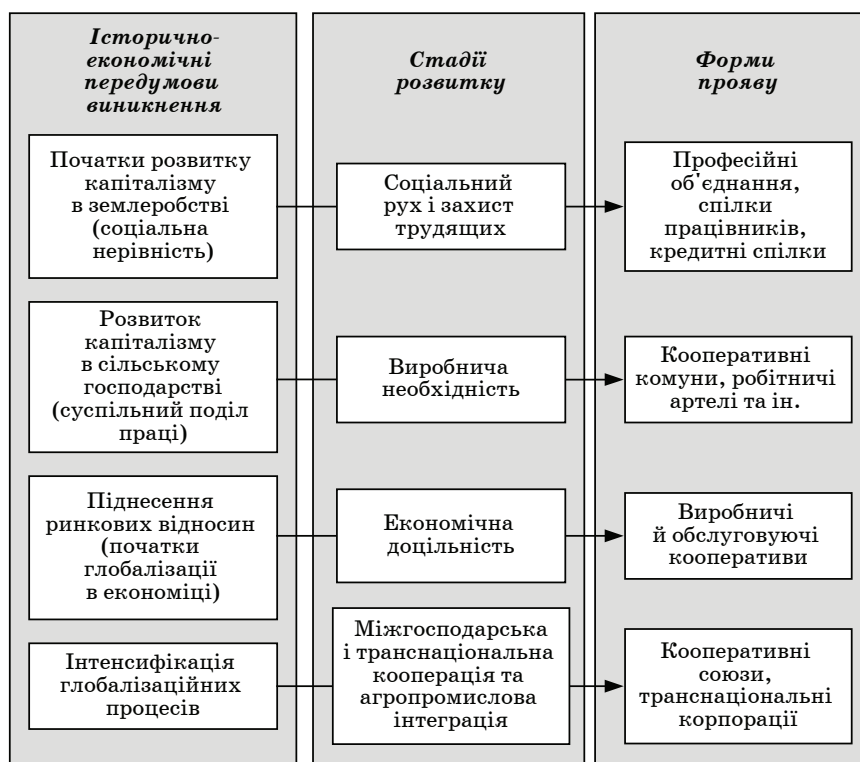


Рис. 3.4. Історичні етапи і стадії розвитку кооперації

майбутнього величезного селянського тред-юніона, здатного обороняти інтереси хліборобів і допомагати їм у вирішенні суспільних, політичних і економічних проблем. Позитивною рисою такого бачення кооперації є врахування та надання пріоритетності національному змісту. Саме врахування національних особливостей було й залишається актуальним і для розвитку кооперативної ідеї в Україні.

Ідеї справедливості та соціальної захищеності, створення “кооперативних общин” — об’єднань вільних виробників з метою спільного ведення господарства на основі колективного майна виявилися привабливими для різних верств населення і швидко розповсюджувалися з Англії й Франції в інші країни Європи, в тому числі й у Росію.

Першими розглядали розвиток кооперації як виробничу необхідність представники ліберальної течії у російському суспільному русі, а саме А. Анциферов, М. Балін, П. Кропоткін та ін. Вони вбачали

в кооперації, насамперед, спосіб економічного зміцнення дрібного виробництва та зростання народного добробуту.

Зокрема П. Кропоткін аналізував ідеї кооперації, виходячи зі системи власних поглядів на взаємодопомогу, уявлень про суспільну солідарність. Учений зазначав, що кооперативному рухові притаманний глибокий характер взаємної допомоги, що кооперація спрямовує людство до вищих гармонійних форм економічних відносин.

Особливості розвитку кооперації як суто виробничої необхідності розглядав А. Анциферов. Він писав, що сутність кооперативної діяльності виявляється у вільному, організованому і мирному співробітництві для досягнення господарських цілей, у здійсненні принципу взаємної допомоги, а не загальної ворожнечі й взаємного нанесення шкоди та збитку. Отже, відбувається величезне скорочення витрат людської енергії на господарські цілі, що створює основу для пробудження вищих духовних інтересів людини і суспільства загалом.

Розуміння кооперації як однієї з форм суспільно-економічних організацій трудящих, спрямованої на захист їх економічних інтересів господарськими методами, належить М. Туган-Барановському. Він вважав, що формою самооборони трудящих, завдяки створенню, на противагу капіталістичним, власних підприємств, — є кооперація. На його думку, кооперативні підприємства — це по суті єдина форма господарської організації, що виникла внаслідок свідомих зусиль селян, і як виробнича структура здатна не лише захистити їх економічні інтереси, а й досягти поставленої мети.

З погляду М. Туган-Барановського привабливість кооперативної ідеї в тому, що її реалізація не пов'язана з насильством. Вона ґрунтується на високих етичних нормах взаємодопомоги і солідарності. Кооперативне підприємство створюється внаслідок свідомих зусиль його членів і тому воно позбавлене будь-якої примусової влади чи якого б то не було насильства. На відміну від капіталістичного підприємства, яке утворилося “природним” способом, кооператив є “штучною” формою господарської організації, створеною під впливом соціалістичного ідеалу, суть якого полягає у досягненні економічної рівності всіх членів суспільства. Але різницю між обома типами підприємств учений вбачав і в іншому.

Визначальною ознакою кооперативу, його основною відмінністю від капіталістичного підприємства, є відсутність прибутку як мети функціонування. *Кооперативне підприємство створюється не для одержання прибутку на вкладений капітал, а для збільшення, завдяки загальному веденню господарства, трудових доходів своїх членів або зменшення їх витрат на споживчі потреби.* Це найхарактерніша риса діяльності будь-якого кооперативу. Кооператив здатний укорінитися в капіталістичне господарство як такий, що виникає задля економічної вигоди.

Водночас погляди М. Туган-Барановського на ідеї кооперації мали класовий характер. Кожен клас створює кооперативи специфічного типу зі своїми цілями, формами, методами. Тому існує пролетарська, селянська і дрібнобуржуазна кооперація. Отже, вчений вважав, що кооперація здатна перетворити існуючу систему господарювання. Ідеали кооперативного руху — це соціалістична громада, комуна, нова людина.

В умовах капіталістичної економіки для селянського господарства кооперація необхідна, тому що дає змогу користатися вигодами і перевагами великого господарства. Селянські товариства, об'єднані в союзи, стають конкурентоспроможними з найбільшими капіталістичними підприємствами. Особливе значення має аналіз сутності й ролі сільськогосподарської кооперації, який здійснив М. Туган-Барановський. Він ґрунтується на загальноприйнятих економічною наукою висновках щодо характеру еволюції селянського господарства, яке у сфері землеробства на той час мало більше переваг, ніж великі господарства.

Виробничу артіль, яка за розмірами значно переважає індивідуальні селянські господарства. Вчений визначає її як об'єднання групи осіб, що спільно володіють засобами виробництва і виготовленим продуктом і вважає неперспективною. Адже сільськогосподарська артіль є лише горизонтальною концентрацією, тоді як кооперування селянських індивідуальних господарств — це поступ у розвитку крупної вертикальної концентрації.

В умовах капіталістичної економіки, на думку М. Туган-Барановського, кооперація є виробничою необхідністю для селянського господарства, тому що дає йому змогу користатися вигодами і перевагами великого господарства. Він доводив, що завдяки кооперації селянин може користуватися тими вигодами та пільгами, які мають великі господарства. Кооперативи своєю діяльністю продовжують окремі виробничі процеси селянського господарства, регулюють його внутрішнє життя. Водночас сільськогосподарська кооперація не порушує самостійності дрібного селянського господарства, підвищує його продуктивність. Натомість селянське господарство втрачає індивідуальний характер, ізольованість, стає частиною складної кооперативної системи. Селянські господарства, об'єднані в союзи конкурентоспроможні з найбільшими капіталістичними підприємствами.

Селянська кооперація не лише сприяє підвищенню економічного рівня селянського господарства, але й глибоко перетворює його, удосконалює технологію та організацію виробництва, змінює працю селянина, привчає його до самостійності й самопомоги, дисциплінує, підвищує його культурний рівень і суспільну активність, а отже, значення кооперації виходить за межі економічного. Селянське

господарство хоча і залишається індивідуальним, але водночас організаційно впливається в структуру вищого порядку, стає суспільно врегульованим, тобто з'являється новий тип селянського господарства, що створюється кооперацією. Отже, завдяки кооперації формується новий тип селянського господарства, в якому для індивідуального селянського господарства залишається лише один напрям діяльності — сільськогосподарська праця. Решта операцій — купівля, продаж, перероблення сільськогосподарської продукції — виконують колективними зусиллями організованих у кооперативи виробників. Саме ж сільськогосподарське виробництво залишається в розпорядженні селянської сім'ї, недоторканим для втручання ззовні.

Незважаючи на те, що ідеологія і засади організації товариства трудящих не відповідали сучасним принципам створення кооперативів, передусім через непорівнянність економічних, соціальних і правових умов тощо, а “теорія трудящих” була переважно утопічною, проте вона суттєво вплинула на російську кооперативну думку, яку розвинули О. Чаянов, М. Туган-Барановський, Ф. Лучинін, В. Левитський, Б. Мартос, С. Бородаєвський та ін.

І лише згодом, в умовах великомасштабного виробництва та потреби докорінної зміни системи економічних відносин в агропромисловому комплексі, зумовленої необхідністю захисту бізнесових інтересів сільськогосподарських товаровиробників та надання їм різних видів допомоги, в країні активізувалися дослідження, спрямовані на відродження кооперації та її кооперативних структур у сільському господарстві. Праці О. Крисального, А. Римарука, М. Маліка та інших були націлені на розвиток міжгосподарської кооперації й відтворювали її економічну доцільність. Це був час посиленого розвитку міжгосподарських зв'язків та глобалізації економіки.

3.4. Сучасні тенденції розвитку зарубіжної кооперації

Нині існування кооперативних формувань виправдано багатомірною практикою й їхня доцільність не підлягає сумніву. Майже всі фермери Німеччини, Австрії, Великобританії, Швеції, США і Канади є членами сільськогосподарських кооперативів. Їх досвід засвідчує, що зазвичай у кооперативи об'єднуються фермери малого і середнього бізнесу. Їм бракує фінансових ресурсів, щоби самостійно організувати заготівлю, транспортування і збут власної продукції, тому вони змушені звертатися до посередників. Об'єднуючись у кооперативи, середні й дрібні фермери самі вирішують власні проблеми на всіх етапах — від виробництва до збуту продукції споживачам.

Кооперативний рух в Європі став наслідком того, що європейці перші відчули вплив промислової революції. Тенденції економічно-

го зростання країн Європи в ХІХ ст. дещо сприяли адекватному розвитку європейського кооперативного руху в національних економіках. Проте кооперативний рух у країнах Європи також переживав складні етапи становлення. Так, у Німеччині в першій половині ХХ ст. спроби організувати могутні національні кооперативні об'єднання були обмежені слабкою центральною владою союзів кооперативів і опором керівників автономних кооперативів.

У середині 70-х років минулого століття становище кооперації різко погіршилося. Формально був створений єдиний кооперативний союз, але він не отримав достатньої влади від низових формувань і не мав істотного впливу на поліпшення обстановки в національному кооперативному русі. Жорстка конкуренція на європейському і світовому аграрних ринках, структурні зміни в сільському господарстві Німеччини, а також концентрація суміжних секторів агробізнесу змушували кооперативи до ще більшого зімкнення їхнього економічного і фінансового потенціалу.

У Німеччині кооперативи є складовою економічного життя держави. За статистикою 85 % усіх комерсантів, 60 % усіх виробників належать до кооперативів. Кооперативи Німеччини політично нейтральні. З організаційного погляду вони сформовані за галузевими ознаками. Група сільськогосподарських кооперативів є однією з найбільших. Левову частку всіх закупівель і продажів здійснюють німецькі фермери через свої кооперативи, що є гарним доказом довіри до цих об'єднань кооперативам. Крім того, це забезпечує високий ступінь втілення ідей самодопомоги.

Сільськогосподарська кооперація країни характеризується високим рівнем розвитку, широтою охоплення аграріїв і багатоманітністю форм. Організаційно всі сільськогосподарські кооперативи Німеччини входять до складу “Німецького райффайзенівського союзу” — одного з найбільших кооперативних об'єднань країни. Це вагомий сектор економіки Німеччини і потужний роботодавець, передусім у сільській місцевості. Нині у сільськогосподарських кооперативах Райффайзен зайнято близько 160 тис. фахівців. Досвід діяльності Райффайзенівського союзу в Україні може бути використаний для створення кредитних кооперативів.

За принципом “Єдність робить сильними” первинні кооперативи створили 35 регіональних центральних кооперативів, які перебрали на себе ті функції, які не можуть бути здійснені. Так вони поєднують попит та пропозицію кооперативів, що приєдналися і отримують можливість виступати на ринку з великими товарними партіями.

За допомогою сучасного потенціалу кооперативів зі збереження, перероблення та обробки вони опікуються міжрегіональним ринковим балансом. Для цього тісно співпрацюють не тільки з кооперативами, що є їхніми членами, але й з кооперативами усюю країною.

У тій чи іншій формі сільськогосподарська кооперація стосується всіх сільськогосподарських виробників. Найвагомішою є діяльність у кредитуванні фермерських господарств, постачанні їх засобами виробництва, наданні різного виду послуг, заготівлі, збуті й переробленні сільськогосподарської продукції. Питома вага кооперативів у збуті молока, зерна, овочів сягає понад 50 %.

Виробнича кооперація аграріїв Німеччини постає у двох основних формах: кооперації з виробництва певних сільськогосподарських продуктів та об'єднання сільськогосподарських підприємств, що передбачають повну інтеграцію. Перша форма поширеніша у тваринництві та вирощуванні овочів і фруктів. Друга — ґрунтується на створенні кооперативної суспільної власності. У кооперативах згаданого типу усуспільнюються засоби виробництва, худоба і земля. Функціонування кооперативів-виробників стимулює держава, яка фінансово допомагає офіційно зареєстрованим об'єднанням.

Обслуговуючі кооперативи аграрного сектору, що входять до "Райффайзенівського союзу", забезпечують своїх членів засобами виробництва, наприклад, технікою, насінням, кормами і добривами. Вони охоплюють і переробляють майже повний асортимент сільськогосподарської продукції. Кооперативи реалізують свою продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Їхньою метою є успіхи на ринку і якомога менша залежність фермерів-членів кооперативів від державної підтримки.

Зайнятість у кооперативах доповнюється різноманітними послугами і консультаціями. Це передусім ремонт сільськогосподарської техніки, консультування фермерів з питань виробництва, орієнтованого на ринок і захист навколишнього середовища. Вони здійснюють ґрунтові аналізи, дають консультації щодо захисту рослин і годівлі. Кооперативи Райффайзен збільшують ринкові шанси для альтернативної продукції відповідно до свого гасла: "Ми відкриваємо ринки". Впродовж багатьох років вони виступають за створення і реалізацію альтернативної сировини.

Після возз'єднання Німеччини організація Райффайзен зайнялася консультуванням, опікою та аудитом аграрних кооперативів-спадкоємців колишніх сільськогосподарських виробничих кооперативів. Вони виконують важливу роль у розвитку кооперативних структур у нових федеральних землях.

Вагомим є досвід розвитку і становлення кооперації в Росії. Так, аналіз діяльності кооперативних підприємств з виробництва яловичини і свинини Аннинського району Воронежської області засвідчує, що, незважаючи на всі перешкоди у сьогоднішній економіці, налагоджені впродовж двох десятиліть кооперативні зв'язки дали змогу цим підприємствам не тільки вижити, але й збільшити обсяги ви-

робленої продукції. Так, у міжгосподарському кооперативному підприємстві з вирощування і відгодівлі великої рогатої худоби “Садоське” відгодівля тварин здійснюється за рахунок відходів переробних підприємств (буряковий жом, барда, меляса, молочні відходи), а також постачання грубих і концентрованих кормів господарствами-учасниками. Надалі на базі даного кооперативу планується створити кооперативну асоціацію з виробництва яловичини і свинини із завершеним циклом виробництва (у тому числі виробництво кормів). Розвивається в Аннинському районі й міжфермерська кооперація. Нині тут працює 21 кооператив, що поєднує понад 60 % фермерських господарств. Переважно це кооперативи виробничого типу, де працюють від трьох до п’яти фермерів, які спільно використовують сільськогосподарську техніку. Кооперативи не мають юридичного статусу, функціонують на неформальній основі внаслідок того, що тривалий час був відсутній закон про сільськогосподарську кооперацію і дотепер не врегульовані питання пільгового оподаткування і кредитування.

Кооперативні зв’язки фермерів розгортаються у двох варіантах. В одному випадку фермери поєднують свою техніку, а також купують її спільно, однак технологічний цикл робіт здійснюється в кожному господарстві окремо, а дохід залишається в розпорядженні кожного власника. В іншому випадку фермери поєднують техніку, землю, спільно купують усі необхідні оборотні засоби й утворюють єдину сівозміну. Отриману продукцію і дохід від її реалізації розподіляють порівну незалежно від площі землі, що є в кожного фермера, або пропорційно до розміру зроблених витрат.

Нині у Франції найрозвинутішими постачальницько-збутові й переробні кооперативи, загальна кількість яких досягла чотирьох тисяч. За допомогою системи постачальницько-збутових кооперативів реалізується 56 % обороту сільськогосподарської продукції. Значною є роль кооперативів у переробленні продукції. Їм належить майже половина всіх підприємств переробної промисловості Франції, які одержують понад 45 % сільськогосподарської продукції.

Процес концентрації кооперативів у Франції спричинив до формування багатоступеневої організаційної структури: фермери — місцеві кооперативи — регіональні кооперативи. Найбільшим спеціалізованим постачальницько-збутовим регіональним кооперативним формуванням тут є агропромислове об’єднання “Нормандський молочний союз”, до якого входять 10 молочних кооперативів заходу Франції зі 40 тис. фермерів, які щорічно забезпечують 12 % загальнонаціонального виробництва молока. Молоко переробляють на 23 заводах, а готові продукти збувають через власну торговельну мережу.

Важлива роль у формуванні агробізнесу належить сільськогосподарським фермерським кооперативам у країнах Північної Європи

(Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія). Об'єднавши майже всіх фермерів, кооперативи впродовж останніх чотирьох десятиліть налагодили економічні зв'язки аграрного сектору з іншими галузями національного господарства. Було по суті створено кооперативну форму агропромислової інтеграції. Наприклад, "Шведський союз сільських господарств" об'єднує 16 національних союзів, які репрезентують окремі галузі кооперації. Кооперативний департамент "Селянського союзу" Норвегії об'єднує 17 національних галузевих союзів.

Розвитку сільськогосподарської кооперації в країнах Північної Європи сприяє урядова політика заохочення кооперативного руху. З метою розширення виробництва окремих видів аграрної продукції держава може призупинити виплату кооперативних податків, виділити прямі субсидії, що використовуються як тимчасовий захід для стимулювання виробництва. Держава надає кооперативам кредитну допомогу в модернізації сільськогосподарського виробництва, купівлі землі, ремонті виробничих приміщень, будівництві доріг, придбанні техніки.

Найрозвинутішою сферою кооперативної діяльності у цих країнах є збирання, перероблення та збут продукції. Аграрні об'єднання продають на внутрішньому та зовнішньому ринках 75—80 % товарної продукції, переважно тваринницької. У Данії й Фінляндії вони реалізують приблизно 90 %, а у Швеції, Норвегії — майже 100 % молока і молочної продукції.

Молочна кооперація в країнах Північної Європи має власні науково-дослідні центри з контрольної-племінної роботи, створення нових видів продуктів і методів перероблення молока. Другим за обсягом напрямом кооперативної діяльності у країнах Північної Європи є постачання фермерських господарств засобами виробництва на базі їх закупівлі за оптовими цінами. Питома вага кооперативів у цих поставках коливається від 50 до 60 %.

У США найважливішою ланкою агробізнесу є фермерські сільськогосподарські кооперативи. Згідно з даними Міністерства сільського господарства США із кожних п'яти власників товарних фірм четверо користуються послугами фермерських кооперативів. Характерним є те, що кооператив намагається задовольнити потреби членів з можливо меншими затратами. Витрати на послуги на момент укладання угоди визначити не можливо, тому на практиці послугуються ринковими цінами з тим, щоби забезпечити необхідні засоби для покриття затрат і потребу в оборотних засобах кооперативу. Наприкінці фінансового року майже 20 % одержаного прибутку повертається членам кооперативу, а решта спрямовується на його розвиток. Отже виходить, що кооператив надає послуги своїм членам за собівартістю. Цей досвід доцільно запровадити в обслуговуючих коо-

перативах України і Львівської області зокрема, передусім з надання механізованих послуг.

У США 75 % сфери агробізнесу охоплено кооперативними зв'язками. На ринок цієї країни кооперативи постачають 80 % молока, 60 % зерна й бавовни, 35 % м'яса. В усьому світі відомі американські аграрні кооперативи *Land O'Lakes* (молочний кооператив, що охоплює майже всю північну частину США), *Farmland* (комплексний аграрний кооператив, що охоплює фермерів центральної частини цієї країни), *Suncist* (цитрусовопереробний кооператив з вирощування цитрусових у західній частині США) та інші кооперативи-гіганти, кожен із яких налічує понад 100 тис. членів. Кожен фермер у США є членом 6—7 кооперативів, а в ЄС майже 50 % фермерів є членами різних кооперативів. В Україні поки що немає можливостей для товаровиробника бути членом декількох різнотипових кооперативів, але у майбутньому цей досвід необхідно використати.

У США розрізняють такі типи кооперативів щодо виду наданих послуг: збутові, постачальні й сервісні. Найчастіше через кооперативи реалізують зерно, тваринницьку продукцію, овочі, фрукти, цукор. На них припадає 90 % усього обсягу реалізованої продукції. Значна частина кооперативів США — багатофункціональні, тому напрям діяльності визначається переважанням одного з її видів. Збутовим є той, в якому виторг від реалізації сільськогосподарської продукції становить 50 % і більше від вартості всього товарообороту.

У сфері постачання фермерських господарств на частку кооперативного сектору припадає 27 % вартості найважливіших видів виробничих поставок сільському господарству. Найбільша питома вага кооперативів — у постачанні добрив і вапна (до 50 %), пального (до 40 %) і агрохімікатів (25 %).

За законодавством США кооперативи можуть поділятися на інкорпоровані та неінкорпоровані. Інкорпоровані — такі, що створені засновниками з визначенням юридичної особи та відповідно державною реєстрацією, а неінкорпоровані — утворені на підставі неформальної домовленості, без оформлення у вигляді юридичної особи.

За структурою кооперативи поділяються на акціонерні та неакціонерні. Їх юридичний статус може змінюватись відповідно до розміру охопленої території чи форми членства. З огляду форми членства кооперативи класифікуються як централізовані, федеральні чи змішані; за територією, що обслуговується, вони поділяються на місцеві, регіональні та національні.

Найчастіше застосовується критерій розподілу кооперативів за розміром, що визначається обсягом виробництва продукції. За цією ознакою кооперативи різняться від сотень до декількох мільярдів доларів.

У США найпоширенішою формою кооперативу є інкорпорація. Але загальнодержавного закону про інкорпорації не існує, а підставою для їх створення є закон відповідного штату. Кожен штат має свій загальний закон про інкорпорацію, а також спеціальні закони про сільськогосподарський кооператив. У деяких штатах існують ще загальніші та розширеніші закони, які передбачають створення інших кооперативів (у тому числі й фермерських). Тому виробники, які мають на меті організувати кооператив, зобов'язані послуговуватися чинним законодавством як країни загалом вцілому, так і окремих її штатів.

Запитання для самоконтролю

1. *У чому суть взаємодопомоги між виробниками?*
2. *Кого вважають фундаторами кооперативного руху?*
3. *Чому виробнича форма мала пріоритетний розвиток у Франції на стадії зародження кооперації?*
4. *Які особливості кооперативного руху в Німеччині?*
5. *Для чого створювалися Райфайзенівські кредитні кооперативи?*
6. *Які Ви знаєте принципи діяльності сільських кредитних товариств?*
7. *Який внесок О. Чайнова у розвиток кооперації?*
8. *Який внесок у розвиток кооперації зробив М. Туган-Барановський?*
9. *Що Вам відомо про теорію трудових землеробських артілей М. Чернишевського?*
10. *У чому виявляється розвиток кооперації як виробничої необхідності?*
11. *У чому виявляється розвиток кооперації як економічної доцільності?*
12. *У чому сутність кооперації як соціального захисту і соціальної справедливості?*
13. *Який вид кооперації має пріоритетний розвиток на сучасному етапі в Німеччині?*
14. *Який вид кооперації має пріоритетний розвиток на сучасному етапі у Франції?*
15. *Який вид кооперації має пріоритетний розвиток на сучасному етапі в країнах Північної Європи?*
16. *Який вид кооперації має пріоритетний розвиток на сучасному етапі в США?*

Тема 4

РОЗВИТОК КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

4.1. Історичний огляд розвитку кооперації в Україні

4.2. Погляди і вчення українських засновників кооперації

4.1. Історичний огляд розвитку кооперації в Україні

Великою перешкодою на шляху економічного й культурного розвитку України було її багатовікове напівколоніальне минуле. Економічна політика Австрії та Росії, незважаючи на певні відмінності, спрямовувалася на збереження українських земель як внутрішніх колоній з відсталою економікою та традиційною системою соціальних відносин, налаштованих на привілейоване становище великих землевласників.

Проте спершу 1848 року у Східній Галичині, Північній Буковині та Закарпатті, а згодом 1861 року на східноукраїнських землях розпочалися реформи, внаслідок яких відбулися зміни в усіх сферах суспільного життя. Це було важливою передумовою розвитку кооперації в українських землях.

Кооперативний рух розпочався як протидія наступу великих землевласників на малих сільськогосподарських товаровиробників і як засіб укрупнення дрібних господарств на основі об'єднання та співпраці. Традиційними для українських селян були такі форми співробітництва, як сусідська допомога під час виконання трудомістких сільськогосподарських робіт, гарантування безпеки транспортування продукції, спільна купівля і використання вартісного малопоширеного реманенту, надання інших взаємопослуг. Такі форми взаємодопомоги ще були далекими від справжніх кооперативних інтересів і не мали жодної правової основи, але певний економічний інтерес згуртував селян. До цього їх підштовхувала виключна бідність, відсутність у багатьох навіть примітивних засобів виробництва, несприятливе ринкове оточення, неадекватність цін на сільськогосподарську та промислову продукцію тощо.

Перші селянські організації з ознаками справжніх кооперативів в Україні з'явилися у другій половині XIX ст. Це були споживчі й кредитні товариства, пов'язані переважно зі самопомоговими акціями, зокрема спілки для господарств і торгівлі, позичкові, кредитні каси, самопомогові товариства народної торгівлі та ін. Перше кредитне товариство було засноване в Полтаві в 1869 р., а впродовж 1870—1980 рр. у Центральній, Східній та Південній Україні функціонувало вже 20 таких товариств.

Кооперативна ініціатива активно розпочалася і в Західній Україні. Перше споживче товариство у цьому регіоні розпочало свою діяльність 1883 року у Львові з метою запобігти впливу посередників. Робота кооперативу була успішною, і завдяки цьому з часом товариство перетворилось в центр споживчої комерції. В 1894 р. у Західній Україні з'являються кредитні кооперативи. Згодом вони об'єднуються в Крайовий союз кредиторів, який перетворився на головну фінансову інституцію і став верховним органічним центром для всієї української кооперації в Галичині. Водночас діяли крайовий “Молочний союз”, товариство “Сільський господар” та інші.

Бурхливий розвиток кооперативного руху в Україні отримав своє законодавче обґрунтування. Держава полегшила формальний бік утворення кооперативу, передавши право його реєстрації установам місцевої влади. Було видано окремі юридичні акти, що регулювали діяльність кооперативів: “Положення про заклади дрібного кредиту” (1895); “Нормальний статут споживчого кооперативу” (1897) та ін. Почали створюватись спеціальні державні інституції для опіки над кредитною кооперацією.

Значного поширення в сільському господарстві набула кооперативна діяльність за часів Столипінської реформи. Селяни знаходили певні спільні економічні інтереси, головним чином у збуті продукції, постачанні та кредиті. Під час реформи сільськогосподарська кооперація набула розгалуженої структури, започаткувала ринкові відносини, підготувала досвідчених фахівців і навіть налагодила міжнародні контакти. Поняття перших українських кооперативів здебільшого стосувалося не стільки виробничих, скільки обслуговуючих, під якими здебільшого розуміли самоорганізацію селян для взаємодопомоги в набутті кредитів, реалізації сільськогосподарської продукції, обробітку землі тощо.

Лютнева революція 1917 р. принесла зі собою, насамперед, повну свободу організацій і, як наслідок цього, повне розкріпачення розвитку кооперації. Тимчасовий уряд у березні 1917 р. проголосив Закон про кооперативні товариства та їх спілки, яким скасував усі адміністративні обмеження для заснування й діяльності кооперативів. Цим скористалися українські кооператори, які створили широкую мережу нових та здійснювали українізацію існуючих кооперативів.

Однак у 1918 р. декретом Раднаркому кооперація по суті була ліквідована запровадженням політики воєнного комунізму. З 1918 р. при Раднаркомі РРФСР було створено окремий кооперативний відділ і законодавчо оформлено одержавлення кооперації, втрату її економічної самостійності, тобто її було скасовано, як добровільну й незалежну економічну організацію.

Діяльність кооперативних відділів не мала юридичного характеру, проте залишила значний слід у розвитку кооперативного руху в Україні. Відповідно до Декрету “Про об’єднання всіх видів кооперативних організацій” кредитні, сільськогосподарські й ощадно-позичкові кооперативи та їх об’єднання мали приєднатися до споживчих організацій певної місцевості, передати їм свої активи, технічне устаткування й персонал і виконувати функції Наркомпроду. Внаслідок такої політики до 1921 р. на теренах України майже всі сільськогосподарські кооперативи припинили свою діяльність.

Відродження сільськогосподарської кооперації стало одним з важливих елементів нової економічної політики — НЕПу. Окремим Декретом Центрального уряду було проголошено необхідність розвитку кооперації в сільському господарстві. Відновлення діяльності сільськогосподарських кооперативів відбувалося дуже швидко, оскільки виробники сільськогосподарської продукції вже мали уявлення про переваги кооперативної форми реалізації своїх економічних інтересів. Одночасно приватний торгово-посередницький бізнес — у минулому найголовніший конкурент селянських кооперативів — був обмежений, ослаблений, а згодом взагалі заборонений.

Ще однією сприятливою умовою для розвитку сільськогосподарської кооперації був прийнятий в 1922 р. Земельний кодекс. Уряд почав стимулювати розвиток колективного сільськогосподарського виробництва. З’явилися два основні типи колективних господарств: державні сільськогосподарські підприємства, або радгоспи, організація роботи яких здійснювалася у відповідності з принципами і законодавством, яке стосувалося всіх державних підприємств і недержавні колективні господарства. Колективний характер полягав у спільному виконанні сільськогосподарських робіт, інколи селяни усупільнювали не лише працю, але й землю і засоби виробництва.

Завдяки новій економічній політиці сільськогосподарські кооперативи ринкового типу почали відроджуватися в Україні дуже активно, надто після створення Всеукраїнського кооперативного союзу в 1922 р., який об’єднував усі кооперативні організації республіки.

Сільськогосподарські кооперативи за Радянської влади суттєво відрізнялися від тих, які існували до революції. Перш за все, нова хвиля відродження розпочалася за умов величезної нестачі у кооперативів власних фінансових коштів. Це узалежнювало їх від державної

допомоги та призвело до жорсткого державного регулювання цін, податків, розподілу доходів тощо. Кооперативні організації все більше набували ознак державних структур. Процес одержавлення кооперативів особливо посилювався в другій половині 20-х років минулого століття (рис. 4.1).

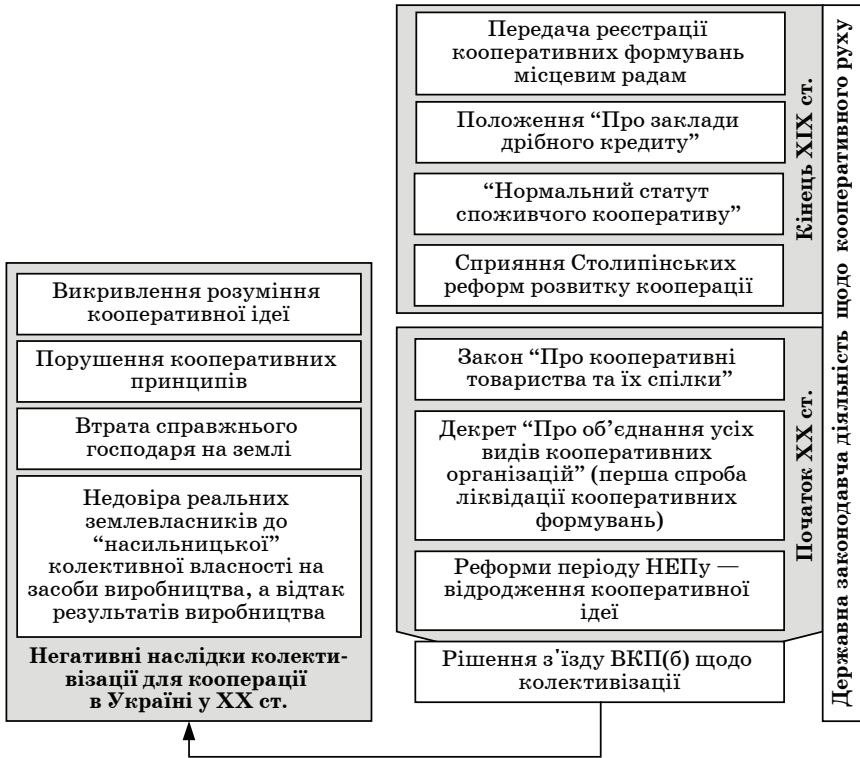


Рис. 4.1. Розвиток кооперації в Україні

У 1927 р. XV з’їзд ВКП(б) ухвалив остаточне рішення щодо здійснення колективізації. З огляду права воно не мало юридичної сили і носило рекомендаційний характер. Проте воно означало, що усупільнення власності й праці селян було визнано єдиним шляхом розвитку сільського господарства. Держава вживала заходи для ліквідації системи кредитування сільськогосподарських кооперативів. Законом від 13 листопада 1930 р. усі фонди сільськогосподарського довготермінового кредитування сільськогосподарської кооперації

було передано Всесоюзному сільськогосподарському кооперативно-колгоспному банку. Таким чином, нормативних документів, які би передбачали ліквідацію сільськогосподарської кооперації, офіційно не було прийнято, але суцільна колективізація стала результатом її руйнування.

На західноукраїнських землях сільськогосподарські кооперативи розвивались за законодавством Польщі. У 1920 р. Польський сейм ухвалив досить ліберальний Кооперативний закон, в якому було подано визначення поняття кооперації, гарантовано основні демократичні принципи, добровільне членство, регламентована процедура реєстрації кооперативів. Закон передбачав створення державного органу при Міністерстві фінансів — Державної кооперативної ради. Цей закон був ще одним поштовхом до активізації кооперативного руху на Західній Україні.

Українська кооперація поступово ставала більш масовою та економічно активною. Сільськогосподарські кооперативи обмежувалися дрібною торгівлею предметами першої потреби. Але в цій роботі бракувало досвіду, елементарних знань, що призводило до збанкрутування окремих кооператорів.

У 1934 — 1936 рр. у Польщі було прийнято нові Кооперативний та Малочарський закони й декілька підзаконних актів, які містили в собі приховану загрозу кооперації. Ці нормативні акти давали змогу державній адміністрації регулювати діяльність кооперативних об'єднань, застосувати територіальний принцип формування кооперативів.

Кооперативи займалися заготівлею та промисловою переробкою продукції і мали у своєму розпорядженні олійні, млини, цегельні, молочарні. Дбаючи про розвиток села, кооперативи закуповували різноманітні машини й агрегати для спільного користування. Успіхи в кооперації ґрунтувалися, насамперед, на залученні селян до транспортування, перероблення і продажу сільськогосподарської та промислової продукції.

Передумови відновлення кооперативів були закладені Законом СРСР “Про індивідуальну трудову діяльність” та Постановами Ради Міністрів СРСР, які регламентували створення кооперативів.

Активним поштовхом до відродження кооперативного руху в Україні був прийнятий у травні 1988 р. Закон СРСР “Про кооперацію в СРСР”. Цей закон визначив економічні, організаційні, соціальні та правові умови діяльності кооперативів, встановив основні принципи розвитку кооперативної демократії, обґрунтував відносини держави і кооперативів. Він гарантував громадянам право добровільного вступу в кооператив і вільного виходу з нього; участь в управлінні справами кооперативу; самостійність колективного господарювання і незалежність кооперативу в прийнятті рішень щодо виконання статутних

завдань; право на трудову діяльність та особисті прибутки залежно від кількості й якості вкладеної праці кожним членом кооперативу.

Закон про кооперацію став принципово новим підґрунтям для розвитку кооперативної сфери і змінив організаційно-правовий механізм функціонування кооперативів у народному господарстві. Було надано правовий захист кооперативам, обмежено вплив на їхню діяльність органів місцевої влади. Закон теоретично обумовлював способи переходу колгоспів на кооперативні принципи функціонування та створення нових сільськогосподарських кооперативів.

Перехід колгоспів на кооперативні засади передбачав відокремлення їх від державного сектору економіки, тобто повну самостійність, самофінансування й самоуправління. Для колгоспу-кооперативу не мають доводитися державний план та замовлення, встановлюватися державні ціни. Порте цим законом не врегульовано принцип добровільності членства, не визначено механізм виходу сільськогосподарського виробника із колгоспу-кооперативу, не розроблено критеріїв відносин між сільськогосподарськими кооперативами і державними органами.

Однак заходи щодо вільної діяльності колгоспів-кооперативів на кооперативних засадах та прийняття даного закону були запізнiliми. Проголошення України як суверенної й незалежної держави, перехід до ринкової економічної політики вимагали нового правового врегулювання понять кооперації та сільськогосподарського кооперативу.

На складному шляху розвитку сільського господарства України, де відбувався постійний пошук і боротьба за істинне, правдиве й досконале суспільство, було чимало невдач і помилок. Поряд з цим, з'явилися й такі новітні ідеї та розробки, без яких процес цивілізації суттєво гальмувався. До таких досягнень належать і кооперація, яка з успіхом витримала всі випробування часом.

4.2. Погляди і вчення українських засновників кооперації

На фундаменті ідеологічної та організаторської діяльності Р. Оуена, Ш. Фур'є, німецьких та російських лібералів, інших творців кооперації першої половини XIX ст., які здійснили безпосереднє злиття практики кооперативного будівництва з кооперативною ідеєю, зародилися теоретичні основи кооперативного руху в Україні.

Український кооператор М. Зібер вважав, що кооперація як соціально-економічна структура має виконувати також культурно-виховну функцію. Вона формує в людей навички господарності, взаємо-

допомоги та взаємовиручки і сприяє зменшенню пияцтва. Участь у кооперативі зближує людей, дає змогу налагодити тісні контакти і неформальні стосунки. Вчений вбачав у кооперативі, насамперед, соціально-економічну структуру, яка діє за ринковими правилами і не змінює економічної системи. Водночас розвиток кооперативного руху прискорює суспільно-економічну еволюцію, позитивно впливає на становище економічно слабких верств населення. Кооператор М. Зібер виступав проти ідеологізації та політизації кооперативного руху і вважав недоцільним ігнорувати позитивний світовий досвід кооперування та функціонування споживчих товариств.

Кооперацію в Україні на стадії соціального руху і соціального захисту трудящих вивчав відомий вчений С. Подолинський. Він досліджував проблему з двох позицій: як можливість *поліпшення становища широких верств населення* і як *організаційну форму устрою майбутнього суспільства*. Вчений однозначно заперечував можливість переходу до соціалізму через перетворення капіталізму. Він був упевнений, що кооперативні товариства не здатні змінити капіталістичні засади через те, що кооперативний рух не набув масового поширення, не став всеохоплюючим і не прагнув докорінної зміни суспільного ладу. Однак, поширюючи в народі засади співпраці, взаємодопомоги, господарності й демократії, кооперація змінювала уявлення про соціальну справедливість, гуманізацію виробництва та господарське життя загалом.

Отже, С. Подолинський визначав значущість кооперативної ідеї у створенні моделі майбутнього суспільства. На думку вченого, етапами його створення були: об'єднання людей у громади, громад — у спілки, спілок — у господарські асоціації вищого порядку з майбутнім виходом на об'єднання інтернаціонального рівня. Це була побудована ним ієрархія соціалістичних уявлень, що ґрунтувалися на ідеї виробничого кооперування. Таким чином, С. Подолинський бачив позитивні риси кооперації як *організації, створеної на захист інтересів працюючих*.

З-поміж українських громадських і кооперативних діячів останньої третини ХІХ — початку ХХ ст., які посіли чільне місце у розвитку теорії української кооперації, був К. Паньківський. Він вважав кооперативи засобом створення нового суспільства, формування української нації, виховання вільної, ініціативної, здатної до продуктивної суспільно-корисної праці людини.

Вивчивши та проаналізувавши світовий теоретичний та практичний досвід розвитку кооперації, К. Паньківський дійшов висновку, що вона є реальним чинником правдивої демократизації українського громадянства. Кооперація мала плекати перш за все *любов та пошану до праці*. У ній відбувається значне об'єднання мас, яке ґрунтується на спільності інтересів. У розвитку кооперації К. Паньківський

вбачав не лише спосіб поліпшення, а й *програму перебудови суспільства* загалом.

Визначним теоретиком і практиком української сільськогосподарської кооперації був М. Левицький. Його ідеї *виробничого кооперування селян* через об'єднання в хліборобську артіль мали допомагати селянам орендувати і навіть купувати землю, отримувати від банку позики, придбавати засоби виробництва, а також здійснювати збут продукції, що практично було недоступним для одноосібника. Своєрідне кооперативне об'єднання мало налічувати 15—20 індивідуальних господарств, але не більше 50. Незважаючи на спільні засоби виробництва і працю, артільники залишали за собою індивідуальне господарство.

Послідовником М. Левицького і прихильником розвитку кооперації на селі за допомогою її організаційної структури — артілі був визначний вчений, дослідник кооперативної ідеї Б. Мартос. Він здійснив багато досліджень у царині організаційної розбудови сільськогосподарської кооперації в Україні й дійшов висновку, що добір працівників кооперативних організацій має надзвичайно важливе значення для подальшого їхнього розвитку. Він стверджував, що для розвитку кооперації потрібні люди, які підносять громадські справи вище особистих і в успіхах кооперативу вбачають найбільше задоволення. Вчений був переконаний, що саме така людина спроможна скористатися досвідом і порадою своїх співпрацівників, бо принципи й традиції, якими живе кооперація, створюють умови для найліпшого виявлення колективного розуму.

Відомою працею Б. Мартоса є “Теорія кооперації”. В ній автор висвітлює соціальні та економічні передумови кооперації, розкрив її завдання та соціально-економічну природу, багато уваги приділив організаційним принципам і теоретичним традиціям. Він наголошував, що кооперація не потребує людей з виключною індивідуальністю, а задовольняється такими, якими вони є. Вона не вимагає від них забути власні інтереси, а навпаки, заради цих інтересів спонукає до об'єднання, до організації спільного господарства, до спільної праці, організованої на громадських принципах. Нині актуальним є попередження Б. Мартоса, що споживчий кооператив має на меті задоволення потреб своїх членів, а не створення вигідних умов для своїх службовців.

До третього покоління українських подвижників кооперативної ідеї належить А. Жук — теоретик і дослідник кооперації як *засобу самооборони, досягнення національних і соціальних цілей та здобуття національної політичної незалежності в Галичині*. Він розглядав кооперацію крізь призму її організаційних структур — кооперативів — організацій, народжених класовою боротьбою, та однієї

з форм робітничого руху. Вчений відводив головну роль кооперації в економічному і культурному розвитку нації й розглядав її як засіб розв'язання соціальних суперечностей. І нині, на нашу думку, є актуальним його трактування ролі кооперації у відродженні української нації як механізму колективної самодіяльної праці, економічної стабільності та матеріальної основи людського добробуту.

Дослідник А. Жук запропонував інший шлях щодо забезпечення надійного підґрунтя для політичного і соціального розвитку українців. Це тривалий процес розвитку нації, її економіки й культури, де кооперація має посісти почесне місце. За його міркуванням саме кооперація створить національну фабричну промисловість, забезпечить засобами для існування мільйони голодного і безробітного люду, спинить еміграцію, зробить наше селянство сильнішим економічно, утворить внутрішній ринок для національної промисловості, виявить потребу в інтелігентних робітниках. Саме зусиллями А. Жука та інших учених-кооператорів було створено національну кооперативну систему в Галичині, визначено її теоретичні та організаційні цілі.

У Західній Україні теоретик і практик Є. Храпливий організував нову систему агрономії, що ставила собі за мету перебудувати західноукраїнське село на засадах кооперації. Важливим її завданням було матеріально-технічне забезпечення розвитку індивідуальних селянських господарств та розв'язання проблеми збуту сільськогосподарської продукції, зокрема її перероблення і реалізації за вигідними цінами в умовах ринкової конкуренції усередині держави та за її межами.

За програмою суспільної агрономії він пропонує тісну співпрацю товариства “Сільський господар” (він був його членом і керував організаційним відділом) із кооперативними організаціями краю щодо видів та якості продукції, яку постачають селянські господарства кооперативам та їх об'єднанням.

Суттєвий внесок у розвиток кооперативного руху в Україні зробив К. Коберський. У своїй статті “Етичні й економічні ідеї в кооперації” він виклав міркування, які могли бути підґрунтям для будівництва кооперації, та здійснив спробу визначити роль кооперації в житті українського народу. Вчений зазначав, що кооперація поєднує в собі два елементи: *охорону права одиниці, людини взагалі, й об'єднання визискуваних одиниць як засіб у боротьбі за свої права*. Але кооперація надає підтримку лише тим людям, які не “опустилися на дно”, а борються зі злиднями і в цій боротьбі шукають опори в співпраці.

Кооперація — це не лише суто господарський, а радше політикодержавний рух, завданням якого є не звичайне полегшення матеріального становища своїх членів, а істотне покращення економічних

чинників існування і, відповідно, створення сприятливих умов для повноцінного життя, тобто зростання не споживання, а якості життя, — стверджує К. Коберський. Він розглядає в єдності виробниче значення кооперації та її соціальну роль і, разом з тим, більше уваги приділяє кооперації як засобу соціального захисту і забезпечення нормальних умов для людей.

Кооперацію К. Коберський сприймав як засіб перебудови господарства на нових засадах. Він не зводив її суто до підвищення матеріального добробуту, а розглядав як засіб, який в умовах бездержавності надзвичайно ефективно сприяє піднесенню громадської активності та культурного рівня українського народу.

Зауважимо, що К. Коберський сприймав кооперацію через *кооператив як організацію, яка дає змогу зберегти конкуренцію, здорове середовище для економічного зростання і водночас обмежити, а то й звести до мінімуму негативні тенденції, характерні для приватного капіталу*. Він доводив, що кооперативне господарство, не відкидаючи вільної конкуренції, удержує на загальній справедливості і сталі ціни. Отже, в міру своєї розбудови кооперація буде викорінювати спекуляцію і надпродукцію, які є ґрунтом для криз. Цінним у його дослідженнях є вимоги до сумлінної кооперативної праці. Ці висновки він зробив на основі того, що напередодні Першої світової війни кооперативний рух отримав державні кредити та субсидії на певні галузі сільського господарства, але вони не сприяли їх економічному піднесенню.

Видатний український вчений М. Туган-Барановський розглядав кооперацію через її організаційну структуру. Кооператив виробників-селян може мати різні форми й напрями діяльності, наприклад, заготівля сировини і матеріалів, збут виробленої продукції, її перероблення тощо. За організаційною формою це створене товаровиробниками нове окреме підприємство, наприклад, з перероблення молока. Сюди наймаються працівники, як і на будь-яке інше підприємство, і вони не є членами кооперативу. Сільськогосподарські ж товаровиробники — члени даного кооперативу, але у переробленні продукції безпосередньої не беруть участі.

Отже, М. Туган-Барановський розглядав кооперацію ширше, ніж її організаційну форму. Він переконливо доводить, що розуміння кооперації як форми суспільно-економічних організацій трудящих, спрямованої на захист їх економічних інтересів господарськими методами, пов'язане з розвитком саме капіталістичної стадії виробництва та економічних відносин капіталізму, з наростанням протесту проти утиску та безмежної експлуатації праці капіталом. Зробивши висновок щодо невідповідності форм виробничого кооперування господарським засадам капіталістичного суспільства, вчений зазна-

чав, що здатні до існування лише ті з них, які переростають у типові пайові товариства.

Розроблення теорії кооперації — блискуча сторінка наукової спадщини М. Туган-Барановського. Вчений переконливо доводить, що розуміння кооперації як можливої форми суспільно-економічних організацій трудящих, спрямованої на захист їх економічних інтересів господарськими методами, пов'язане з розвитком саме капіталістичної стадії виробництва та економічних відносин капіталізму. Заслужують на увагу погляди вченого щодо сільськогосподарської кооперації, яку він вважав своєрідною господарською організацією, що ґрунтується на приватній власності й дбає про приватно-господарські вигоди для своїх членів.

Особливе значення має аналіз сутності та ролі сільськогосподарської кооперації, здійснений М. Туганом-Барановським. Він ґрунтується на загальноприйнятих економічною наукою висновках щодо характеру еволюції селянського господарства, яке у сфері землеробства мало більші переваги, ніж великі господарства. За таких умов кооперація селянства, на думку вченого, була необхідною: завдяки кооперації селянин мав змогу користуватися тими вигодами та пільгами, що й великі господарства.

Варто зауважити, що М. Туган-Барановський вивчав соціальний ідеал кооперації як розвиток її організаційної структури. Кооператив як одна з форм господарської самооборони трудящих прагне лише тих завдань, тієї мети, які відповідають інтересам господарської діяльності працюючих. На його думку, кооперативні підприємства — це по суті єдина форма господарської організації, що виникла внаслідок свідомих зусиль багатьох суспільних груп з метою перетворення чинної системи господарства. У цьому він вбачав велику силу кооперації.

Здавалося б, М. Туган-Барановський робить висновок про те, що *кооперація сприяє суспільненню аграрного виробництва*. Це виявляється в “суспільних зв'язках” і “суспільній врегульованості” селянського господарства. Однак під суспільним виробництвом він розуміє лише “оброблення землі великими суспільними групами” і відкидає ідею, що кооперація спричиняє концентрацію селянського господарства й у такий спосіб підготовляє ґрунт для соціалізму.

Виробничу артілю М. Туган-Барановський визначив як групу осіб, які спільно володіють засобами виробництва і виготовленим продуктом. Перспектив розвитку цієї форми він не бачить ні в промисловості, ні в сільському господарстві. Вчений вважав, що в умовах капіталістичної економіки для селянського господарства кооперація необхідна, тому що дає змогу користати з вигод і переваг великого

господарства. Селянські товариства, об'єднані в союзи, стають конкурентоспроможними у порівнянні з найбільшими капіталістичними підприємствами.

Сільськогосподарська кооперація не порушує самостійності дрібного селянського господарства, а навпаки, зміцнює, підвищує його продуктивність. Одночасно кооперація приносить у селянське господарство і нове: воно втрачає свій індивідуальний характер, ізолюваність, перетворюється на частину складної кооперативної системи. Окремі види кооперації впроваджуються у виробничі процеси, регулюють внутрішнє життя селянського господарства.

Селянська кооперація не лише підносить економічний рівень селянського господарства, а й глибоко його перетворює, виховує нового селянина, привчає до самостійності, підвищує його культурний рівень, суспільну активність. Селянське господарство, хоча й залишається індивідуальним, але водночас стає суспільно врегульованим. У цьому і полягає новий тип селянського господарства, що створюється кооперацією.

Дослідження вченого засвідчують, що організаційну форму кооперації — кооператив він бачив *як необхідність господарської структури, як виконавчий орган кооперації й водночас як кооперування виробничих процесів*, де існує система виробничих відносин між підприємством-переробником і товаровиробниками, не зважаючи на те, що переробне підприємство створене останніми.

Якщо М. Туган-Барановський розглядав теоретичні засади кооперації, передусім, як форму суспільно-економічної організації трудящих, то з погляду О. Чаянова кооперація є не лише підприємством, а ще більшою мірою масовим соціальним рухом. Це не дало йому підстав виокремити об'єднаних селян і молокозавод в одну організаційну структуру — кооператив.

Зазначимо, що О. Чаянов був всевітньо відомим ученим — дослідником природи кооперації. Його теорію вважають найбільш завершеною і логічно виваженою, базованою на практичному досвіді сільськогосподарської кооперації. Його теоретичні розробки припадають на період широкого розвитку капіталізму в землеробстві й формування зародків глобалізації в економіці. Відповідно погляди вченого віддзеркалювали розгортання кооперації *як виробничої необхідності та економічної доцільності*.

За таких умов О. Чаянов зазначав, що трудове селянське господарство перебуває на етапі розвитку, тісно пов'язаному з кооперацією. Він розглядає діалектику кооперативних форм як їх взаємну обумовленість, що організаційно впливає на всю систему економічних відносин у сільському господарстві.

Збутові й закупівельні товариства, які виникли як виробнича необхідність для надання допомоги селянину у придбанні сировини і матеріалів та реалізації продукції, О. Чаянов трактував, як основу для створення заготівельно-збутових кооперативів. Учений вважав, що селяни мають оволодіти переробленням сільськогосподарської сировини; відповідно мали створюватися кооперативи з її переробки. Водночас на ґрунті високоорганізованої системи сільськогосподарської кооперації з'являтимуться нові організаційні форми господарювання — машинні, меліоративні товариства і племінні союзи. І, нарешті, О. Чаянов зазначав, що вся структура перетвориться із системи селянських господарств, що кооперують деякі галузі свого господарства, на систему суспільного кооперативного господарства, побудовану на підставі узагальнення капіталу, що залишає технічне виконання деяких процесів у приватних господарствах своїх членів майже на початках технічного доручення.

Під селянською кооперацією О. Чаянов розумів *союз господарств, які після об'єднання в такий союз не знищуються, а і надалі залишаються дрібними трудовими господарствами*. Натомість у кооперативах лише частина виробництва, саме та, де велике господарство переважає над дрібним, об'єднується в союзну організацію. Сільськогосподарський кооператив доповнює самостійне селянське господарство, обслуговує його і без нього втрачає сенс існування. Отже, *кооперація стає чинником не лише виробничої необхідності, а й економічної доцільності*. А основною метою всіх перетворень мало стати підвищення ефективності діяльності селянського господарства.

На перший погляд, теорія О. Чаянова виявляється парадоксальною: з одного боку, він прагне функціонування дрібного селянського індивідуального господарства, а з іншого, розчленовуючи процеси виробництва шляхом їх кооперативної концентрації, намагається поліпшити діяльність селянського господарства. Саме в цьому і полягає новизна теорії О. Чаянова. Він побудував універсальну систему класифікації кооперативних форм, основу якої побачив саме у виробничому процесі. Досліджуючи діяльність селянського господарства і розчленувавши виробничий процес на складові елементи, О. Чаянов вирізнив такі процеси, які переросли межі одного підприємства і вимагають вищого рівня концентрації. Учений вважав, що до кооперативів мають належати ті види діяльності, технічний оптимум яких перевершив можливості окремого селянського господарства. Підставою для цього він вважав недостатню технічну забезпеченість процесів перероблення в селянському господарстві, яке здатне вести лише ефективний обробіток ґрунту і розводити тваринництво. Решта видів діяльності підлягає поступовому і добровільному кооперуванню.

Наприклад, якщо застосовувати високопродуктивні машини, то ефективніше їх використання буде на великих підприємствах. Так само перероблення сільськогосподарської сировини доцільно концентрувати на великих підприємствах. А от кооперації, пов'язані з біологічними чинниками сільського господарства (вирощування рослин, утримання тварин), ефективніші в дрібних селянських господарствах.

Свої переконання щодо доцільності й вигоди кооперації окремих процесів у селянському господарстві О. Чаянов мотивує тим, що можна легко переконатися: великі форми для низки галузей одразу дають велику вигоду. Однак як критерій оцінки розміру сільськогосподарських підприємств О. Чаянов у своїй кооперативній теорії застосовує *принцип диференціальних оптимумів* і доходить висновку, що для будь-якої самостійної галузі в землеробстві й тваринництві можна обчислити самостійні оптимуми. Найбільш раціональною організацією сільськогосподарського виробництва була би така, за якої кожна галузь сільського господарства функціонувала б у притаманних їй оптимальних розмірах і формах. Учений вважав, що *оптимум має місце там, де за інших однакових умов собівартість оптимальної продукції буде найменшою*. Оптимум полягає у знайденні точки, в якій сума всіх витрат (адміністративних, транспортних, витрат на експлуатацію машин, оплату праці, вартість насіння, добрив тощо) на одиницю продукції буде мінімальною.

Послідовниками кооперативної теорії О. Чаянова, М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва були українські теоретики М. Балін, М. Левицький, С. Бородаєвський, Б. Мартос, О. Мицюк, Є. Храпливий та ін. У своїх працях вони донесли всьому світу успіхи розвитку кооперації в Україні у доколективізаційний період. Але багатий власний досвід в Україні не поширювався з ідеологічних мотивів.

Ідеологічне протистояння систем і амбіційність чиновників, внаслідок чого свідомо нехтувались об'єктивні умови розвитку та існування кооперативних структур, а можливо, й нерозуміння політичними владними структурами природи і суті кооперації, стримували розвиток кооперації в країні загалом і, передусім у сільському господарстві.

Адміністративно-командна система управління економікою тривалий час створювала для вчених такі умови, в яких вони змушені були досліджувати проблеми кооперативного руху і пов'язувати ці дослідження лише зі споживчою кооперацією та колгоспним типом виробничої кооперації. Саме в цьому вбачалась суть кооперації в СРСР й в Україні зокрема. Тому проблеми теорії і практики кооперації у вітчизняній науці розглядалися фрагментарно. Майже повністю заперечувалася будь-яка роль кооперації як засобу розв'язання

низки економічних і соціальних проблем країни, а зрадницька позиція авторів деяких праць завдавала більше шкоди, ніж сприяла розвитку кооперативного руху. Очевидно, що позитивні аспекти “кооперативного плану”, а також ідеї й рекомендації О. Чайнова могли бути зреалізовані, а їхні наслідки були б значущими, якби в ідеологічному плані було б усвідомлено, що кооперація може розвиватись лише за певних умов, зокрема таких, як наявність вільних товаровиробників і підприємців; сприятливі правові відносини і правовий захист виробника з боку держави; підтримка державою розвитку кооперативних відносин за допомогою гнучкого економічного механізму і прийнятої податкової системи.

І лише з часом, в умовах великомасштабного виробництва та потреби докорінної зміни системи економічних відносин в агропромисловому комплексі, що зумовлено необхідністю захисту бізнесових інтересів сільськогосподарських товаровиробників та надання їм різних видів допомоги, у країні активізувалися дослідження, спрямовані на відродження кооперації та її кооперативних структур у сільському господарстві.

Результати подальших досліджень проблем кооперації викладені в працях сучасних українських науковців. Дослідження О. Крисального, А. Римарука, М. Маліка, В. Зіновчука, Л. Молдаван та інших були націлені на розвиток міжгосподарської кооперації й відображали її економічну доцільність у період посиленого розвитку міжгосподарських зв'язків та глобалізації економіки. Вони розглядали кооперацію як *прогресивну форму суспільно-корисної діяльності, що постійно розвивається*. Усі ж наступні дослідження пов'язані лише з її організаційною формою — кооперативом, адже за своїм змістом кооперація є найважливішою формою господарювання.

Таким чином, ідея кооперації, яка потрапила в нашу країну із Заходу, рухалася складним і суперечливим шляхом. Над її втіленням у життя працювали представники багатьох течій суспільної думки, що дотримувалися різних теоретичних засад і мали різні погляди щодо майбутнього устрою країни. Мислителі соціалістичної орієнтації сприймали кооперацію і кооперативну ідею як інструмент захисту інтересів трудящих і як можливий засіб суспільних змін — побудову нового кооперативного суспільства.

Запитання для самоконтролю

1. Які основні законодавчі акти сприяли розвитку кооперації в Україні наприкінці XIX ст.?
2. Що сприяло розвитку кооперації в Україні на початку XX ст.?

3. *Що спільного і які відмінності у розвитку кооперації Східної та Західної України?*
4. *Які принципи кооперації були порушені в процесі колективізації?*
5. *Які негативні наслідки колективізації позначилися на розвитку кооперації в Україні?*
6. *Які цінні ідеї та пропозиції, викладені у працях з розвитку кооперації М. Зібера, залишаються актуальними і нині?*
7. *З яких позицій досліджував проблеми кооперації С. Подолинський?*
8. *Яка ідеологія домінувала у теорії кооперації К. Паньківського?*
9. *Які кооперативні ідеї пропагував і відстоював М. Левицький?*
10. *Основна місія і роль кооперації в працях А. Жука.*
11. *Що нового вніс в розвиток кооперативної теорії К. Коберський?*
12. *Значення наукових досліджень і заслуги М. Туган-Барановського в розвитку кооперації в Україні.*
13. *Які відмінності щодо напрямів розвитку кооперації у поглядах О. Чаянова і М. Туган-Барановського?*
14. *У працях яких вчених кооперація розглядається на рівні між-господарських підприємств?*

Тема 5

ЗМІСТ КООПЕРАЦІЇ — СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

- 5.1. *Економічні взаємовідносини — підґрунтя розвитку кооперації*
- 5.2. *Поняття кооперації в тлумаченні сучасних українських вчених*
- 5.3. *Кооперація як соціально-економічне явище*

5.1. Економічні взаємовідносини — підґрунтя розвитку кооперації

Філософський підхід до вивчення суті й механізму реалізації нашого буття дає змогу зробити висновок щодо існування нескінченної кількості причинно-наслідкових зв'язків у природі та суспільстві. Зв'язки притаманні всім сферам соціально-економічної діяльності людини. Як зазначав видатний німецький філософ Г. Гегель, кожна конкретна річ перебуває в різних відносинах з іншими. Ці відносини постійно розвиваються і модифікуються, ускладнюються і спрощуються — відбувається процес їхньої диверсифікації.

Відносини утворюють системи різного ступеня складності з відповідних елементів. Одні й ті ж відносини можуть бути властивими для всіляких речей або різними. Вони такі ж багатогранні, як і речі з їх властивостями. Розглядаючи річ або об'єкт, необхідно виходити з того, що існують його внутрішні відносини, а також зовнішні взаємовідносини з іншими об'єктами.

Сутність відносин надзвичайно багатогранна. Вони існують в економіці, політиці, правовому полі та на побутовому рівні. Внаслідок своєї формальної аморфності деякі види відносин ототожнюються і не мають чіткої визначеності. Передусім це стосується категорій “виробничі відносини”, “економічні відносини”, “відносини власності” тощо.

Відомий економіст, автор трудової теорії вартості К. Маркс уживав категорію “виробничі відносини”, виходячи з потреб суспільного виробництва і обміну. Люди не можуть виробляти, не об’єднуючись певним чином для спільної діяльності та взаємного обміну результатами своєї діяльності. Щоби виробляти, вони вступають у певні зв’язки й відносини, і лише в межах цих суспільних зв’язків і відносин існує їх відношення до природи. Виробничі відносини він визначав як взаємодію людей у процесі виробництва матеріальних благ.

Суспільні відносини людей у виробництві М. Туган-Барановський трактував як виробничі відносини у межах їхньої господарської діяльності, у сфері вільного господарства, що історично розвивається.

Деякі вчені вважають, що тип виробничих відносин характеризується формами власності на засоби виробництва. Форма власності безпосередньо визначає спосіб з’єднання чинників виробництва, а також організацію господарювання, місце і роль власника в управлінні ним. На рівні первинних ланок виробництва, окремих підприємств і підприємців форма власності прямо визначає економічний та юридичний статус суб’єктів виробництва, який може бути неоднаковим і, відповідно, результативність виробництва у кожному конкретному випадку буде різною. Адже саме форма власності створює сприятливі умови або перешкоджає прийняттю суб’єктами господарювання найраціональніших рішень у виробничій та комерційній діяльності, від чого в кінцевому підсумку залежить увесь економічний потенціал суб’єкта господарювання.

З розвитком в Україні ринкових умов, передусім в аграрному секторі економіки, у відносинах власності набули чинності дві форми: приватної та державної. Але для розвитку підприємництва та розширення його економічних можливостей на даному етапі більш прийнятною є приватна. Вона, своєю чергою, може існувати в індивідуальній, сімейній та колективній формах, де, в принципі, власність усе одно є приватною, а дещо видозмінюється лише форма її використання (сімейна, колективна, групова тощо). У такому випадку система взаємовідносин реалізується через систему паїв кожного з власників землі й майна.

Іноді вирізняють ще й підприємницьку власність, а також власність на умови та результати товарного виробництва. Проте такий підхід не є принциповим: в обох випадках власність може мати як державну, так і приватну форму. Крім того, власник дрібного підприємства є одночасно і виробником продукції, і підприємцем, а його трудова приватна власність є підприємницькою.

Систему відносин можна розглядати як виробничі відносини між суб’єктами господарювання, якщо економічні потреби та інтереси власника передбачають отримання з об’єктів власності їх корисних

властивостей і доходів за допомогою чинних відносин володіння, розпоряджання і використання об'єктів власності. А це є не що інше, як виробничо-економічні відносини, які в кінцевому підсумку переходять у діяльну форму привласнення засобів виробництва і результатів господарської діяльності.

Матеріальна виробнича діяльність людей — основа виникнення й розвитку виробничих зв'язків і відносин. За своєю суттю людина є соціальною істотою, а сфера матеріального виробництва ідеально сприяє прояву цієї соціальності. Майже на всіх етапах розвитку людства виробництво мало колективний характер, здійснювалось групами людей. Колективний характер праці зберігся і в сімейному укладі, реалізуючи й розвиваючи її суспільний поділ і одночасно виробничі зв'язки між людьми. З поглибленням поділу праці кожний виробник все більше залежав від інших, одержуючи від них сировину, засоби виробництва й збуваючи продукцію. Рух товарів, засобів і продуктів супроводжувався виробничими зв'язками, основу яких становили потреби та інтереси людей. Виробничі зв'язки, які існують між людьми в процесі суспільного виробництва, називаються **виробничими відносинами**.

Виробничі відносини існують як об'єктивна реальність. Це підтверджують результати спостереження за рухом продуктів праці у суспільстві, які в умовах товарно-грошових відносин функціонують у формі товарів, є речовими носіями виробничих відносин, а виробничі відносини є суспільною формою буття цих продуктів і товарів. Виробничі відносини виявляються в будь-якому суспільстві не лише на мікроекономічному рівні й не лише в процесі виробничої діяльності людей. Вони мають місце і під час формування та функціонування продуктивних сил, перебуваючи з ними в нерозривному зв'язку. Ці продуктивні сили є речовими носіями виробничих відносин. Тому рівень розвитку і форма функціонування продуктивних сил віддзеркалюють рівень розвитку і характер виробничих відносин між людьми.

Людина завдяки своїй праці є субстанцією виробничих відносин. Саме вона є основою існування продуктивних сил і виробничих відносин. Здатність до праці, якою наділені люди, робить їх головним чинником продуктивних сил, що здійснює виробничі відносини у виробничому середовищі. Водночас виробничі відносини характеризують структуру виробничих зв'язків між окремими суб'єктами, які об'єднані в єдине ціле — суспільне виробництво. Тому саме на ґрунті виробничих відносин і відбувається розвиток руху продуктів праці у суспільстві. Через це на мікрорівні, крім виробничих відносин, існують також відносини розподілу, обміну й споживання, які також є складовими економічних відносин (рис. 5.1).

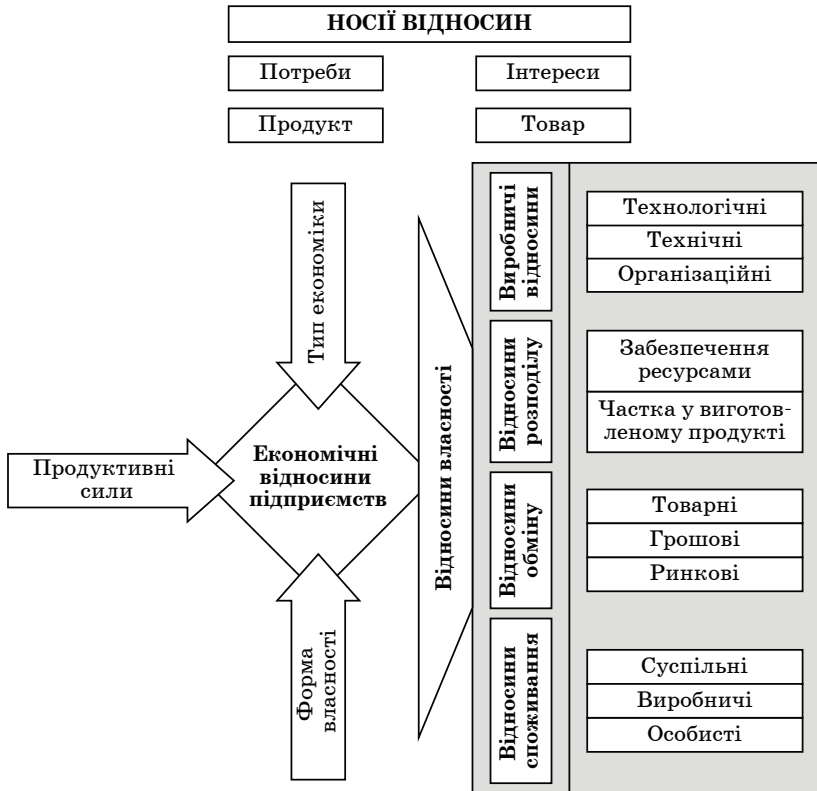


Рис. 5.1. Формування виробничих відносин на мікрорівні

У процесі виробництва відбувається взаємодія людини з природою, під час якої вона, використовуючи засоби виробництва, пристосовує елементи природи до своїх потреб. При цьому люди вступають у різні відносини, наприклад, відносини, обумовлені технічним поділом праці між різними спеціальностями; відносини між різними підрозділами підприємства; між працівниками, що виконують послідовно взаємопов'язані виробничі операції, тощо. Ці відносини називають *технічними*. До них також належать: внутрішньогосподарські відносини між підрозділами аграрного підприємства щодо організації виробництва кінцевої продукції, матеріально-технічного забезпечення, оренди засобів виробництва тощо; внутрігосподарські відносини між працівниками аграрного підприємства з метою організації праці й виробництва, створення безпечних умов і відповід-

ної оплати праці, впровадження оренди та надання соціальних послуг.

Виробничі відносини безпосередньо визначаються технікою, технологією та організацією виробництва. Вони значною мірою залежать від досвіду, кваліфікації інженерно-технічного персоналу та керівного складу підприємства. В основу цих відносин покладено форму власності на засоби виробництва, рівень розвитку демократичних свобод, систему інтересів і стимулів, терміни виконання робіт, забезпеченість виробництва матеріальними ресурсами, форму і рівень організації праці, ставлення працівників до виконання своїх технологічних і професійних обов'язків, їх відповідальність за виконану роботу. Результати досліджень діяльності багатьох фірм, проведених в інституті Карнегі (США), засвідчили, що успіх фірми лише на 13 % залежить від технічної озброєності виробництва і кваліфікації кадрів, а на 87 % — від ставлення людей до роботи і відповідного рівня розвитку внутрішніх відносин.

Основною забезпечення послідовності й логіки здійснення технологічного процесу в сільському господарстві є технологічні карти, де розраховані та обґрунтовані необхідні комплекси машин, засоби та предмети праці, встановлені терміни виконання робіт з організації посіву, догляду і збирання врожаю, а також зазначено хто, коли і якими засобами буде виконувати ту чи іншу операцію технологічного процесу. В такий спосіб не лише здійснюється взаємодія людини з природою, а й відбувається процес формування технічних відносин і зародження елементів виробничих зв'язків між окремими виконавцями та підприємством.

Можна спостерігати систему *технологічних відносин* і між окремими групами працівників, що виконують вужче коло обов'язків. Велике значення при цьому має ступінь раціональності організації трудових відносин у технологічному процесі, побудованих на загальних принципах пропорційності, ритмічності, синхронності й безперервності. Наприклад, на посіві зернових чи садінні картоплі одна група людей забезпечує підготовку посівного чи садивного матеріалу, друга — завантажує транспортні засоби і доставляє на поле необхідні матеріали, третя — займається безпосередньо сівбою чи садінням.

Розподіл функцій між окремими працівниками за умови дотримання ритмічності й безперервності процесу дає можливість повною мірою застосувати знання і досвід та зосередити відносини між людьми безпосередньо в межах однієї операції. Такі відносини мають бути організовані дуже чітко з тим, щоби технологічний процес відбувався безперебійно і з найменшими втратами робочого часу. Для цього необхідно налагодити співробітництво (кооперування) між окремими групами у виконанні технологічного процесу і використанні техніки.

Важливим елементом технічних відносин є взаємодія людей з технічними засобами. Своєчасне та якісне проведення механізатором технічного догляду і ремонту машин й механізмів, щоденний профілактичний огляд та усунення дріб'язкових несправностей забезпечують утримання техніки в робочому стані протягом усього терміну експлуатації. Практика засвідчує, що в механізаторів з кваліфікацією на рівні першого класу техніка завжди перебуває в робочому стані, внаслідок чого продуктивність їхньої праці на 10 — 15 % вища, ніж у працівників з нижчим рівнем кваліфікації.

Технічні відносини існують у тісному зв'язку з економічними відносинами, які є об'єктом вивчення економічних наук. Завданням останніх є обґрунтування вибору із запропонованих способів чи засобів найбільш економічно вигідного. Критерієм такого вибору є максимальна економія затрат живої й уречевленої праці на виробництво продукції.

Просування продуктів від виробника до споживача в безпосередній формі чи через посередника визначається, передусім, виробничими зв'язками, їх станом і потребою на макроекономічному рівні. Наприклад, якщо продукція виробника, який виробляє засоби виробництва, буде необхідною іншому виробнику, який використовує її як засіб виробництва, то завдяки відносинам розподілу й обміну вона опиниться саме у споживача. Своєю чергою, цей виробник передасть свою продукцію іншому виробникові, який використовує її в процесі виробництва або вона буде спожита ним безпосередньо.

Рух товарів у суспільстві відбувається не стихійно, а за законами ринкової економіки, де регулювальними чинниками є попит і пропозиція. Цей рух характеризується наявністю зв'язків, напрям і характер яких обумовлюється лише економічними відносинами, які в умовах розвинутої, навіть ринкової, економіки чітко регулюються державою. В умовах індивідуальної господарської діяльності, де засоби виробництва і робоча сила належать одній особі, виробничих відносин не існує. Тут відбувається лише взаємодія між людиною і засобами виробництва.

Отже, виробничі відносини як зв'язки між людьми, що виникають у процесі виробництва, є результатом кооперації праці окремих працівників на підприємстві. Підприємство, по суті, є посередником у виробничих відносинах між його працівниками. На рівні підприємства їх характеризує поєднання робочої сили із засобами виробництва. Але підприємство як колективний виробник, вступаючи у виробничі зв'язки з іншими підприємствами, може кооперуватися задля виробництва, розподілу, обміну і споживання виготовленої продукції. З іншими підприємствами воно може налагоджувати контакт з метою кооперації праці у виконанні певної операції чи ви-

робничого процесу при виробництві кінцевої продукції, готової до споживання. Тут також виявляються відносини розподілу, обміну і споживання. А це — не що інше, як економічні відносини, які охоплюють організаційно-економічні й техніко-економічні складові, завдяки чому й здійснюються відносини розподілу, обміну і споживання на такому рівні.

Як речова форма розвитку продуктивних сил техніко-економічні відносини формуються у процесі спеціалізації, кооперування, комбінування і концентрації виробництва, а також обміну діяльністю. Вони розгортаються відносно відокремлено від економічної власності й посідають проміжне місце між продуктивними силами і виробничими відносинами. Найбільш динамічним елементом техніко-економічних відносин є розвиток спеціалізації та кооперації в межах одиничного поділу праці як на національному, так і на інтернаціональному рівнях.

Відносини розподілу — це відносини, що виникають між людьми, між підприємствами та організаціями у сфері розподілу як факторів виробництва, так і виготовленої продукції. Основним завданням на цьому етапі є визначення частки кожного виробника у виготовленій продукції та забезпечення необхідних умов безперервного розвитку її виробництва. Лише прямиий зв'язок між виробництвом та розподілом на ґрунті повного задоволення інтересів виробників у розвитку виробництва може забезпечити суспільне виробництво й покриття потреб суспільства. Такий розподіл продукції є результатом взаємодії як економічних відносин, так і соціальних чинників (рис. 5.2).

Відносини обміну — це відносини, що складаються між людьми у сфері обігу товарів. Завдяки цим відносинам відбувається просування продукції від виробника до споживача, в процесі якого здійснюється еквівалентний обмін продукцією між різними виробниками з урахуванням затрат праці. У сфері обміну діє один головний чинник — співвідношення попиту і пропозиції.

Відносини споживання виникають між людьми з приводу споживання як чинників виробництва, так і виготовленої продукції. Вони неможливі без реалізації різноманітних відносин виробництва, оскільки виробництво і споживання є двома сторонами одного й того ж процесу суспільного виробництва, в якому беруть участь усі структурні підрозділи виробничого і соціального спрямування.

На цих етапах макроекономічного рівня чітко виявляються організаційно-економічні, техніко-економічні та кредитно-фінансові відносини, притаманні підприємствам, що кооперуються. Такий підхід загалом відповідає поглядам О. Крисального щодо виокремлення:

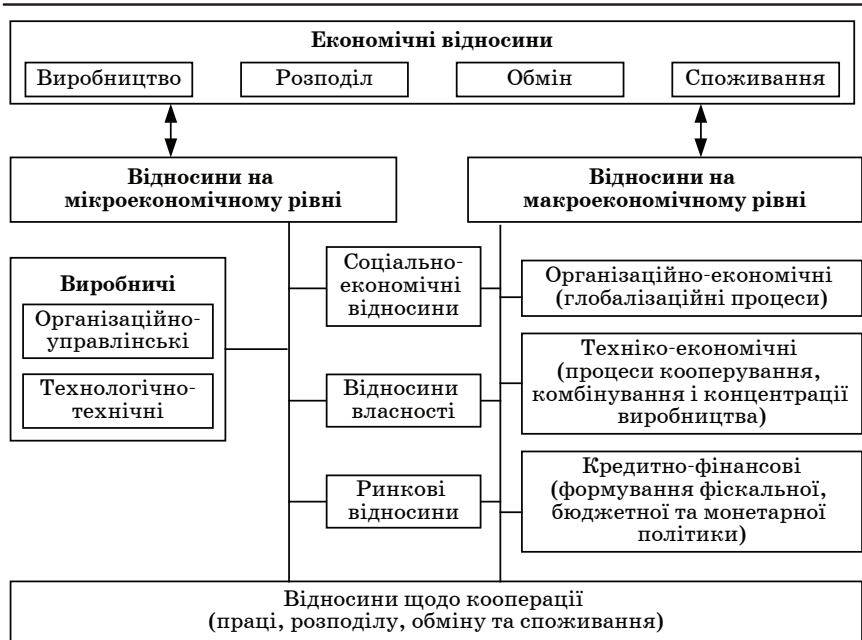


Рис. 5.2. Система економічних відносин на мікро- і макрорівнях

організаційно-управлінських, виробничо-технологічних та фінансово-економічних відносин. Вони охоплюють усі стадії формування і функціонування суспільного виробництва — від прийняття рішення про співробітництво підприємств та їх участі у спільній діяльності до завершення розподілу одержаних результатів.

Відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання є замкнутою системою, яка по суті відображає дію різних учасників за єдиним принципом співробітництва і на основі кооперації праці, внаслідок чого відбувається кругообіг продукту в суспільстві й забезпечується безперервний розвиток суспільного виробництва. Відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання визначаються рівнем розвитку економічних відносин, які обумовлюють співробітництво партнерів або, іншими словами, їх кооперацію, яка значною мірою залежить від існуючих політичних, правових та ідеологічних умов.

Історія та аналіз розвитку суспільства засвідчують значний вплив на економічні відносини ідеологічного чинника, незважаючи на вторинне походження останнього. Ідеологічні відносини можуть прискорювати або затримувати розвиток економічних відносин, стимулювати або гальмувати їх залежно від напрямку дії. Водночас реальним

є й зворотний зв'язок — зі зміною економічного базису змінюється і надбудова.

Економічна свобода, можливість вільного вибору сфери господарської діяльності, самоутвердження та реалізація особистості втілюються в життя лише на основі державної політики з її відповідними установами, ідеологією, політичними та юридичними поглядами.

Аграрне виробництво, як і виробництво загалом, охоплює велику кількість підприємств, організацій та установ, які об'єднані в одну складну економічну систему. Між ними виникають виробничі зв'язки, які об'єднують виробників за інтересами. Ці зв'язки є надзвичайно різноманітними і можуть бути пов'язані з організацією й технологією виробництва, обміном і споживанням продукції, наданням послуг та консультацій тощо.

Відносини реалізуються через економічні інтереси відповідних суб'єктів, які вступають у певні зв'язки. Такі взаємовідносини виявляють економічну зацікавленість виробників у спільній діяльності та одержанні максимального ефекту від використуваних засобів виробництва.

Тісні економічні відносини в аграрному секторі можуть виникати між партнерами при закупівлі сільськогосподарської техніки і знарядь, мінеральних добрив, насіння та інших засобів виробництва; переробці й збуті продукції, що виробляється на продаж як товар; організації ремонту і прокату техніки, розсадників, племінних, дослідних й показових полів, ферм та господарств; отримання дешевого кредиту на виробничі потреби; забезпеченні консультативно-дорадницько-інформаційними послугами; науковому забезпеченні та супроводі. Вдосконалення і реалізація цих взаємовідносин є міцним підґрунтям для розвитку кооперації саме в агропромисловому комплексі.

Для аграрного сектору економіки України особливе значення мають аспекти, пов'язані з економічними відносинами. За умов платіжної кризи і дефіциту матеріально-технічних ресурсів найраціональніше використання земельних і майнових паїв, одержаних членами і працівниками колишніх підприємств агропромислового комплексу після їх реформування, забезпечується кооперативною формою організації виробництва. Саме кооперація дає змогу зберегти масштабність останнього, що є важливою передумовою ефективного розвитку аграрного сектору економіки України. У цьому зв'язку варто згадати, що М. Туган-Барановський вважав кооперацію одним із наріжних каменів збереження молодих паростків української волі, національного відродження української державності.

5.2. Поняття кооперації в тлумаченні сучасних українських вчених

Як засвідчують літературні джерела, багато дослідників—кооператорів в основу визначення поняття “кооперація” покладають її організаційну структуру — кооператив, інші розглядають її як процес, а дехто — як явище, однорідність кооперативів тощо.

Основною причиною невизначеності методологічних підходів є аморфність концепції кооперації. Саме з цієї причини до цього часу існують економічно неконкретні трактування поняття “кооперація” в наукових працях та його недосконала інтерпретація в першоджерелах. Як уже зазначалося, об’єктивною умовою посилення невизначеності поняття й суті кооперації було те, що тривалий час у вітчизняній науці дослідження даної проблеми тісно пов’язували лише зі споживчою кооперацією та колгоспно-кооперативним рухом. Наукові дослідження розвитку і суті кооперації не мали комплексного характеру. У наукових установах дослідження здійснювалося лише фрагментарно, в межах однієї проблеми. Тривалий час питання кооперації розглядалися з позиції власності на засоби виробництва. Майже повністю заперечувалося будь-яке значення кооперації як засобу розв’язання низки економічних і соціальних проблем країни, а зухвала позиція окремих праць більше завдавала шкоди, ніж сприяла розвитку кооперативного руху.

Відомо, що термін “кооперація” походить від лат. слова *cooperatio*, що означає “співробітництво”, або “співпраця”. Такого підходу дотримуються більшість економістів-аграрників, дослідників проблем кооперації (В. Апопій, І. Буздалов, В. Гончаренко, В. Зіновчук, С. Злупко, А. Крашенков, О. Крисальний, А. Луцак, М. Малік, Л. Молдаван, А. Римарук, Є. Серова, та ін.). Однак у поняття “кооперація” вони вкладають різний зміст.

Так, упорядники “Словника іншомовних слів” трактують кооперацію як одну з форм організації праці, коли багато осіб спільно беруть участь в одному і тому ж процесі, або в різних, але пов’язаних між собою процесах праці. Вони розглядають кооперацію як організаційну структуру, що є підприємством. Об’єднання ж людей зумовлено потребою спільного виконання окремих технологічних процесів виробництва. Отже, згідно цієї логіки, кооперація може існувати як у загальному виробництві, так і на певних його стадіях. Головним і визначальним тут є лише співробітництво людей. Таким чином, у визначенні наголошено лише на організаційних засадах кооперації, але не відтворено умови її розвитку, не характеризується кооперація як співробітництво з огляду виробничих відносин.

Подібних поглядів дотримуються і упорядники “Економічної енциклопедії”. Вони розглядають кооперацію як форму організації праці, за якої багато людей спільно беруть участь в одному і тому ж або різних, але пов’язаних між собою процесах праці”. При цьому посилаються на тлумачення поняття “кооперація праці”. Розбіжності у тлумаченні полягають лише в тому, що останні другою видозміною поняття “кооперація” подають самодіяльні добровільні колективні об’єднання робітників, службовців, дрібних виробників (у тому числі й селян), створені для досягнення загальної мети в різних галузях економічної діяльності.

В обох випадках поняття “кооперація” асоціюється з процесом формування і функціонування організаційної структури виробництва як складової системи суспільного виробництва, що передбачає поділ праці та її спеціалізацію, а разом з ними відтворює процес усупільнення.

Автори “Економічного словника” розглядають кооперацію як форму усупільнення праці, добровільне об’єднання людей для спільної господарської діяльності. У поняття “кооперація” вони вкладають і форму, і мету об’єднання людей, що визначається природою суспільного ладу. Відповідно автори поділяють кооперацію на виробничу, споживчу, кредитну, житлово-будівельну та інші види, виходячи з наявності однотипних кооперативів.

Термін “кооперація” у “Сучасній економічній енциклопедії” тлумачиться як добровільне об’єднання власності (різних об’єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності. Суб’єктами об’єднання, на думку авторів, мають бути дрібні товаровиробники, робітники, службовці, споживачі та ін. Посилаючись на дослідження М. Туган-Барановського, вони поділяють кооперацію на споживчу, збутову, виробничу, житлову, сільськогосподарську, промислову та кредитну. Безпосередньо у сфері виробництва виділяють виробничу, промислову та кооперацію праці, а у сфері обігу — споживчу й збутову. Інші види кооперації вони відносять до різних сфер, а кредитну — водночас і до сфери розподілу, вважаючи, що тип кооперації залежить від типу панівної економічної системи, насамперед, типу власності на засоби виробництва, політичного устрою, характеру класових суперечностей та інших чинників. Штучний поділ кооперації на соціалістичну і капіталістичну є нераціональним, оскільки її суть та зміст однакові за будь-яких соціально-економічних устроїв. Недоцільно розглядати також проблему кооперації з погляду власності на засоби виробництва, що спостерігається в багатьох працях. Такий підхід не можна вважати економічно коректним, адже процеси зміни форми власності й розвитку кооперації є по суті мимобіжними.

Розглядаючи суть терміна “кооперація”, Є. Серова зауважує, що в економічній літературі ним позначають два різнопланових поняття: кооперацію як всезагальну форму організації праці, необхідну для ефективного функціонування всієї системи суспільного виробництва, і як особливу форму організації виробництва — підприємство, добровільно об’єднані для досягнення спільної мети господарюючі суб’єкти. Авторка вважає, що обидва поняття достатньо тісно взаємопов’язані, оскільки на підприємстві присутні як кооперація праці, так і кооперація виробництва. Але не всяке кооперативне об’єднання, товариство, засноване на кооперації праці, дає вичерпну відповідь щодо змісту цього поняття, бо кооперація праці може бути досягнута і в інших формах, не на підставі кооперативної власності. Власне поєднання цих двох трактувань, на думку вченої, призвело до серйозних господарських прорахунків у аграрному секторі. Ототожнення “кооперативу” з “кооперацією праці” логічно призводило до того, що вони мали би існувати на одному підприємстві з набуттям горизонтальної концентрації виробництва. Це було запроваджено в практику колективізації в сільському господарстві.

Деякі авторитетні науковці, такі як А. Римарук, С. Прокопович, розглядаючи співпрацю і кооперування в різних галузях і напрямках, узагальнюють досвід розвитку кооперативних форм діяльності, присвячують свої праці дослідженню організаційних структур. На це певним чином впливають не лише законодавчо-правові акти, а й авторитет класиків, тлумачення якими поняття і суті кооперації є двозначним, нечітким. Зокрема, відомий аграрій-теоретик, професор О. Чаянов зазначав, що термін „кооперація” варто розчленувати на два поняття — “кооператив” і “кооперативний рух”, — і для кожного з них повинні бути знайдені визначальні ознаки. На жаль, його праця “Короткий курс кооперації” орієнтує нас лише на організаційну форму кооперації.

Однією з перших спроб узагальнити досвід розвитку кооперації під час переходу до ринкових умов господарювання в Україні та подати основні засади створення і функціонування сільськогосподарських кооперативів є колективна праця за редакцією М. Маліка. Автори вважають, що визначальною ознакою кооперації має стати віднесення того чи іншого кооперативу до певного її виду. Вони вирізняють окремі види кооперативів: споживчий, сільськогосподарський, ощадний і кредитний, виробничий тощо.

Отже, з одного боку, кооператив належить до відповідного виду кооперації, а з іншого — обумовлює певний вид кооперації. Двозначність у трактуванні поняття “кооперація” визнають і самі автори. Розгортаючи полеміку віднесення того чи іншого кооперативу до певного виду кооперації, вони зауважують, що інколи це буває проб-

лематичним і як приклад наводять кооперативне підприємство, утворене сільськогосподарськими товаровиробниками для забезпечення своїх потреб електроенергією або телефонним зв'язком, яке можна віднести і до споживчого, і до сільськогосподарського, і до малих структур. Отже, автори піддають сумніву сприйняття кооперації, як сукупності однотипних кооперативів, хоча в основу визначення поняття кооперації вони покладають її організаційну структуру — кооператив.

Одним із сучасних дослідників сільськогосподарської кооперації в Україні був О. Крисальний. Він також мав подвійний підхід до розгляду суті економічної категорії “кооперація”. Вчений сприймав її одночасно і як суспільну форму організації праці, і як специфічну форму організації суспільного виробництва. В обох випадках для визначення суті поняття “кооперація” він опирався на її організаційну структуру.

Вищим рівнем і складнішою формою кооперації у сільськогосподарському кооперативному русі, на думку О. Крисального, є міжгосподарська кооперація. Він вважав, що кооперація виконує подвійну функцію — економічну і соціальну. Економічну — тоді, коли на основі об'єднання зусиль товаровиробників створюються умови для значного підвищення ефективності використання їхнього виробничого потенціалу. Соціальну — як захист дрібних селянських господарств, членів кооперації в умовах ринкової економіки, де гостро розгорнута конкурентна боротьба за збут продукції.

Оригінальну думку з приводу розуміння поняття “кооперація” висловлює В. Гончаренко. Він розглядає кооперацію в контексті поняття “самопоміага” і вважає, що більшість народів світу знайшли вихід із скрутноі ситуації саме завдяки самопоміозі населення шляхом взаємодопоміаги на кооперативних засадах. Такий підхід до розуміння поняття “кооперація” сприймається радше не як підгрунття співробітництва, а як спосіб досягнення мети. Така думка має раціональний зміст, проте не враховує низку інших чинників, наприклад, організаційну структуру кооперації.

Поняттю “самопоміага” В. Гончаренко відводить надзвичайно важливу роль і вважає, що кооперативна ідея самопоміаги може стати тією національною ідеєю, яка об'єднає широкі верстви населення, громадські організації, політичні партії у прагненні підняти рівень життя українського народу. Він наголошує, що саме кооперативи стали однією з організаційних форм економічної самопоміаги населення. Цілков ймовірно, що йдеться не про самопоміагу особи як вирішення проблеми власними силами, а про те, що люди, об'єднуючись у кооперативні організації, передають окремі роботи виробничого процесу для виконання іншим і таким чином забезпечують

послідовне виконання всього технологічного процесу виробництва. Іншими словами, відбувається самодопомога особі через взаємодопомогу іншим.

Розглядаючи суть кооперації, В. Гончаренко припускається розбіжності в судженнях. Він стверджує, що термін “кооперація” застосовують, коли йдеться про кооперацію як процес об’єднання трудових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів для спільної праці й досягнення певної мети. Це стосується таких понять, як “кооперація праці”, “кооперування”, “міжгосподарська кооперація” та ін.

В основу ж понять “кооперація праці” чи “міжгосподарська кооперація” покладено співробітництво, що супроводжується низкою економічних відносин і явищ. Останні перебувають у взаємозв’язку з явищами природи, техніки, політичними, правовими, економічними та іншими чинниками, які можуть позитивно або негативно впливати на їх розвиток. Тому розглядати кооперацію як процес, а тим паче як економічний, на нашу думку, є не зовсім коректним, оскільки процес — це послідовна зміна стану, тісний зв’язок стадій розвитку, що наслідують одна одну і створюють безперервний єдиний рух.

Іншого значення В. Гончаренко надає поняттю кооперації, коли розглядає її як форму. Він вважає, що термін “кооперація” застосовується для позначення сукупності специфічних організаційно-правових форм — кооперативів. Якщо це сільськогосподарські кооперативи, йдеться про сільськогосподарську кооперацію; якщо це кредитні, — йдеться про кредитну кооперацію; якщо споживчі — йдеться про споживчу кооперацію. Тобто, маються на увазі кооперативи відповідного типу.

Наведену точку зору поділяє і колектив авторів книги “Історія кооперативного руху”. Вони вважають, що терміни “кооператив” і “кооперація” мають аналогічне змістове навантаження, але різні значення. Якщо під кооперативом розуміють окреме підприємство, організацію, то кооперація означає сукупність первинних товариств та їх спілок. Наприклад, кредитний кооператив — кредитна кооперація, споживчий кооператив — споживча кооперація, промисловий кооператив — промислова кооперація, житлово-будівельний кооператив — житлово-будівельна кооперація, сільськогосподарський кооператив — сільськогосподарська кооперація тощо. З цим твердженням важко погодитися, оскільки складно виглядатиме термін кооперація, якщо застосувати такий підхід до змішаних кооперативів.

Ґрунтовні дослідження феномену кооперації, її теоретичних засад і закономірностей розвитку здійснили вчені Львівської комерційної академії. Вони дійшли висновку, що кооперація — це

об'єктивний процес, закономірне явище, здатне забезпечити не лише певні позитивні зрушення у структурі соціального розвитку, але й визначити характер економічних відносин на демократичних принципах. Отже, кооперація є органічним структурним елементом нової економічної системи. Без кооперації неможливе нормальне функціонування народного господарства. Це ефективний засіб саморегуляції, балансування інтересів суб'єктів господарювання і в той же час дієвий спосіб вирішення внутрішніх суперечностей розвитку економічної системи.

Поєднуючи принципи різних формацій, кооперація залучає в процес господарського будівництва утворювальні можливості попередніх економічних форм, які історично ще не пережили себе і продовжують ефективно функціонувати. Саме кооперація — найбільш природний і доступний спосіб залучення широких верств населення до трансформаційних економічних процесів. Завдяки кооперації — важливі формі соціально-економічної самодіяльності населення — суспільне будівництво може перерости у всенародну творчість. Вчені слушно відводять чільне місце і надають великого значення кооперації для суспільства.

На відміну від М. Маліка, В. Зіновчука, В. Гончаренка та інших, вчені Львівської комерційної академії розглядають явище кооперації не як прояв економічних взаємовідносин, не як економічний феномен, що може розвиватися за певних сприятливих економічних, правових, політичних та інших умов, а як засіб для забезпечення певних зрушень у структурі соціального розвитку. Їй відводять місце і роль органічного структурного елементу нової економічної системи, що має стати ефективним засобом саморегуляції й балансування інтересів суб'єктів господарювання, відсутність якого унеможливило ефективне функціонування економіки країни.

Значний внесок у справу відродження істинної суті кооперації та кооперативного підприємства зробив учений-кооператор професор В. Зіновчук. Його дослідження ґрунтуються на засадах власного шляху України у розбудові організаційної структури кооперативного типу з використанням надбань зарубіжних учених і досвіду розвитку кооперативного руху в зарубіжних країнах.

Учений має особливий підхід і розглядає розвиток кооперації в нинішніх умовах з позиції групових дій сільськогосподарських товаровиробників як у сфері аграрного виробництва, так і в плані забезпечення гармонії виробничої та ринкової діяльності, в процесі яких вирішуються питання виробництва, збуту, перероблення продукції й стабільного забезпечення виробника матеріально-технічними ресурсами за мінімальними цінами. Концепцію розвитку кооперації з огляду групових дій і покладено В. Зіновчуком в основу визначення

кооперації як процесу добровільного об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можливо отримати за допомогою групових дій. Він стверджує, що лише цілеспрямовані дії групи суб'єктів, об'єднаних спільним економічним інтересом, становлять суть процесу кооперації.

Крім того, В. Зіновчук вважає, що визначення кооперації відображає її подвійну природу. Адже кооперація — занадто широке поняття, яке охоплює величезний спектр групових дій. Посилаючись на те, що існує кооперація праці, кооперація виробнича, міжгосподарська, міжгалузєва, міжрегіональна і навіть міжнародна, вчений визнає, що не кожна взаємодія вважатиметься кооперацією, а лише та, яка припускає існування регулярних, організованих і цілеспрямованих групових дій економічного характеру. Очевидно, В. Зіновчук має на увазі не що інше, як наявність виробничих чи економічних взаємовідносин.

За законодавством України, зокрема згідно із Законом України “Про сільськогосподарську кооперацію” зі змінами та доповненнями від 02.11.2000 р., сільськогосподарська кооперація — це система сільськогосподарських кооперативів, об'єднань, створених з метою задоволення економічних потреб членів кооперативу. Без сумніву, таке трактування сільськогосподарської кооперації спонукує економістів трактувати його, як поняття “кооперації” взагалі.

Суттєвого вдосконалення потребує тлумачення поняття “кооперація” в Законі України “Про кооперацію”. У цьому законодавчому документі її визначають, як систему кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів. Передбачена в законі методологія не в повній мірі відтворює сутність даного поняття. В основу трактування поняття “кооперація” покладено її форму — однотипні організаційні структури, які створюють систему кооперативних організацій, тоді як у довідкових джерелах і в економічній літературі термін “кооперація” означає співробітництво між людьми у процесі їхньої спільної господарської діяльності.

Як відомо, у процесі господарської діяльності між людьми як суб'єктами господарювання виникає потреба у співробітництві, під час якого виявляються виробничі та інші відносини; на нашу думку, вони є ототожненням кооперування. Кооперативні організації, щоб задовольнити економічні, соціальні та інші потреби своїх членів, у процесі господарської діяльності теж мають вступати у відносини з іншими організаційно-правовими виробничими і невиробничими структурами. Така співпраця між суб'єктами господарювання за своєю суттю є кооперацією.

Отже, у дослідженнях вчених (як класиків Н. Кондратьєва, М. Туган-Барановського, О. Чаєнова, так і сучасних авторів — С. Злупка,

А. Римарука, Є. Серової) кооперації справедливо відводиться визначальна роль у вирішенні важливих проблем соціально-економічного життя суспільства. Методологічний підхід до трактування поняття “кооперація” переважно ґрунтується на її організаційній структурі — кооперативі та його однотиповості.

Наприкінці 90-х років ХХ ст. з’явився новий науковий напрям у розумінні суті поняття “кооперація”. На думку деяких учених, *кооперація за своїм змістом є економічним явищем, суть якого полягає в економічних взаємовідносинах між партнерами щодо їх співробітництва для досягнення 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 необхідно створювати суспільству. *Організаційною ж формою кооперації є кооператив, який формується і функціонує на загальноприйнятих кооперативних принципах*.

Концептуальний підхід до кооперації ґрунтується на розумінні її як явища, для розвитку якого потрібні відповідні умови. Вплив цих умов на рівень розвитку кооперативних відносин виявляється в дії конкретних чинників, систематизованих авторами в такі групи:

- стабілізуючі (наявність і рівень розвитку інфраструктури, громадська думка щодо розвитку кооперації, ставлення держави до цього явища);
- збуджувальні (законодавчо-правова база, стабільність економіки країни, система оподаткування та податкові пільги, фінансово-кредитне обслуговування);
- організаційно-базові (мотивація, база та процедура створення кооперативів, спосіб залучення початкового капіталу, інформаційна, консультативна та науково-методична підтримка розвитку кооперації).

Виробничі відносини, що формуються на принципах співробітництва, за своєю суттю є кооперацією, а їхня кінцева мета — виробництво продукту, готового до вживання, або послуги для задоволення потреб. І не обов’язково, щоби партнерами були кооперативи. Це можуть бути підприємства будь-якого типу: кооперативи, товариства та інші господарські структури. Отже доцільно розглядати окремо зміст і форму поняття “кооперація”.

Узагальнюючи різні концептуальні підходи до розуміння поняття кооперації, можна виділити три течії поглядів вчених щодо даного питання:

- кооперацію розглядають як організаційну структуру, тобто добровільне об’єднання людей для спільної господарської діяльності, або одну з форм організації праці, за якій багато осіб спільно беруть участь в одному і тому ж процесі праці;

- кооперацію трактують як спосіб об'єднання зусиль і ресурсів, ототожнюють з існуванням сукупності аналогічних кооперативів;
- кооперацію визначають за змістом і формою. За змістом — це економічне явище, а за формою — кооператив. Для розвитку кооперації як явища, як системи економічних взаємовідносин необхідно створювати сприятливі економічні, правові й політичні умови, а формування і функціонування кооперативу відбувається на загальноприйнятих кооперативних засадах.

Течії розуміння вченими поняття кооперації схематично зображені на рис. 5.3.

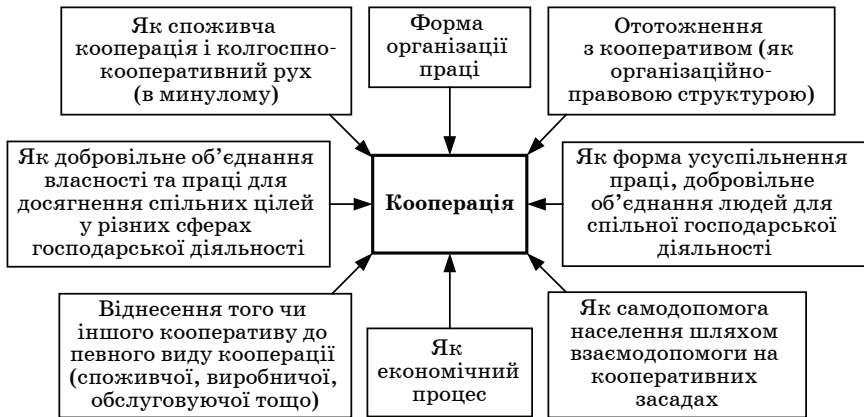


Рис. 5.3. Концептуальний підхід до дефініції кооперації

Не відкидаючи потреби вивчати кооперацію, ґрунтуючись на наведених підходах, незалежно від того, в якій формі це відбувається, автори поділяють погляди вчених, що належать до третьої течії. Тобто, сприймаючи кооперацію як економічне явище, її варто розуміти як розвиток системи взаємовідносин, що виникають між партнерами при реалізації їх спільних цілей, що дає підстави для визнання об'єктивної необхідності створення відповідної інфраструктури.

Такий підхід до розуміння кооперації є важливим з практичного погляду. Він підтверджує об'єктивну необхідність створення і розвитку інфраструктури як обов'язкової умови подальшого успішного функціонування цього явища. Адже для будь-якого явища — фізичного, хімічного, соціального, політичного — потрібні відповідні умови для його розвитку.

5.3. Кооперація як соціально-економічне явище

Щоби виробити єдиний методологічний підхід до розуміння поняття “кооперація”, необхідно об’єднати зусилля вчених для напрацювання теоретичних засад. Цей процес відбуватиметься впродовж певного часового інтервалу з використанням набутого досвіду і викладенням новітніх думок. Нині важливо розробити методологічні основи проблеми, вирішення якої може забезпечити формування і реалізацію кооперативної політики як на сучасному етапі, так і на перспективу.

Для всебічного тлумачення і виявлення суті терміна “кооперація” необхідно розглянути зміст і форму цього поняття. Пов’язувати останнє лише з організаційною структурою кооперації є, на наш погляд, недостатнім. Кооператив як організаційна структура, що віддзеркалює форму кооперації, може бути дієздатним лише у випадку, якщо виникнуть і сформується виробничі відносини як у самому суб’єкті підприємництва, так і ззовні, що відповідають потребам виробництва і здійснюються та розвиваються цілеспрямовано між господарчими суб’єктами як по горизонталі, так і по вертикалі.

Форма кооперації — це кооператив, первинна громадсько-господарська організація, добровільне об’єднання громадян зі спільним веденням будь-якої діяльності у формі різних підприємств, заснованих на приватній власності їх членів. При цьому кооперативи можуть співпрацювати з іншими залежно від потреб, мети і досягнення певних економічних та соціальних цілей. Домінуючим тут є об’єднання зусиль: одних — у виробничій діяльності, інших — у наданні послуг та вивільненні основних виробничиків від невластивих їм функцій. Наприклад, сільськогосподарський виробничий кооператив кооперується, з одного боку, з постачальницькими для забезпечення основного виробництва матеріалами, технічними засобами і сировиною, а з іншого — він вступає в економічні відносини з кооперативом, який переробляє сільськогосподарську продукцію. Отже, щоби кооперуватися, необхідно налагодити виробничі відносини на певних засадах і умовах. Виходячи з потреб виробництва, виникає ціла низка, а точніше система, виробничих відносин, які видозмінюються і самовідтворюються. А зміна форми виробничих відносин — це не що інше, як явище. *Кооперація як явище є більш динамічним, порівняно з розумінням її як форми.*

Як уже зазначалося, виробничі відносини, що формуються на принципах співробітництва, за своєю суттю є кооперацією, а їх кінцева мета — є виробництво продукту, готового до вживання, або послуги для задоволення потреб. І не обов’язково, щоби партнерами були

кооперативи. Це можуть бути підприємства будь-якого типу: кооперативи, товариства та інші господарські структури.

Концептуальний підхід до кооперації повинен ґрунтуватись на розумінні її як явища, для розвитку якого, як і для розвитку будь-якого явища (хімічного, біологічного, фізичного, економічного, природного тощо), потрібні відповідні умови. Вплив цих умов на рівень розвитку кооперативних відносин виявляється в дії конкретних чинників, які можуть бути систематизовані за групами (рис. 5.4).

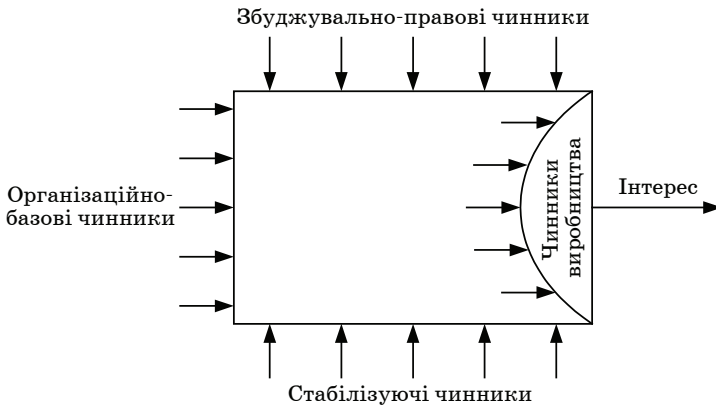


Рис. 5.4. Чинники, що формують модель кооперативних зв'язків у агробізнесі

Чинники виробництва:

- забезпеченість засобами, матеріалами й ресурсами;
- потреба та попит продукції;
- кількість і якість продукції;
- термін реалізації;
- умови виробництва та реалізації продукції.

Організаційно-базові чинники:

- мотивація та база створення кооперативу;
- процедура створення кооперативу;
- спосіб залучення початкового капіталу;
- консультативна, інформаційна та науково-методична підтримка розвитку кооперації.

Збуджувально-правові чинники:

- законодавчо-правова база розвитку кооперації;
- наявність правових гарантій і захист власності;

- стабільність економіки країни;
- система оподаткування та податкові пільги;
- доступність щодо виду діяльності;
- фінансово-кредитне обслуговування.

Стабілізуючі чинники:

- наявність і рівень розвитку інфраструктури;
- ступінь рівності можливостей для розвитку різних організаційних форм;
- громадська думка щодо розвитку кооперації;
- ставлення держави до цього явища;
- рівність можливостей у конкуренції з державними підприємствами.

Надзвичайно слабкими щодо розвитку кооперації в АПК є *організаційно-базові чинники*. Здається, є досвід, мотивація і база, проте моделі, структури, напрями і процедури створення кооперативів достатньою мірою не відпрацьовані. Не розгорнуто консультативну, інформаційну та науково-методичну роботу. Набутий досвід розвитку кооперації в минулому не пристосований до нинішніх умов через психологічну неготовність працівників до пошуку нетрадиційних форм організації праці й виробництва, надто під час занепаду аграрного сектору (сприйняття нових організаційних структур є болісним, ризикованим і непевним).

Збуджувально-правові чинники — це складові середовища, в якому функціонує кооператив і його елементи. Основним чинником, безумовно, є закони, а точніше правова база, згідно з якими держава регулює відносини з кооперативами. На жаль, Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію”, який регламентує правові умови діяльності кооперативів та їх об’єднань у сільському господарстві, ще не наповнений низкою правових гарантій.

Правова база розвитку кооперації — це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення кооперативів, їх правові та організаційні форми, особливості організації виробництва і взаємовідносин у забезпеченні ресурсами, збуті продукції, системи оподаткування, відносин між державою і кооперативами, кооперативів між собою, закріплення правових гарантій щодо відчуження власності.

Потужною силою розвитку кооперації можуть стати стабілізуючі чинники, насамперед, *ставлення держави до кооперативів*. На жаль, держава більше тягнє до підприємств, як до своєї власності, ніж до кооперативів. Держава може взяти їх під опіку і за умови збитковості випуску необхідної суспільству продукції надавати таким підприємствам дотації або інші пільги. При цьому з боку державних підприємств виявляється монополізм у всіх його варіантах, який

чинить перешкоди на шляху формування конкурентного середовища, що спричиняє певні обмеження і в діяльності кооперативів. У розділі “Держава і кооперативи” Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” передбачено “контроль за окремою діяльністю кооперативу...” з боку відповідних органів державної влади. Не можна бути впевненим, що цей контроль не переросте в пряме втручання органів державної влади у діяльність кооперативу.

Підсумовуючи викладене, можна зробити деякі узагальнення.

Кооперація — це економічне явище, що проявляється у взаємовідносинах між партнерами щодо їхньої співпраці для досягнення спільної мети за менших питомих затрат ресурсів на основі взаємної вигоди для всіх учасників і задоволення інтересів кожного.

Для розвитку кооперації, як і будь-якого іншого явища, необхідні сприятливі умови. Це, передусім:

- визнання державою демократичного характеру виробництва, за якого можливий вільний вибір і здійснення будь-якого виду економічної діяльності;
- правовий статус захисту кооперативів і скасування будь-якого державного втручання в їхню господарську діяльність;
- визнання і функціонування різних форм власності, в тому числі й приватної;
- наявність гнучкого економічного механізму та пільгової податкової підтримки;
- підтримка державою спрямування стосовно конкретних форм кооперації й широка популяризація її переваг;
- цільова кредитна допомога держави у становленні кооперативів, розумне поєднання соціально-економічних інтересів держави та учасників кооперації.

Отже, не відкидаючи загалом усієї багатоманітності можливостей і потреб вивчати кооперацію на основі різних підходів, найбільш доцільно розглядати її з позиції економічної теорії як соціально-економічну категорію.

Запитання для самоконтролю

1. Що Ви розумієте під відносинами?
2. Охарактеризуйте види і складові системи відносин.
3. Які відносини формуються на мікрорівні?
4. Які відносини формуються на макрорівні?
5. Розкрийте сутність відносин власності.
6. Що таке економічні відносини?
7. Чи можна вважати кооперацією сукупність первинних галузевих кооперативів і спілок?

8. Чому поняття кооперації є аморфним?
9. Що таке форма кооперації?
10. Що таке зміст кооперації?
11. З приводу яких видів діяльності між партнерами аграрного сектору можуть виникати економічні відносини?
12. Які концептуальні підходи до розуміння дефініції кооперації Вам відомі, в чому виявляється їхня сутність?
13. Які групи чинників формують модель кооперативних зв'язків у агробізнесі?
14. Які чинники формують групу збуджувальних?
15. Які чинники належать до організаційно-базових?
16. Які чинники є стабілізуючими?
17. Розкрийте сутність концептуального підходу до кооперації як до явища.
18. Дайте визначення кооперації як економічного явища.

Тема 6

ПРАВОВІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ

- 6.1. *Діалектика формування правових засад розвитку світової кооперації*
- 6.2. *Правове забезпечення становлення аграрної кооперації в Україні*
- 6.3. *Внутрішнє правове становище кооперативів*

6.1. Діалектика формування правових засад розвитку світової кооперації

Незважаючи на те, що в Україні набутий власний досвід організації сільськогосподарських кооперативів як організаційно-правової форми реалізації економічних інтересів сільськогосподарських виробників, але з огляду правового забезпечення їх функціонування в ринкових умовах явно було недостатньо. Тому вивчення зарубіжного спадку з даної проблеми має важливе значення для майбутнього розвитку кооперації в нашій країні.

Перший закон про кооперативи був прийнятий в Англії у 1852 р. Він узаконив діяльність кооперативів у сфері бізнесу. Це був перший суспільний акт, що спонукав до розвитку економічної діяльності підприємницької структури на основі правової кооперативної бази. Відтоді багато країн світу розробили і прийняли низку нормативно-законодавчих актів, які утверджували й розширяли правову основу функціонування кооперативів як бізнесових організацій. Проте розвиток кооперативного законодавства відбувався надто повільно, мав певні недоліки й зазвичай не відповідав рівневі економічних відносин як у самому кооперативі, так і розвитку підприємництва.

Значний вплив на формування правових підвалин майбутніх кооперативів мав прийнятий в Америці у 1922 р. Закон Кеппера—Воль-

стеда. Цей акт узаконював права фермерів щодо об'єднання і продажу сільськогосподарських продуктів через кооператив. Він сприяв усуненню конкуренції між сільськогосподарськими виробниками через їхню колективну діяльність у маркетинговому кооперативі, не порушуючи будь-яких інших законів.

Позитивним аспектом цього закону було те, що він надавав дозвіл на утворення асоціацій виробників сільськогосподарських продуктів. Члени таких асоціацій мали бути залученими до виробництва сільськогосподарських продуктів в якості фермерів і колективно обробляти сировину, готувати продукти для ринку та займатися їхньою реалізацією. Законом передбачалася можливість об'єднання кооперативів для створення спільних асоціацій, а також укладання маркетингового контракту з їхніми членами.

Разом з тим, цей закон мав і певні застереження щодо організації та функціонування кооперативу. Він не дозволяв жодному членові кооперативу мати більше одного голосу в органах управління, незважаючи на кількість акцій, якими він володіє, або розміру пайового капіталу. Обмежувався також розмір річних дивідендів на акції або пайовий капітал на рівні 8 % їхньої загальної вартості. Кооперативу також заборонялося торгувати продуктами сторонніх осіб, якщо вартість цих продуктів перевищувала вартість проданих продуктів його членів.

У 1926 р. в США був прийнятий Закон про кооперативну ринкову діяльність, який дозволяв фермерам через їхні кооперативні асоціації обмінюватися ринковою та економічною інформацією.

Економічно-правову базу кооперації формували нормативні акти й інших країн. Схожий, хоч і з певним запізненням (у 1957 р.) був прийнятий Закон проти обмежень конкуренції у Франції. Згідно з цим законодавчим актом передбачалося, що всі угоди щодо об'єднання компаній для досягнення спільної мети оголошуються незаконними, якщо вони призводять до порушення ринкової рівноваги через обмеження конкуренції.

Законодавством Німеччини прямо не передбачено звільнення кооперативів від відповідальності перед антимонопольним регулюванням, проте це зроблено в Австрії та Японії.

Розвиток кооперації в Україні був настільки потужним, що на початок 1926 р. у складі сільськогосподарської кооперації налічувалося понад 5 тис. спеціалізованих товариств. Цьому сприяло створення державою придатних умов для кредитування, оподаткування та ціноутворення. Як результат — у сільській місцевості в межах спеціалізованої кооперації відроджувалися та будувалися нові млини, олійниці, сироварні, коптильні та інші підприємства переробної промисловості. Досвід кооперування бідняцьких і заможних господарств

міг би слугувати прикладом кооперування різних організаційних структур і в нинішніх умовах.

Завдяки кооперуванню у селянських господарствах підвищувалася продуктивність праці, зростав рівень товарності продукції, поліпшувалося постачання населення продовольством, розгорталися зовнішньо-торгівельні зв'язки. Продукція мала високу конкурентну спроможність й користувалася попитом на ринках Європи, США та Канади.

Як засвідчує історія, кооперація здебільшого розвивалася завдяки безпосередньому втручання держави в створення та діяльність кооперативів. Проте не завжди регуляторна політика сприяла розвитку кооперації як самоврядної організації. Переважаючою стала концепція щодо одержавлення кооперації й трансформування її організаційних структур в інші структури. Великої деформації зазнала основна і найбільш розвинута ланка системи постачальницько-збутової кооперації, а сільськогосподарська кооперація почала згортати свою діяльність. Це сталося в наслідок заборони державою вільної торгівлі й створення державних заготівельних організацій. Фактично кооперація вдруге була знищена наприкінці 30-х років ХХ ст., і до 70-х років була відсутня державна політика щодо розвитку сільськогосподарської кооперації.

Пошкваллення відбулося завдяки створенню міжгосподарських об'єднань. При цьому органи управління послуговувалися загальним Положенням “Про міжгосподарське підприємство” від 14 квітня 1977 р. Засади діяльності даних підприємств мали відповідати принципам добровільності, збереження юридичної та господарської самостійності учасників кооперації, демократичних засад в управлінні та матеріальної зацікавленості в ефективності виробництва. Державною політикою передбачалося, що розвиток міжгосподарської кооперації сприятиме удосконаленню системи економічних взаємовідносин, що забезпечували б розширене відтворення в колгоспах, радгоспах і міжгосподарських формуваннях та удосконалення виробничо-економічних зв'язків між галузями народногосподарського агропромислового комплексу, а також послідовну інтенсифікацію сільського господарства. Підґрунтям міжгосподарського кооперування був суспільний поділ праці, а створення міжгосподарських підприємств мало на меті подальше зближення, і навіть злиття, колгоспно-кооперативної та загальнодержавної власності.

З цього приводу, в Україні поширена думка, що вдосконалення законодавчої бази, яка б регулювала конкуренцію, має відбуватися в такий спосіб, щоби за сільськогосподарськими кооперативами визнавалася їхня особлива природа.

6.2. Правове забезпечення становлення аграрної кооперації в Україні

Однією з умов аграрної реформи в Україні було створення суб'єктів підприємницької діяльності, здатних самостійно, з найменшою втратою свого потенціалу, адаптуватися до нових ринкових умов господарювання. Відхід від колгоспно-радгоспних організаційно-правових форм можна вважати позитивним результатом реформ, початком створення багатокладної системи господарювання. Новітніми суб'єктами підприємницької діяльності стали: індивідуальне підприємство, сімейне підприємство, приватне підприємство, кооператив, колективне підприємство, державне підприємство, фермерське господарство, господарське товариство, господарство населення тощо. Майже всі ці організаційно-правові форми підприємництва, створені у сільськогосподарському виробництві, функціонують в однаковому економічному полі, в межах одного типу власності — приватної, мали здатність до трансформації одних в інші, залежно від ситуації на мікро- та макроекономічному рівні, в тому числі й від параметрів, заданих державною регуляторною політикою.

Реформування аграрного сектору економіки, відродження приватної власності, становлення фермерства, зростання ролі господарств населення сприяло зростанню науково-практичного інтересу до розвитку кооперації як організаційно-правової форми захисту сільськогосподарських товаровиробників.

Розвиток кооперації, створення та функціонування кооперативів, їхні стосунки з іншими фізичними та юридичними особами привели до появи в агробізнесі відносин, що розбудовувалися на нових економіко-правових засадах. Це обумовлено тим, що кооператив, як засвідчує досвід багатьох країн світу, існує паралельно з іншими підприємницькими формами господарювання, має давню історію та традиції. Вироблено основні принципи його діяльності, які ґрунтуються на нормативних актах, що випробувані роками, і забезпечують високу ефективність його функціонування.

На перших етапах формування нормативної бази кооперації в Україні простежується схожість із кооперативним рухом у країнах Західної Європи. І хоча перші організації — артіль — мало чим нагадували кооперативи, проте набутий досвід підготував ґрунт для нового етапу розвитку кооперативного руху в Україні у 80—90-х роках ХХ ст., який можна поділити на два підетапи.

Позитивною рисою Закону “Про кооперацію в СРСР” було те, що він вперше закріпив можливість існування у сільському господарстві, окрім колгоспів, також різних кооперативів. Закон передбачав,

що в сільській місцевості можуть створюватися й інші види кооперативів з виробництва і перероблення сільськогосподарської продукції, в організації та діяльності яких можуть брати участь колгоспники, робітники радгоспів, інші громадяни, які проживають у селах і містах. Сільськогосподарським кооперативам надається дещо більша самостійність у плануванні економічного та соціального розвитку, при укладенні договорів, встановленні цін на продукцію, що залишилась у розпорядженні кооперативу після виконання державного замовлення.

Важливим правовим актом, що сприяв розвитку кооперації, був Закон СРСР “Про прибутковий податок з кооперативів” від 2 серпня 1989 р. Він передбачав, що виробничі кооперативи, а також їх об’єднання сплачували в бюджет прибутковий податок із виручки від реалізації продукції або суми виконаних послуг з вирахуванням понесених витрат. Максимальний розмір ставок не повинен перевищувати 25 % рівня доходу кооперативу, а кооперативи з виробництва і перероблення сільськогосподарської продукції, будівельні кооперативи, а також кооперативи з виробництва будівельних матеріалів взагалі звільнялися від сплати прибуткового податку в перші два роки функціонування.

З метою стимулювання господарської діяльності кооперативів з виробництва необхідних продуктів або виконання робіт чи послуг місцевим Радам народних депутатів, на території яких був зареєстрований кооператив, надавалися повноваження на певний термін знижувати ставки податку або звільняти окремі кооперативи від його сплати взагалі.

Відомо, що основою кооперативного права та інших галузей правознавства повинна бути Конституція, яка має найвищу юридичну силу. Закони та інші нормативно-правові акти приймаються на основі Конституції України і мають відповідати їй. Це стосується і правової бази системи кооперації.

Згідно з положеннями Основного закону громадяни України мають право на свободу об’єднання у громадські організації, в тому числі кооперативні, для здійснення й захисту своїх прав і свобод, а також та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів. Конституція України гарантує, що ніхто не може бути примушений до вступу в будь-яке об’єднання громадян чи обмежений у правах за належність чи неналежність до політичних партій або громадських організацій. Тобто, в ній закріплений принцип добровільності об’єднання, в тому числі в кооперативи, що є одним з основних принципів кооперації.

Проте проголошення України суверенною і незалежною державою та перехід до ринкової економічної політики вимагали нового правового врегулювання розвитку кооперації.

Правові основи розвитку кооперації

Першим законом, який сприяв відродженню сільськогосподарської кооперації, був Закон України “Про власність” від 7 лютого 1991 р. (рис. 6.1). Він узаконував існування таких форм власності, як приватна, колективна та державна.

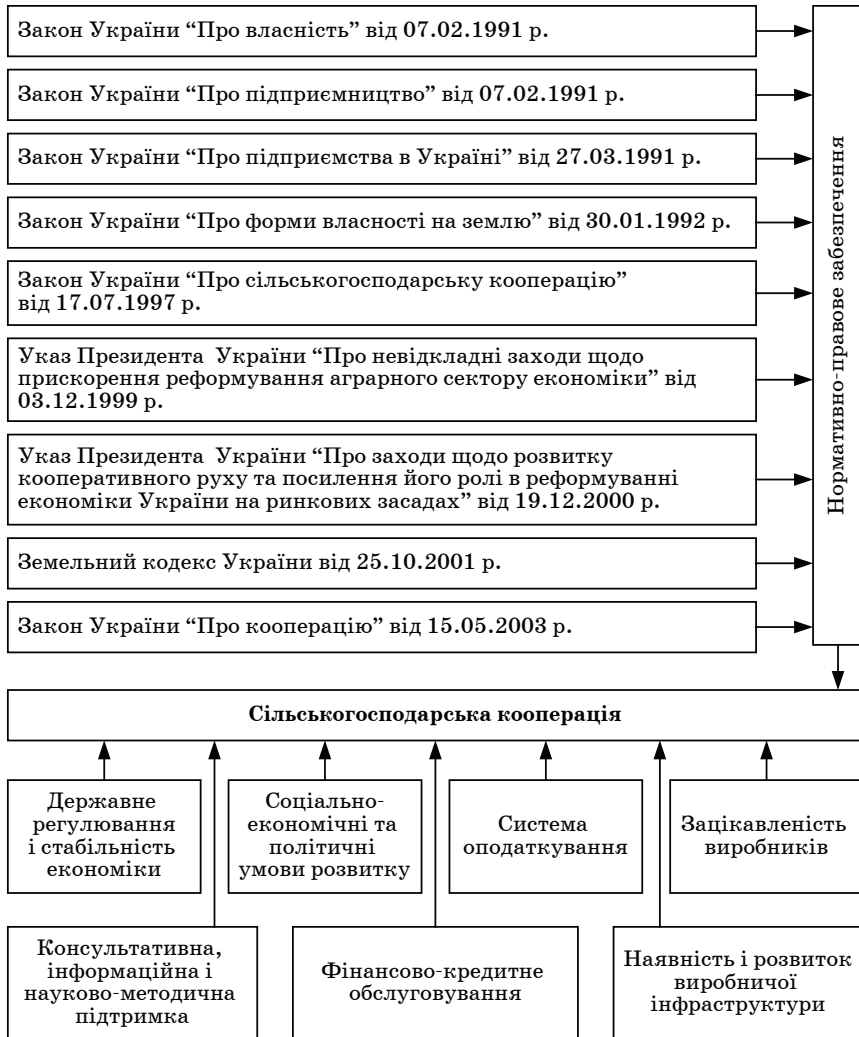


Рис. 6.1. Економіко-правові чинники відродження і розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні

Спосіб використання власності залежав від організаційно-правових форм виробництва. Власникам засобів виробництва та іншого майна надавалося право створювати підприємство чи організацію, які набували статусу юридичної особи.

Законом допускалося об'єднання майна, що є власністю громадян і юридичних осіб, та створення на цій основі змішаних форм, що характерно для обслуговуючих кооперативів. Особливістю даного закону було те, що суб'єктами права колективної власності на землю визначалися сільськогосподарські кооперативи на підставі добровільного об'єднання майна громадян і юридичних осіб для створення кооперативів.

Загальні правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності громадянами та юридичними особами на території України регламентував Закон України “Про підприємництво” від 7 лютого 1991 р. Він надавав право приватним підприємцям і будь-яким іншим організаційним формам господарювання, в тому числі сільськогосподарським кооперативам, самостійно здійснювати будь-яку діяльність і цим самим запроваджував гарантії свободи підприємництва.

Наступним законодавчим актом, що сприяв розвитку кооперативних формувань в Україні, був Закон “Про підприємства в Україні” від 27 березня 1991 р. Він надавав право підприємствам різних форми власності, в тому числі кооперативам, здійснювати будь-які види господарської діяльності, на добровільних засадах об'єднувати виробничі, матеріальні та трудові ресурси з метою підвищення ефективності їх використання.

Справжнє відродження кооперативної системи розпочалося лише з прийняттям Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” від 7 липня 1997 р. Він визначає правові, організаційні, економічні й соціальні умови діяльності кооперативів у сільському господарстві та їхніх об'єднаннях; поняття сільськогосподарської кооперації, види кооперативів і принципи їх діяльності; поняття членства в кооперативі, вступного внеску, обов'язкового і додаткового майнового паю; створення кооперативу і його реєстрацію; право власності кооперативу і формування його майнових фондів; формування земельної ділянки кооперативу; структуру органів керівництва та їх основні функції; створення кооперативних об'єднань і підприємств; основи господарської, зовнішньоекономічної діяльності, державні гарантії прав кооперативів та їх об'єднань; правове регулювання трудових відносин у кооперативі; порядок реорганізації й ліквідації кооперативів.

Передусім він започаткував новий етап розвитку та становлення кооперативів, що засвідчив зміну політики держави щодо коопера-

тивної форми ведення сільськогосподарського виробництва. Остання на практиці зазвичай ототожнювалась з колгоспами, чим пояснювалося певне негативне ставлення до сільськогосподарських кооперативів.

Законом закріплювалися справжні кооперативні принципи: добровільність членства, демократичний характер управління, обов'язкова участь членів у діяльності кооперативу (трудова участь у виробничих кооперативах та господарській діяльності обслуговуючого кооперативу), відкритість і доступність членства для тих, хто визнає статут кооперативу, розподіл доходу між членами кооперативу відповідно до участі в його діяльності, контроль членів кооперативу за його роботою.

Позитивною рисою закону є його нововведення щодо покращення оперативного управління виробництвом. У ст. 17 передбачена можливість наймання правлінням кооперативу виконавчого директора, який може не бути членом кооперативу. За таких обставин цю посаду може обіймати висококваліфікований спеціаліст, який має достатні організаторські здібності й здатний провадити виробничо-господарську і фінансову діяльність на високому рівні.

Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” вніс принципову новизну в розвиток кооперативної сфери, змінивши організаційно-правовий механізм функціонування кооперативів у народному господарстві. Згідно зі ст. 32 держава є гарантом дотримання прав та законних інтересів кооперативів, максимально сприяє розвитку і зміцненню їхньої господарської самостійності, обмежує вплив органів місцевої влади. Законом передбачається відповідальність владних структур і посадових осіб, що порушували права кооперативів у їх господарській діяльності, а завдані їм збитки підлягали відшкодуванню винними особами. Важливим є положення про асоційоване членство в сільськогосподарських кооперативах, яке дає змогу кооперативу залучати додаткові кошти, не збільшуючи чисельності своїх членів.

Посилення пайових засад в організації та діяльності сільськогосподарських кооперативів, ролі обслуговуючих кооперативів, у першу чергу, задоволення потреб членів кооперативу, — все це, а також новий зміст засад добровільності створення, демократичний характер управління, спільна господарська (та інша) діяльність, надають сільськогосподарським кооперативам справжніх кооперативних ознак вирізняють ці формування з-поміж інших аграрних структур.

Особливим документом у забезпеченні реалізації державної аграрної політики прискорення реформування та розвитку аграрного сектору економіки на засадах приватної власності став Указ Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування

аграрного сектору економіки” від 3 грудня 1999 р. Його положення спрощували реалізацію прав власності селян на майнові та земельні паї, що давало їм можливість участі у створенні нових сільськогосподарських підприємств на приватній основі, зокрема сільськогосподарських кооперативів. Іншим важливим положенням передбачалося надання підтримки в розвитку власних підсобних господарств громадян та селянських (фермерських) господарств, створення селянами та суб'єктами господарювання обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій.

Важливого значення для створення сприятливих умов розвитку кооперації в агробізнесі, реалізації підприємницької ініціативи громадян, забезпечення зайнятості широких верств населення та посилення їхнього соціального захисту набув Указ Президента України “Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах” від 19 грудня 2000 р. Основним його завданням було: визнати одним із важливих напрямів реалізації структурних змін в економіці України та формування її багатокладності розвиток кооперативного руху на засадах добровільного об'єднання й вступу громадян у кооперативи, додержання у діяльності кооперативів принципів соціальної справедливості; вільний вибір кооперативами видів та напрямів діяльності та самостійне розпорядження фінансовими та іншими ресурсами. Діяльність кооперативу мала би бути підпорядкована економічним, соціальним і культурним інтересам його членів та раціонально поєднувати особисті й колективні інтереси.

Особливістю даного Указу є положення щодо заохочення розвитку кооперативного руху за допомогою надання кооперативам пільг та гарантій і недопущення подвійного оподаткування доходів від кооперативної діяльності. Однак, згідно з чинним законодавством України, всі кооперативи як суб'єкти підприємницької діяльності мають пройти процедуру державної реєстрації. Вона відбувається в районній державній адміністрації, за місцем юридичної адреси знаходження кооперативу, в порядку, передбаченому для суб'єктів підприємницької діяльності. На жаль, цей порядок є довготривалим і обтяжливим. Щоби зареєструвати суб'єкт підприємницької діяльності, необхідно оформити і подати: заяву про реєстрацію, Статут, засновницький (установчий) договір, протокол зборів, список адміністрації, економічну програму діяльності.

Державна реєстрація кооперативу здійснюється не пізніше як за 30 днів з дня подання необхідних документів. Фактично процедура збирання документів і реєстрації триває кілька місяців, що негативно впливає на процес формування і діяльності кооперативу.

Указ приділяє особливу увагу розвитку кооперативного руху в галузях матеріально-технічного забезпечення, заготівлі, збуту та перероблення продукції, розвитку кредитних спілок і кооперативних банків, створення мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Незважаючи на потужну нормативно-правову базу, становлення та розвиток організаційних структур кооперації в аграрному секторі вимагає подальшого вдосконалення. Це спричинює занепокоєння вчених, які в своїх публікаціях виступають проти адміністративного тиску щодо обов'язкової реструктуризації сільськогосподарських виробничих кооперативів в інші організаційно-правові форми господарювання. Цю організаційну форму обрали ті колективи, які вбачали в кооперативах формування цілісних майнових та земельних комплексів, поєднання членів кооперативу в одній особі функцій власника та працівника і найважливіше — це збереження робочих місць.

Прийнятий у травні 2003 р. Закон України “Про кооперацію” розширив, удосконалив і посилив законодавчо-правову базу розвитку кооперації не лише у сільськогосподарському виробництві, а й в цілому у народному господарстві загалом. На відміну від Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”, у новому документі чіткіше сформульована мета кооперації як задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів. Удосконалена структура, більш конкретизовані й деталізовані загальні положення, зміст Статуту кооперативу, розширено поняття кооперативного об'єднання та його Статуту тощо. Проте ним “запозичено” із Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” і додано низку нових дискусійних і суперечливих моментів.

Передусім це стосується визначення кооперації. У Законі України “Про кооперацію” вона розглядається як система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів. В основу трактування поняття “кооперація” покладено її форму — однотипні організаційні структури. На нашу думку, кооперація — це економічне явище, що виявляється в економічних взаємовідносинах між партнерами і може розвиватися лише за наявності сприятливих умов.

Згаданий закон наводить різноманітні форми кооперативів, виходячи із загальної суспільної вигоди. Поряд із виробничим кооперативом подається трактування обслуговуючого, споживчого. Таке розмаїття різних за призначенням кооперативів створює невичерпні можливості для різних комбінацій їх взаємодії на міжгосподарському рівні, як по горизонталі, так і по вертикалі господарських зв'язків.

Реалізація цих напрямів розвитку організаційної структури кооперації в Україні потребує поліпшення законодавчої бази. Кооператив має містити в собі такі норми, що регламентують розвиток за багатьма напрямами.

6.3. Внутрішнє правове становище кооперативів

Основними документами, що забезпечують правове становище функціонування кооперативів, є свідоцтво про їх реєстрацію і Статут. Статут містить обов'язкові правила взаємовідносин як у самому кооперативі, так і у відносинах з державою та іншими суб'єктами господарювання. Він має відповідати вимогам і положенням Господарського Кодексу України.

У Статуті кооперативу зазначено його найменування, тип і місце знаходження, засновники, мета і напрями діяльності, органи управління, спосіб їх формування та компетенція, повноваження членів колективу та його виборних органів, джерела й порядок формування майна, розподілу прибутків і збитків, господарська діяльність, реорганізація і ліквідація тощо. В окремих випадках у Статуті кооперативу може бути передбачена його зовнішньоекономічна діяльність та інші положення, що не суперечать чинному законодавству.

Відмінність Статуту сільськогосподарського кооперативу від інших нормативних документів полягає в тому, що він є внутрішньокооперативним нормативним актом, набуває юридичної сили лише після реєстрації кооперативу і є основним документом, що надає право розпочати його діяльність.

Як допоміжні в кооперативі можуть бути прийняті й інші внутрішньокооперативні акти: Правила внутрішньої господарської діяльності кооперативу, Положення про оплату праці, Приписки на виконання сезонних робіт тощо. Але ці документи мають чітко відповідати нормам чинного Статуту і слугувати правовою базою для ухвалення тимчасових або локальних нормативних актів.

Статут розробляють засновники кооперативу і приймають на установчих зборах. У процесі функціонування кооперативу до нього можуть бути внесені зміни і доповнення відповідно до його діяльності. Ці зміни затверджуються загальними зборами членів кооперативу як найвищого органу його управління.

Статут сільськогосподарського кооперативу структурований щодо конкретного виду діяльності; його основні положення формують окремі розділи.

У розділі “Загальні положення” відображено назву, місце знаходження, тип кооперативу, його засновників та юридичний статус ко-

оперативу — права кооперативу, мету і предмет його діяльності у межах територіальної зони.

Розділ “Членство в кооперативі” містить визначення поняття члена кооперативу, його ознак, за якими відбувається вступ до кооперативу фізичних або юридичних осіб та порядок прийняття. Основними ознаками члену кооперативу є:

- визнання Статуту кооперативу і дотримання його вимог;
- визнання принципів функціонування і мети кооперативу;
- внесення вступної й пайової частки.

Вступ у члени сільськогосподарського кооперативу є добровільним, характерною процедурою лише для даної категорії підприємств і тією ознакою, яка відрізняє його від інших форм господарювання. Члени кооперативу наділені певними правами і обов’язками, які можна класифікувати як земельні, трудові, майнові й управлінські. Проте для всіх членів кооперативу права і обов’язки є однаковими. Найважливішою ознакою членства є його *обов’язкова трудова участь у діяльності кооперативу*.

Чинним законодавством України визначено можливість вступу до кооперативу асоційованих членів — фізичних і юридичних осіб, які визнають його Статут та зробили пайовий внесок у створення кооперативу.

Статутом передбачено як вступ у кооператив, так і можливість виходу з нього з ініціативи самого члена шляхом подання заяви або виключення з членів кооперативу за порушення статутних вимог.

У розділі “Вступні й пайові внески. Пайовий фонд” передбачаються вступні внески, що надходять до неподільного фонду, який не може бути розподілений між членами кооперативу. Майно кооперативу формується завдяки пайовим внескам, розмір яких встановлюється пропорційно участі члена кооперативу в господарській діяльності. Чинним законодавством передбачено, що формування майна кооперативів відбувається за рахунок пайових внесків членів кооперативу, доходів від власної діяльності кооперативу та доходів від продажу акцій і цінних паперів, а також розміщення власних коштів у банках.

Земельний фонд сільськогосподарських виробничих кооперативів для ведення виробничої сільськогосподарської діяльності може формуватися за рахунок паїв членів кооперативу, отриманням земельної ділянки у власність від місцевих рад та оренди.

Важливий розділ Статуту — “Органи управління кооперативу”, де зазначено, що управління здійснюється на основі самоврядування і особистої участі його членів у вирішенні питань діяльності кооперативу. Найвищим органом управління є загальні збори, а виконавчим — правління, яке може наймати виконавчого директора та

створювати спостережну раду. Правління є колегіальним виконавчо-розпорядчим органом, підзвітним у своїй діяльності загальним зборам. Правління уповноважене вирішувати найсуттєвіші питання господарської діяльності, укладати трудові договори, забезпечувати збереження майна.

Обов'язковою структурою в кооперативі для контролю за його фінансово-господарською діяльністю є ревізійна комісія, яка обирається загальними зборами з числа членів кооперативу.

В розділі “Фінансові положення” відображають необхідність бухгалтерського обліку та економічний результат кооперативу, який є різницею між надходженнями та витратами по кожному виду діяльності.

Окремо визначено розділ “Реорганізація і ліквідація кооперативу”, де передбачено можливість припинення існування кооперативу як юридичної особи або реорганізація у формі злиття, приєднання, перетворення тощо. Реорганізація і ліквідація кооперативу здійснюються за рішенням загальних зборів членів кооперативу. Все це має бути документально закріплене, з визначенням правонаступництва за всіма зобов'язаннями кооперативу щодо його кредиторів та боржників; мають бути чітко розподілені активи і пасиви. Для здійснення процедури ліквідації на загальних зборах кооперативу обирається ліквідаційна комісія.

Запитання для самоконтролю

1. *Який із нормативних актів став правовою підвалиною майбутніх кооперативів і в чому полягає його значення?*
2. *Викладіть основні положення Закону СРСР “Про кооперацію в СРСР”.*
3. *Яке значення мав Закон СРСР “Про кооперацію в СРСР” для відродження кооперації в Україні?*
4. *Назвіть основні нормативно-правові акти, що були причетними до розвитку кооперації в Україні.*
5. *Які Ви знаєте закони, що стимулювали розвиток кооперації в Україні?*
6. *Викладіть основні положення Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”.*
7. *Яка різниця між Законом “Про підприємства в Україні” і Законом “Про сільськогосподарську кооперацію”?*
8. *Яка відмінність між Законами України “Про сільськогосподарську кооперацію” і “Про кооперацію”?*

9. Дайте визначення понять “сільськогосподарська кооперація” і “сільськогосподарський кооператив” згідно зі Законами України.
10. Яке значення мав прийнятий Закон України “Про кооперацію”?
11. Що таке правове становище кооперативу?
12. Яке значення має Статут у діяльності кооперативу?
13. Яка роль Статуту в формуванні й функціонуванні кооперативу?
14. В чому відмінність Статутів кооперативу та інших господарюючих суб’єктів?

Тема 7

КООПЕРАТИВ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ФОРМА КООПЕРАЦІЇ

7.1. Розуміння і трактування поняття кооперативу

7.2. Кооператив як форма прояву відносин

7.3. Кооперативи в агробізнесі та їх класифікація

7.1. Розуміння і трактування поняття кооперативу

У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі існують різні тлумачення поняття кооперативу. Більшість учених в основу його визначення вкладають зміст добровільного об'єднання людей. Прихильниками такого методологічного підходу є: А. Анциферов, В. Гончаренко, І. Зассен, В. Зіновчук, О. Кристальний, Г. Крюгер, А. Лозовий, М. Малік, Л. Молдаван, С. Мочерний, А. Ніколаєв, К. Пажитнов, М. Туган-Барановський, Ф. Штаудінгер та інші науковці-кооператори.

Втім трактування поняття кооперативу деякі автори наповнюють багатьма економічними, соціальними і правовими ознаками. Це цілком виправдано, оскільки кооперативи формуються і функціонують за певними принципами, які значною мірою визначаються устроєм країни та розвитком її продуктивних сил. Тому підходи до визначення кооперативу радше відображають етапи розвитку суспільства. Кожна соціально-економічна формація вкладає свій зміст у це поняття (що є характерним для її розвитку).

Як відомо, кооператив — це підприємство, організація, створені внаслідок добровільного об'єднання осіб на пайовій основі для здійснення підприємницької діяльності. Таке трактування подає сучасний економічний словник і воно мало би претендувати на узагальнене, оскільки у словниках дефініції зазвичай побудовані на аналізі великої кількості наукових праць. Однак наведене тлумачення не

можна вважати досконалим, оскільки в ньому не відображено загальну теоретичну і практичну сутність та концепція створення і функціонування кооперативу. Окрім того, формування нових ринкових відносин в аграрному секторі економіки потребує достовірності й неупередженості інформації про фінансово-майновий стан, характер діяльності, стабільність розвитку зовнішніх і внутрішніх економічних відносин, у тому числі на перспективу, в даній організаційній структурі.

Один із перших теоретиків кооперативного руху В. Кінг вважав, що кооператив істотно не відрізняється від інших товариств, але характерною для нього є здатність досягнути спільно того, чого не можна зробити поодиноці. В основу визначення кооперативу В. Кінг покладає спільну працю людей. Нині ця властивість характерна для багатьох організаційних структур матеріального виробництва, і спільне досягнення певного результату вважається нами не такою вже й суттєвою ознакою для трактування поняття кооперативу.

Аналогічної думки дотримувався і Г. Кауфман. Однак в основу визначення кооперативу він покладає принцип демократичності й відкритості. У його трактуванні з'являється ще одна особливість: членами кооперативу можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Питання членства в кооперативі фізичних й юридичних осіб є актуальним і нині, хоча в нормативно-правових актах України цього не відображено.

Визначаючи кооператив як організаційну структуру, В. Кінг та Г. Кауфман акцентують увагу переважно на процесі створення кооперативу та на таких його важливих ознаках, як рівність членства, співпраця, демократичність функціонування тощо. При цьому вони не заглиблюються у особливості господарської діяльності.

Натомість С. Прокопович розглядав кооператив у площині функціонування і вважав його товариством, а запорукою його діяльності — дотримання засад добровільності членства, вільного вступу і виходу, демократичності, розподілу доходу пропорційно до участі в діяльності кооперативу. Його підхід ґрунтується на застосуванні кооперативних принципів при створенні й функціонуванні кооперативу, які є регуляторними засобами внутрішніх та зовнішніх відносин, хоча це не чітко відображено у визначенні кооперативу.

Дещо по-іншому трактує поняття кооперативу Ф. Штаудінгер. Він зазначав, що кооператив хоча і базується на добровільному об'єднанні осіб, але він відрізняється від товариства тим, що результати його діяльності розподіляються не пропорційно внесеній частці, а відповідно до того, як кожний з його членів користувався наданими ним послугами. У даному випадку розбіжність полягає в тому, що у визначенні кооперативу вчений надає перевагу не відносинам власності,

тобто принципу пайового капіталу, а розподілу доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі в його діяльності.

Кооператив М. Туган-Барановський сприймав як своєрідне господарське підприємство, глибоко відмінне від підприємства капіталістичного. Він зазначав, що кооператив має властивий пайовий капітал, який складається з паїв, внесених кожним членом товариства. З огляду на його соціальне призначення це — одна з форм господарської самооборони трудящих. Отже, він може прагнути тільки тих завдань, тієї мети, яку визначають у своїй господарській діяльності працюючі. На його думку, кооперативні підприємства — це, по суті, єдина форма господарської організації, що виникла внаслідок свідомих зусиль багатьох суспільних груп з метою перетворити існуючу систему господарства для задоволення своїх інтересів і потреб та самооборони від конкурентів і діяльність якої здійснюється на неприбутковій основі. Незважаючи на те, що вчений сприймає кооператив як виразник інтересів і соціального захисту його членів, однією з основних його ознак вважається принцип пайового капіталу.

Наведені погляди не поділяє О. Чайнов, який стверджував, що кооператив — це перш за все союз господарств, і що господарства, які входять у такий союз, від цього не знищуються, а надалі залишаються дрібними трудовими осередками. Але в кооперативах лише частина виробництва, власне та, де велике господарство має перевагу над дрібним, об'єднується в союзну організацію. Сільськогосподарський кооператив є доповненням до самостійного селянського господарства, обслуговує його і без нього не має змісту.

Варто зауважити, що як такого поняття кооперативу О. Чайнов не розглядає. Висновок зроблено на основі порівняння роботи двох молочних заводів — кооперативного, створеного самими виробниками-скотарями для власних потреб, та — приватного. Вчений доводив, що приватний завод буде переслідувати мету вигоди, одержання найбільшого прибутку, тоді як кооперативний задовольнятиме потребу селян, що вклали в нього капітал, і обслуговувати їх господарства. Завод кооперативний може не давати жодної копійки вигоди на затрачений на його будову капітал, але він буде вигідний селянам, якщо вони одержать за поставлене ними молоко значно більшу виручку, ніж та, яку могли б виручити, продаючи молоко в чужі руки. Отже, О. Чайнов сприймав кооператив як організаційну структуру, що об'єднує селян навколо або разом із заводом і здатна створити відповідні умови для розвитку основного виробництва, підвищити ефективність діяльності товаровиробників, захистити їх інтереси.

Децю звужено розглядає кооператив Ю. Колтунова, а саме, як організацію, створену товаровиробниками та переробниками на основі добровільного членства для спільного виробництва і перероблення

сільськогосподарської продукції, на базі об'єднання їх майнових пайових внесків, з метою задоволення матеріальних та інших потреб членів кооперативу. Вона вважає, що кооператив — це цілісна організація структура, створена товаровиробниками з участю переробників; виразник обопільних інтересів на основі використання принципів пайового капіталу та добровільності. Але не цілком зрозуміла позиція вченої стосовно членства в кооперативі. Не відомо чому, як стверджує Ю. Колтунова, можуть об'єднуватися лише дві ланки виробничого процесу, адже партнерами виробників при виговленні кінцевого продукту є постачальники матеріальних ресурсів, збутові й транспортні організації тощо.

У процесі пізнання феномену кооперації деякі вчені, намагаючись умістити якомога більше ознак і властивостей у визначення кооперативу, показати його місце, роль, значення та завдання, умови та принципи функціонування, подають декілька трактувань даного поняття. При цьому деякі з них є ідентичними. В них не простежується суттєвої розбіжності, а лише видозмінюються одні й ті ж ознаки чи властивості, а інші трактування — звичайні вислови, що не мають методологічного підґрунтя.

Дуже примітивним є трактування поняття кооперативу в сільському господарстві у “Великій радянській енциклопедії”, — як вид кооперації, що об'єднує сільських товаровиробників для спільного обробітку землі, використання машин або виробництв сільськогосподарської продукції, організований на усупільненні засобів виробництва і праці в галузі сільськогосподарської діяльності. Це тлумачення аж ніяк не відображає специфіки кооперативної форми співробітництва. У ньому відсутні демократичні риси створення і функціонування кооперативу. На противагу кооперуванню незалежних товаровиробників, що відбувається відкрито, добровільно, за цілковитої економічної незалежності його учасників, рівноправності у прийнятті управлінських рішень, створюється організація, що об'єднує сільських товаровиробників для спільного обробітку землі, організована на усупільнених засобах виробництва. Якщо кооперативи за таких умов організовані, то вони виключають можливість здійснення контролю за діяльністю своєї організації, обмежують свободу дій товаровиробників, перешкоджають справедливому розподілу доходів між учасниками.

Оскільки кооператив об'єднує товаровиробників для здійснення господарської діяльності, то він є товаровиробником. Хоча при цьому не має значення, яку продукцію виробляє і реалізує кооператив, які він надає послуги і за якою ціною їх реалізує. Він є основною ланкою єдиного народногосподарського комплексу. Діяльність кооперативу здійснюється на основі усупільнення засобів виробництва

і праці. Усі ці риси притаманні колгоспам, які довший час були майже єдиними представниками сільськогосподарської, як, між іншим, і всієї виробничої кооперації в країні. По суті вони нічим не відрізнялися від сільськогосподарських підприємств — радгоспів.

У міру розуміння ролі та завдань, що висуваються перед кооперативом й зумовлені його економічною сутністю, змінювалось і визначення кооперативу в Законі СРСР “Про кооперацію”. У ньому зазначено, що кооператив є суспільною організацією громадян СРСР, що добровільно об’єдналися на основі членства для спільного ведення господарської та іншої діяльності, на базі, що належить йому на праві власності, орендованого або наданого в безкоштовне користування майна, самостійності, самоуправління та самофінансування, а також матеріальної зацікавленості членів кооперативу і найбільш повного поєднання їх інтересів з інтересами колективу й суспільства.

Розвиток нормативно-правової бази у суверенній і незалежній Україні та перехід до ринкової економічної політики зумовили нове трактування поняття кооперативу. У Законі України “Про сільськогосподарську кооперацію” сільськогосподарський кооператив подається як юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, що є сільськогосподарськими товаровиробниками, на засадах добровільного членства та об’єднання майнових пайових внесків для спільної виробничої діяльності у сільському господарстві та обслуговування переважно членів кооперативу.

У даному визначенні на перший план висувається принцип добровільності об’єднання суб’єктів господарювання та визнається об’єднання майнових пайових внесків, які є основою створення і функціонування такої організаційної структури, як кооператив. На відміну від попередньої дефініції, де кооператив визнавався як організаційна структура для господарської діяльності, у Законі України “Про кооперацію” від 15 травня 2003р. визначення має чітко сформульовану мету — задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативу.

З розвитком міжнародного кооперативного руху вдосконалюється і концептуальний підхід, згідно з яким кооператив трактується як підприємство, що ґрунтується на приватній власності його членів і здійснює свою діяльність у ринкових умовах без спеціальної державної підтримки та особливого державного контролю. З цього випливає, що кооператив, передусім обслуговуючий, за своєю сутністю — високоорганізована форма господарювання, що призначена для надання допомоги товаровиробникам. Її участь варто розглядати як діяльність підприємницької структури зовнішнього середовища стосовно виконання головних економічних завдань, що постають перед товаровиробниками.

За тлумаченням Міжнародного кооперативного альянсу, кооператив — це незалежне об'єднання осіб з метою задоволення власних соціальних та економічних потреб і прагнень через підприємство, що є спільною власністю і демократично контролюється. Проте багато країн визнає визначення Міжнародної організації праці, яке стверджує, що кооператив — це асоціація осіб, які добровільно об'єдналися з метою задоволення спільних потреб за допомогою утворення демократично контрольованого підприємства і зробили рівнозначні внески у капітал свого товариства та погодилися поділити ризик та зиск від діяльності, в якій вони активно беруть участь. Наведені визначення міжнародних організацій доповнюються низкою істотних ознак, роблять визначення змістовним і зрозумілим, відіграють важливу роль у формуванні та функціонуванні підприємства.

Деталізованою є дефініція кооперативу, запропонована В. Гончаренком, на думку якого кооператив — це добровільне об'єднання людей, що ґрунтується на демократичних принципах, рівноправності, самоврядуванні та рівній відповідальності, має вільний доступ та необмежену кількість членів, що особисто беруть участь в управлінні його діяльністю та створюють колективне (кооперативне) підприємство з метою самопомоги, самозабезпечення та економічного самозахисту від експлуатації з боку різноманітних представників завдяки одержанню певних господарських переваг від об'єднання (кооперування).

Жодного з положень даної дефініції не можна заперечити. Всі вони характеризують ту чи іншу ознаку кооперативу, яка вирізняє його з-поміж інших організаційно-правових структур. Але, як визнає автор, його визначення надто деталізоване, мають місце повторення; поступово воно трансформується із характеристики демократичності створення і діяльності кооперативу в поняття його соціального спрямування. Наприклад, фраза “добровільне об'єднання людей, що ґрунтується на демократичних принципах” містить дублювання, оскільки одним з фундаментальних принципів кооперації є відкрите, добровільне членство. Дискусійним є також твердження автора щодо необмеженої кількості членів кооперативу.

Вчений М. Малік вважає, що з розвитком міжнародного кооперативного руху спостерігається чітка орієнтація на такий концептуальний підхід, згідно з яким кооператив трактується як підприємство, що ґрунтується на приватній власності його членів і здійснює свою діяльність у ринкових умовах без спеціальної державної підтримки та особливого державного контролю. Важливою рисою даного визначення є акцентування уваги на самостійності й державній незалежності кооперативу, а основним, що виокремлює його серед інших типів підприємств, є корпоративний характер утворення на засадах приватної власності.

Найбільш узагальненим є визначення кооперативу, яке подає вчений і відомий дослідник феномену кооперації професор В. Зіновчук. Він стверджує, що кооператив є підприємством корпоративного типу, створеним за допомогою добровільного об'єднання матеріальних внесків і зусиль сільськогосподарських товаровиробників-власників (громадян та юридичних осіб), організації демократичного управління і поділу ризику та доходів відповідно до участі в господарській діяльності цього підприємства.

Позитивним є те, що автор переконливо доводить, що кооператив є корпоративним підприємством господарювання з огляду на колективну форму використання засобів праці й прав власності на результат, наголошує на унікальності кооперативу як організаційної форми співпраці людей, що ґрунтується на особливих соціально-економічних принципах. Характерним для даного визначення є стисле втілення майже усіх основних принципів створення та діяльності кооперативу.

Ці та інші визначення мають певні відмінності щодо формулювання, віднесення до виду організаційної структури, напрямку і мети діяльності кооперативу тощо. Але в основному переважає практична цінність кооперативу, коли він розглядається як організаційна форма господарювання, що значною мірою відповідає інтересам його членів, які є і власниками, і господарями, і працівниками підприємства такого типу. Домінуючим у визначенні є добровільне об'єднання людей або організацій, які мають спільні економічні інтереси й співпрацюють з метою їх досягнення. Діяльність кооперативу, як засвідчує визначення, здійснюється на основі праці й застосування засобів виробництва. Кооператив, на відміну від державного підприємства, є суспільною організацією і не належить до системи управління державною власністю.

Кооперативу як організаційній структурі гарантується вільний вибір господарської діяльності, самостійність у прийнятті рішень з усіх питань, як за напрямом функціонування, обсягом і структурою виробництва, розробкою плану, організацією виробництва, внутрішнім розпорядком, так і реалізацією продукції та розподілом доходів. Кооператив функціонує на засадах самоокупності й самофінансування. Втручання в господарську або іншу діяльність кооперативу з боку державних і керівних кооперативних органів, якщо вона не суперечать законодавству, встановлення йому будь-яких завдань, вирішення питань, що належить до компетенції кооперативу та його органів, не допускається.

Кооператив як первинна ланка системи кооперативних структур бере активну участь в економічному і соціальному розвитку суспільного виробництва. Для найбільш повного задоволення зрослих ма-

теріальних й духовних потреб людей і з метою вирішення власних завдань кооператив може приймати будь-які рішення, якщо вони не суперечать чинному законодавству і його Статуту. Кооператив визнається юридичною особою, користується правами і виконує обов'язки, пов'язані з його діяльністю, має самостійний баланс.

Кооператив — підприємство особливої організаційно-правової форми, яке здійснює господарську діяльність на засадах підприємництва з метою отримання доходу і відрізняється від будь-яких інших комерційних структур або товариств тим, що в ньому об'єднується не капітал, а спільна праця, трудові відносини не відокремлюються від відносин власності, а основна мета кооперативу пов'язана із задоволенням потреб його членів. Він функціонує за законами ринкової економіки.

Як форма організації виробництва кооператив ґрунтується на засадах приватної власності. При цьому кожен член кооперативу знає, якою часткою капіталу він володіє. Це і є його приватна власність. Крім того, виробничий кооператив забезпечує певний соціальний захист непрацездатних власників майнових і земельних паїв як асоційованих його членів, чого не гарантують формування іншого типу.

В усіх наведених визначеннях відображаються здебільшого економічні ознаки і подається характеристика чинників створення та функціонування кооперативу. Показати сильним той чи інший бік кооперативу автори визначень вирішують по-різному. Деякі з них намагаються доповнити існуючі визначення введенням додаткових соціальних, організаційних та економічних ознак або повним викладом положень кооперативних принципів. Через це вони стають надто деталізованими і перевантаженими, а інші, навпаки, надто звужено трактують сутність поняття кооперативу. Принципи ж здебільшого розглядаються як такі, що надають кооперативу особливого, відмінного характеру і забезпечують правила дій, необхідні для виконання основних кооперативних завдань.

Наведені точки зору засвідчують, що серед учених-кооператорів ще немає єдності щодо концептуального підходу до тлумачення сутності кооперативної організації, а тому відсутнє чітке визначення поняття кооперативу. Нині багато дослідників кооперації в різних країнах працюють над пошуком такої дефініції, за допомогою якої можна ідентифікувати будь-яку кооперативну організацію і відрізнити її від інших типів організаційно-правових структур.

7.2. Кооператив як форма прояву відносин

Економічні процеси розвитку і функціонування аграрних підприємств, у тому числі кооперативів, постійно змінюються під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх обставин. Кожне з них здійснює свою діяльність не ізольовано, а в певному контакті з іншими суб'єктами господарювання. Ці зв'язки можуть бути слабкими, середніми й міцними. В залежності від ступеня активності вони можуть швидко або повільно впливати на діяльність підприємства і певним чином позначатися на його інтересах.

Відносини в кооперативах, що виявляються на внутрішньому і зовнішньому рівнях, за своєю сутністю надзвичайно різноманітні: на побутовому — соціальні, на виробництві — економічні, у суспільному житті — політичні тощо. Їх можна поділити на індивідуальні й взаємні, постійні й тимчасові, внутрішні й зовнішні, двосторонні й багатосторонні, обов'язкові й за необхідністю тощо. Головними у сферах економіки і функціонування кооперативів є технологічні, виробничо-економічні та соціальні відносини (рис. 7.1).

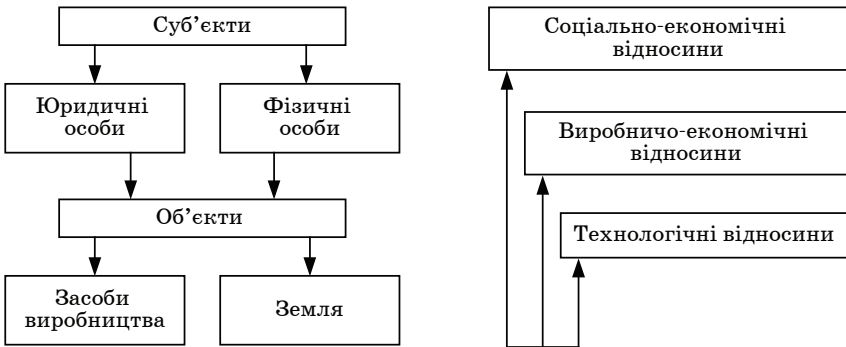


Рис. 7.1. Ієрархія відносин у кооперації

Існує широка гама відносин, наприклад, відносини між працівниками, що виконують послідовно взаємопов'язані виробничі операції; між різними підрозділами кооперативу щодо організації виробництва кінцевої продукції, матеріально-технічного забезпечення; внутрігосподарські відносини між членами кооперативу з приводу організації праці й виробництва, створення безпечних умов і відповідної оплати праці, впровадження оренди тощо.

На внутрішньому рівні кооперативу зазвичай діють відносини власності, земельні, виробничо-економічні й соціальні (рис. 7.2).

Вони регулюються Статутом, правилами внутрішнього розпорядку, розпорядженнями, наказами, оплатою праці тощо.

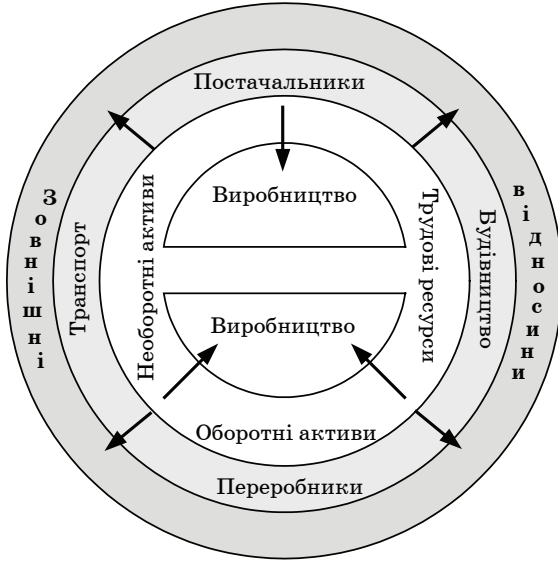


Рис. 7.2. Рівні відносин

Суттєвий вплив на функціонування системи мають не лише внутрішні, а й зовнішні чинники. На зовнішньому рівні простежуються відносини з іншими господарюючими суб'єктами, пов'язані з виробництвом й обміном продуктами, матеріально-технічним і кредитним забезпеченням тощо. Відносини на внутрішньому і зовнішньому рівнях підпорядковані кооперативним принципам.

Кооператив може бути дієздатним лише у випадку, якщо будуть систематизовані виробничі відносини як у самому суб'єкті підприємства, так і ззовні. Вони мають відповідати потребам виробництва й здійснюватися та розвиватися цілеспрямовано між господарюючими суб'єктами як по горизонталі, так і по вертикалі. Тому основним у трактуванні поняття кооперативу має бути відображення відносин як у самому кооперативі при його формуванні та діяльності, так і з підприємствами та організаціями, що створюють зовнішнє середовище, виходячи з їх інтересів й під впливом певних умов (рис. 7.3).

Кооперацію за змістом необхідно розглядати як економічне явище, суть якого полягає в економічних взаємовідносинах між партнерами

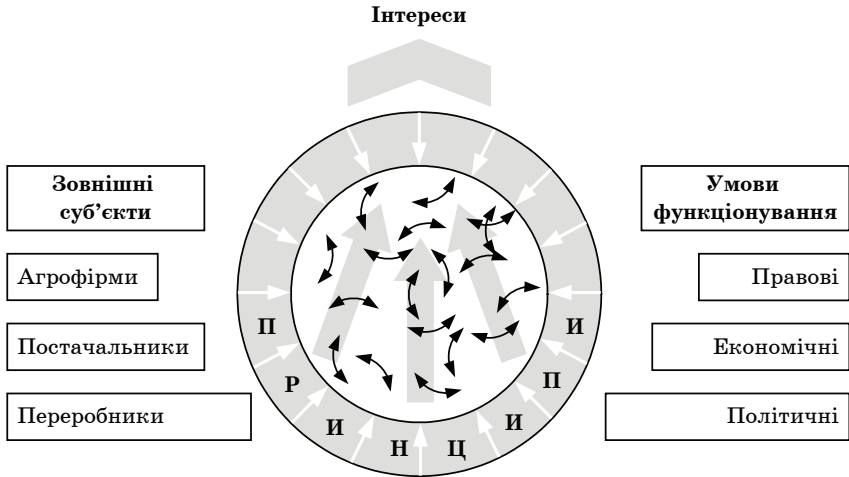


Рис. 7.3. Гармонізація відносин створення і діяльності кооперативу

для досягнення 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. Організаційною ж формою кооперації є кооператив, в якому формуються і розвиваються відносини на загальноприйнятих кооперативних принципах. Тому, на нашу думку, недосконалим у наведених вище визначеннях є те, що методологічно не вмотивовані економічна природа і та важлива роль, яку виконують усі кооперативні принципи як носії й регулятори внутрішніх відносин у кооперативі.

Сукупність прояву взаємовідносин кооперативу з причин виникнення, змісту і мети охоплює всі етапи формування і функціонування суспільного виробництва — від прийняття рішень до завершення розподілу одержаних результатів (табл. 7.1).

Суть механізму регулювання цих відносин полягає в спрямуванні їх на дотримання еквівалентного обміну результатами праці кожного члена кооперативу для забезпечення їхньої взаємовигідної участі в спільній діяльності, успішне виконання кожним поставлених завдань.

Тому основним у трактуванні поняття кооперативу, на нашу думку, має бути відображення відносин та їх регулювання як у самому кооперативі, так і з підприємствами та організаціями, що створюють зовнішнє середовище. Адже економічні відносини кооперативу

Таблиця 7.1. Види відносин у кооперативі й форми їх прояву

Процеси створення і діяльності кооперативу	Види відносин	Форми прояву
Формування кооперативу	Юридичні Організаційні Самоврядування	Відповідність законодавчо-правовій базі Добровільність об'єднання; відкрите членство Демократичний контроль
Виробнича діяльність	Відносини власності Виробничі Організаційно-технологічні	Володіння, користування, розпорядження Колективне виробництво; спільна господарська мета Однакова відповідальність, однаковий ризик Додержання технології
Економічна діяльність	Економічні Кредитно-фінансові	Обмін, розподіл, споживання Одержання кредиту Надання позик іншим організаціям
Соціальна діяльність	Соціальні Освітницькі Культурні, духовні Побутові	Захист членів; сприяння у діяльності своїм членам; рівна винагорода; надання матеріальної допомоги Сприяння освіті; просвітницька робота Сприяння культурному розвитку членів та громаді Розв'язання житлових і побутових проблем; охорона здоров'я

як у середині, так і ззовні дуже рухливі; вони виявляються в тісному переплетенні й перебувають у динамічному і взаємному розвитку. Тому, на нашу думку, в трактуванні поняття кооперативу доцільно показати економічну природу і ту важливу роль, яку відіграють принципи як носії й регулятори відносин.

Отже, кооператив є формою кооперації та її організаційною структурою підприємницького типу, яка створюється і функціонує на засадах кооперативних принципів, що є носіями й регуляторами його внутрішніх та зовнішніх відносин.

7.3. Кооперативи в агробізнесі та їхня класифікація

За радянських часів під сільськогосподарським кооперативом розуміли підприємство, в якому на основі колективної власності група працівників здійснювала аграрне виробництво. Першими формами кооперативних господарств на селі були товариства зі спільного обробітку землі, сільськогосподарські комуні та сільськогосподарські

артілі. Згодом перші дві форми відпали, а остання, як тоді зазначалося, виявилась найбільш придатною для ведення колективного господарства.

Зразковою формою кооперації в сільському господарстві був колгосп. На початкових етапах створення і діяльності це була виробнича структура, що характеризувалася кооперативною власністю на засоби та результат виробництва, певною формою оплати праці, управління і якій були притаманні й інші соціальні функції, властиві кооперативу.

Після завершення колективізації, колгоспи втратили майже всі найважливіші кооперативні ознаки. За своєю організаційною формою вони начебто і належали до кооперативних структур, але по суті були одержавлені. Неподільний фонд становив близько 85 %, а виробнича діяльність регламентувалася рішеннями управлінських державних органів (табл. 7.2).

Власне процес створення колективних господарств у країні відбувався з примусу, і, відповідно, було знехтувано одними з основних кооперативних принципів — добровільністю членства та обов'язковою пайовою участю членів у кооперативі. Усуспільнена земля не підлягала вилученню у випадку виходу з колгоспу його члена, як і неможливо було повернути свої засоби виробництва, які селянин вніс у колгосп при вступі, або розраховувати на грошову компенсацію свого речового паю.

Згодом у колгосп могли вступати без будь-яких речових чи фінансових зобов'язань, і членство в ньому набуло рис звичайного найму працівників, як на державні підприємства.

З встановленням адміністративно-командної системи управління послідовно усувалися всі госпрозрахункові ознаки функціонування колгоспів. Чітко і жорстко формувалися завдання щодо посівних площ сільськогосподарських культур, поголів'я тварин та їх продуктивності, а також обсягів виробництва та реалізації продукції. Це було далеким від принципів функціонування кооперативу. Водночас реалізаційні ціни запроваджувалися незалежно від витрат виробництва.

Було порушено важливий принцип діяльності колгоспів як підприємств кооперативного типу — самофінансування. Значні суми виділялися з бюджету на капітальні вкладення у будівництво великих комплексів, меліоративних споруд тощо. Практикувалося списання колгоспам кредиторської заборгованості, а для збиткових і низькорентабельних господарств передбачалося бюджетне фінансування понесених затрат на будівництво шкіл, дитячих садочків, внутрішньогосподарських робіт тощо. Отже, самофінансування поступово переставало бути визначальною рисою самостійного кооперативного господарства.

Таблиця 7.2. Порівняльна характеристика чинників діяльності організаційних структур кооперації

Ознаки та чинники діяльності	кооператив	Форма виявлення
Членство	Добровільне	Примусове (прив'язка до колективу через систему паспортизації)
Власність на засоби землю	Приватна з правом поділу, можливість отримання у спадок	Колективна без права поділу
Управління	Приватна	Державна
Виробнича діяльність	Демократичне	Демократичний централізм
Реалізація продукції	Самостійність у визначенні	Планова (обсяги виробництва доводилися “зверху”)
Ціноутворення	Вільний вибір ринку збуту	Державне замовлення
Трудові відносини	Самостійне	Визначена державою
Економічна діяльність	Обов'язкова трудова участь, система оплати праці визначається самостійно	Обов'язкове членство, форма оплати праці — централізована
Формування органів управління	Самофінансування	Бюджетне фінансування капітальних вкладень, списання заборгованості
Концентрація виробництва	Голову правління обирають з числа членів на загальних зборах	Голову правління обирають з числа кандидатів визначених районними управліннями сільського господарства
Стимул до праці	На добровільних засадах	Примусове об'єднання або укрупнення
Забезпеченість ресурсами	Економічні інтереси. Розподіл доходу між членами відповідно до їх участі	Жорсткі дисциплінарні заходи
Відносини з іншими підприємствами	Доступність вибору партнера	Централізоване матеріально-технічне забезпечення
Умови діяльності	Договірні	Договірні, регламентовані державою
Зовнішня діяльність	Згідно чинного законодавства	Відсутня

Державне регулювання охоплювало не лише відносини колгоспів і держави, але й внутрішні зв'язки. Адміністративно визначалися форми організації праці, запроваджувалися трудові книжки, єдині норми виробітку та оплати. Таким чином була скомпрометована кооперативна сутність колгоспів, згідно з якою розмір оплати праці цілком визначається дохідністю підприємства. При державному регулюванні виробництва, цін на продукцію і ресурси дохідність підприємства ніколи не може розглядатися лише як результат його діяльності. У такий спосіб праця колгоспників перетворювалася на найману, регламентовану жорсткими дисциплінарними заходами.

Викривленими стали і демократичні засади господарського управління колгоспами як кооперативними організаціями. Загальні збори членів колгоспу і обране правління на чолі з головою вирішували лише другорядні питання внутрішнього життя колективу. Основні ж чинники господарської діяльності, а саме виробнича структура, обсяги виробництва і реалізації продукції, питання матеріальної зацікавленості працівників тощо — насаджувалися згори партійними і державними органами управління. Стимулів щодо мобілізації колективу сільськогосподарського підприємства на поліпшення його господарської діяльності, притаманних підприємствам кооперативного типу, не було.

Отже, реальних кооперативних відносин у сільському господарстві по суті не було. Колгоспи, які довгий час в уяві селян були майже єдиним представником сільськогосподарської виробничої кооперації, не лише не відрізнялися від інших сільськогосподарських підприємств своєю діяльністю, а й утверджували у свідомості та розумінні селян лише державний тип керівництва розвитком аграрної економіки. Такою була реальна передумова створення сучасних, справжніх сільськогосподарських кооперативів виробничого типу.

Багаторічна історія і досвід розвитку кооперації підтвердили її життєздатність й видове різноманіття кооперативів. У нашій країні основними правовими актами кооперативного законодавства визнано Закони України "Про сільськогосподарську кооперацію" і "Про кооперацію", які стали правовим підґрунтям формування сільськогосподарських кооперативів. Водночас вони передбачають поділ кооперативів лише на види, тоді як доцільніше було би розподілити їх за цілями, завданнями і характером діяльності — на типи (рис. 7.4).

Отже, у наведеній на рис. 7.4 класифікації варто розподілити кооперативи за видовою й функціональною ознакою. *За видовою ознакою* кооперативи поділяються на: виробничий, обслуговуючий і комбінований. Особливою рисою виробничого кооперативу є обов'язковість особистої участі кожного члена кооперативу в його діяльності.

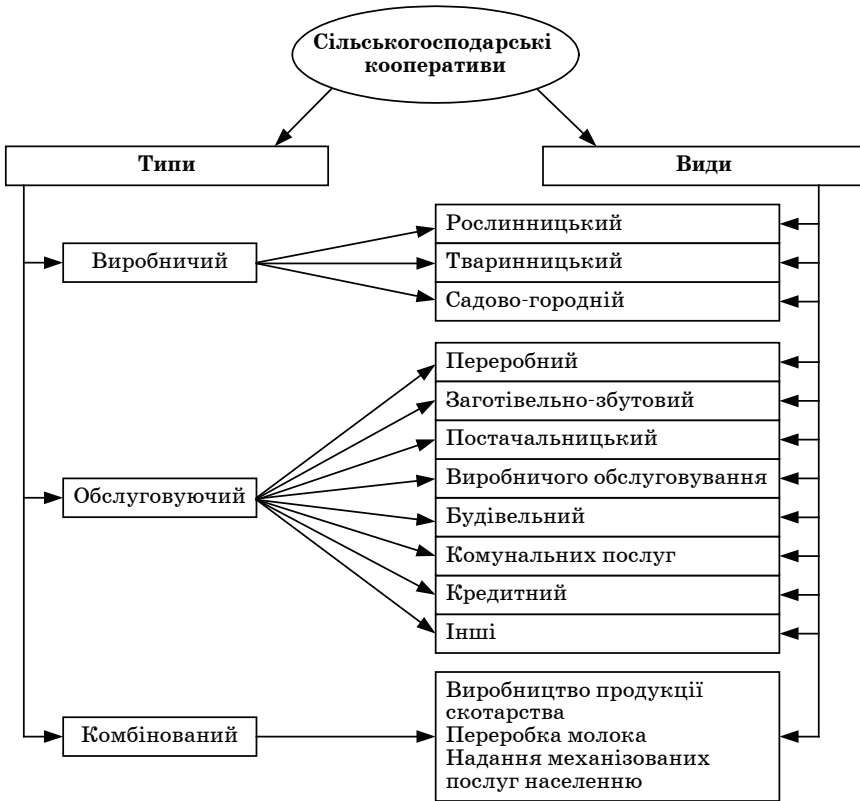


Рис. 7.4. Класифікація кооперативів у АПК

За функціональною ознакою кооперативи можна поділити на: рослинницький, тваринницький, садово-городній, заготівельно-збутовий, постачальницький, сервісний, кредитний, переробний та ін. У багатопрофільних, комбінованих кооперативах мають місце різні види діяльності, які поєднуються і доповнюють одна одну, наприклад, виробничо-обслуговуючі, маркетингово-кредитні тощо.

Зарубіжний та вітчизняний досвід засвідчує, що на практиці відбувся поділ і за іншими ознаками, які не відображено у нормативно-правових актах України. Так, можна вирізнити *одно- і багатогалузеві кооперативи*, тобто ті, що спеціалізуються на одному або декількох видах діяльності.

За джерелами надходжень їнього майна та рівнем його усупільнення кооперативи поділяються на три основні групи:

- кооперативи, що будують свою діяльність на поєднанні колективної й приватної власності своїх членів;
- кооперативи, де все майно і фінансові ресурси утворюють загальну колективну власність;
- кооперативи, діяльність яких ґрунтується переважно на арендованому майні й кредитних фінансових ресурсах.

Найбільш розповсюдженим на практиці є поділ кооперативів *за розмірами*, що залежать від місця розташування кооперативів у природно-економічних зонах, їх спеціалізації, кількісного складу та рівня механізації виробничих процесів.

Середні розміри кооперативів за поголов'ям продуктивних тварин:

- для молочного кооперативу: 200—250 або 350—400 голів дійних корів;
- для скотарсько-відгодівельного: від 350—400 до 500—600 голів бичків;
- для свино-відгодівельного: від 250—300 до 350—400 голів свиней на відгодівлі.

Такі обсяги виробництва дають змогу забезпечити роботою колектив кількістю 20—30 осіб, ефективно використати всі виробничі ресурси: землю, працівників, техніку, отримати великі обсяги продукції за низької собівартості, бути прибутковим і конкурентоздатним на ринку.

В період становлення і розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні важливе значення має використання досвіду розвинутих зарубіжних країн. За законодавством США з юридичної точки зору кооперативи можуть поділятися на *інкорпоровані* та *неінкорпоровані*. Інкорпоровані — запроваджені засновниками з утворення юридичної особи та відповідно державною реєстрацією, а неінкорпоровані — започатковані на основі неформальної домовленості, без оформлення їх у вигляді заснування юридичної особи.

За структурою кооперативи поділяються на *акціонерні* та *неакціонерні*. Їх юридичний статус може змінюватись відповідно до розміру охопленої кооперативами території чи форми членства.

З огляду форми членства кооперативи можуть класифікуватись як *централізовані, федеральні чи змішані*.

За територією, що обслуговується, кооперативи поділяються на *місцеві, регіональні та національні*.

Завичай застосовується критерій класифікації кооперативів *за розміром виробництва*, що визначається об'ємом їх продукції. За цією ознакою кооперативи різняться від сотень доларів до декількох мільйонів.

У процесі формування і функціонування кооперативи співпрацюють, об'єднуються та інтегруються. Кооперація у формі співпраці декількох кооперативів передбачає систему взаємовідносин між виробниками аналогічного продукту, які об'єднують свої зусилля з метою виконання певної функції.

Згідно з положеннями Господарського Кодексу кооперативи за рішенням загальних зборів можуть на добровільних засадах об'єднуватися в блоки за галузевою чи територіальною ознакою для спільного здійснення будь-якої не забороненої законодавством діяльності. Такі об'єднання мають статус юридичної особи, але вони не можуть втручатися у господарську діяльність кооперативів-засновників. Їхня компетенція обмежується повноваженнями, делегованими первинними кооперативами на установчих конференціях чи з'їздах, і регламентована Статутом (рис. 7.5).

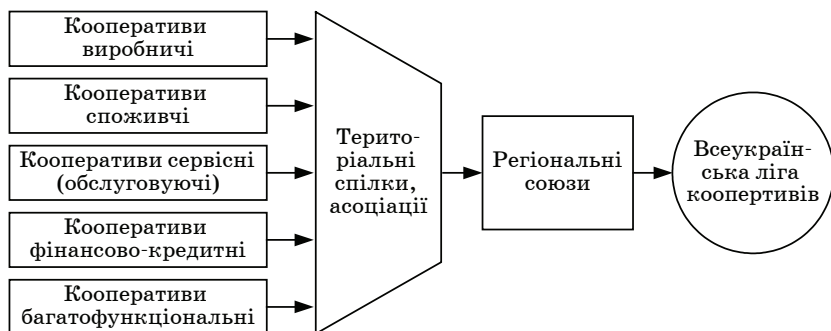


Рис. 7.5. Структура кооперативного сектору економіки

Об'єднання формують органи управління і здійснюють свою діяльність з питань фінансування, створення і поповнення матеріальної бази тощо у відповідності до визначених установчими документами. Правовласності на майно кооперативів об'єднання не має. Об'єднання не несе відповідальності за зобов'язаннями первинних кооперативів, рівнозначно як і члени кооперативів — за зобов'язаннями об'єднання, якщо це не передбачено Статутом.

Кооперативи, що входять в об'єднання, зберігають статус юридичної особи, повну господарську самостійність і можуть у будь-який час вийти з нього за рішенням загальних зборів членів кооперативу.

Характер діяльності окремих кооперативів підпорядкований організаційно і технологічно об'єднанню чи асоціації, які, як правило,

є більшими за масштабом й можуть здійснювати діяльність на локальному, регіональному, національному і навіть на міжнародному рівні. У будь-якому випадку принципи формування і функціонування залишаються ті ж самі (членство і добровільність об'єднання для спільної діяльності у сфері сільськогосподарського виробництва).

Прагнення кооперативів до об'єднання є природним явищем. У багатьох країнах світу вони не лише гуртуються в спілки, асоціації, союзи, але й створюють національні федерації й ліги кооперативів. Доцільність таких об'єднань обумовлена необхідністю координації та розширення співробітництва кооперативів, державної підтримки і захисту з метою підвищення ефективності їх функціонування.

Спілки — це формат вторинних кооперативів. Вони створюються переважно на місцевому чи локальному рівні для спільної діяльності у сфері сільськогосподарського виробництва. Членами спілки є виробничі кооперативи з виробництва аналогічного продукту, наприклад, кооперативи з виробництва овочів. Одні виробляють насіннєвий матеріал, саджанці, а інші, використовуючи цю продукцію, здійснюють промислове виробництво.

Спілка, як і власне кооперативи, не втручаються у процес виробництва один одного. Зате, об'єднуючись, вони утворюють організацію, яка орендує склади і постачає продукцію кооперативів до місця збуту, цим самим виконує спільну діяльність і робить її більш вигідною, перетворивши конкуренцію у співробітництво. Функціонування спілки перебуває в прямій залежності від результатів господарської діяльності її членів. Одержаний фінансовий результат розподіляється між товаровиробниками пропорційно до поставленої кооперативами кількості продукції.

Третинний сектор кооперації, асоціації можуть охоплювати велику кількість різнопрофільних кооперативів. Це організація, створена для захисту загальних інтересів кооперативів. Вона може представляти їх перед виконавчою, законодавчою і судовою владою; надавати кооперативам консультаційні послуги, необхідну інформацію та здійснювати аудиторські перевірки; допомагати кооперативам у навчанні спеціалістів і керівників з числа їх членів; сприяти розвитку кооперативного руху та дотримання кооперативних принципів.

Асоціації кооперативів можуть створюватися на регіональному і національному рівні лише тоді, коли виникає зацікавленість з боку чинних кооперативів. Первинні кооперативи приймають рішення щодо створення регіональної чи спеціалізованої асоціації.

Створення об'єднань різних видів сприяє:

- ефективній координації різних видів і типів кооперативів;
- збереженню базових кооперативних принципів специфічні для національної економіки;

- забезпеченню державного захисту і підтримки кооперації;
- посиленню взаємодії кооперативів та їх співробітництву;
- посиленню конкурентних переваг кооперації;
- захисту інтересів кооперації та соціальному захисту кооперативів;
- забезпеченню міжнародного кооперативного співробітництва.

Запитання для самоконтролю

1. Викладіть основні погляди вчених щодо розуміння поняття “кооператив”.
2. Які характерні відмінності спостерігаються у тлумаченні кооперативу вченими-кооператорами?
3. Дайте визначення кооперативу за Законом України “Про кооперацію”.
4. Охарактеризуйте тлумачення кооперативу Міжнародним кооперативним альянсом.
5. Які основні відносини виявляються на внутрішньому і зовнішньому рівнях кооперативу?
6. Охарактеризуйте види відносин у кооперативі та форми їх виявлення.
7. Розкрийте суть кооперативу як організаційної форми кооперації.
8. Які Ви знаєте типи кооперативів?
9. Які Ви знаєте види кооперативів?
10. У чому виявляються основні відмінності між кооперативом і колгоспом?
11. У чому полягає відмінність між власністю в кооперативах та колгоспах?
12. Які Ви знаєте об’єднання кооперативів?
13. Що таке спілка кооперативів?
14. Що таке союз кооперативів?

Тема 8

ПРАВО ВЛАСНОСТІ В КООПЕРАТИВІ

- 8.1. *Право власності в кооперативі*
- 8.2. *Матеріально-технічна база кооперативу*
- 8.3. *Формування і використання майна кооперативу*
- 8.4. *Виробничі фонди кооперативу*

8.1. Право власності в кооперативі

Власність є економічною категорією і водночас системою виробничих відносин, яка характеризує певну форму привласнення суб'єктами власності матеріальних благ. Найважливішими з матеріальних благ є засоби виробництва. Це базова власність, що використовується з метою здійснення процесу виробництва інших благ, для задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб суспільства. Найбільш ефективною формою власності є та, що сприяє задоволенню особистих інтересів людини. Поняття власності реалізується в її об'єктах, характеризує певний тип суспільного виробництва та визначає суть панівних виробничих відносин.

Відносини власності виявляються через суб'єкти і об'єкти власності. Об'єктами власності є все те, що можна привласнити чи відчувати. Передусім це засоби виробництва: будинки, споруди, машини, обладнання, технічні засоби тощо.

Поняття власності надзвичайно містке. Як економічна форма воно розкриває відносини між людьми щодо привласнення об'єктів власності. Маючи у власності засоби, можна організувати виробництво продукту з метою отримання прибутку. З економічного погляду власність відображає відносини між людьми щодо присвоєння засобів виробництва та виготовленої продукції, а також спосіб поєднання робочої сили із засобами виробництва.

Як юридична форма власність відтворює законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами що-

до володіння, користування, розпорядження об'єктами власності у відповідності до чинних законів і норм. Між цими двома формами існує діалектичний зв'язок, але економічна форма є первинною, базисною, а юридична — вторинною, похідною. З юридичної точки зору **власність** — це виявлення волі певного суб'єкта і правове оформлення цієї волі в юридичних актах, у праві власності.

Власність може існувати у декількох формах:

- індивідуально-трудою — означає, що власник як фізична особа у підприємницькій діяльності одночасно використовує засоби виробництва і свою робочу силу;
- сімейній — використовується праця членів сім'ї (фермерське господарство);
- індивідуальній — застосовується наймана праця;
- партнерській — об'єднання капіталів кількох фізичних або юридичних осіб (кооператив);
- корпоративній — капітал утворений завдяки продажу акцій.

За колективної форми власності суб'єктом власності є група об'єднаних певним чином індивідів. Сюди відносять кооперативну власність — об'єднана приватна власність членів одного кооперативу, створеного на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності; власність трудового колективу — суспільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства.

Основними законодавчо-правовими актами, що регулюють відносини власності в Україні, є Конституція, Господарський Кодекс України і Закон України “Про власність” від 7 лютого 1991 р.

У кооперативі суб'єктами власності — носіями відносин власності — є окремі особи — члени кооперативу, носії майнових й немайнових прав. **Кооператив є особливою формою господарювання, де власність набуває специфічної форми — приватної за суттю й колективної за способом використання.** Тому власник у кооперативі має найбільші права і може одночасно бути як власником, так і користувачем.

З іншого боку, та власність кооперативів, що створюється внаслідок господарської діяльності, за своєю соціально-економічною природою належить до колективної. Вона законодавчо закріплена, і держава гарантує її захист поряд з власністю господарських, акціонерних товариств, громадських організацій.

У суспільнена власність у кооперативі є окремим самостійним різновидом; її не можна цілком отождествити з частиною приватної власності членів кооперативу (рис. 8.1).

Тому кооперативна власність колективного використання є похідною від приватної. У процесі усупільнення ця форма втратила первинні родові ознаки і нині розглядається як самостійна.

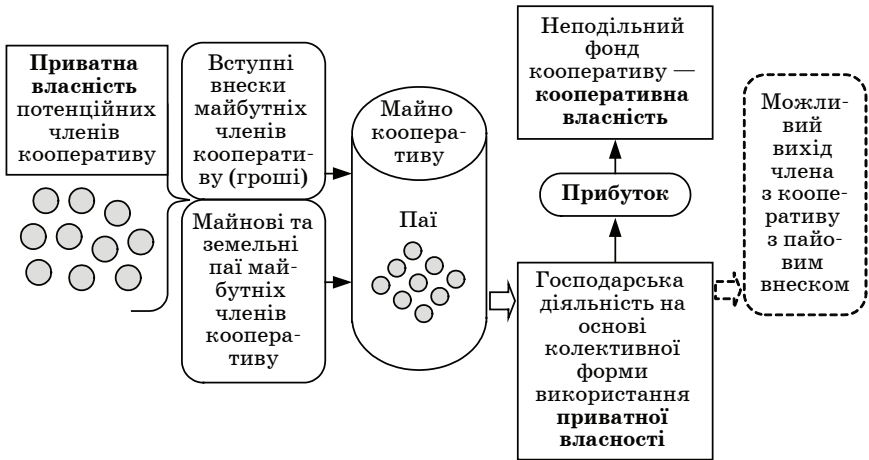


Рис. 8.1. Відносини власності в кооперативі

Отже, колективна форма власності в кооперативі неоднорідна. Вона складається з широкого спектра різновидів кооперативної й акціонерної. З'ясування суті кооперативної власності як варіанту колективної власності дає можливість створити сучасний механізм ефективної реалізації власності кооперації.

Власність, створена за рахунок вступних і пайових внесків, представлена пайовим фондом. Для цієї частини власності характерне те, що вона не знеособлена в індивідуальному плані. Пайовий фонд, як об'єкт кооперативної власності, поділений на частки, кожна з яких зараховується на особистий рахунок пайовика, тобто члена кооперативу. За результатами господарської діяльності кооперативу кожному пайовикові, пропорційно до його пайового внеску, можуть бути нараховані дивіденди. Отже, ця частина власності в кооперативі має *приватно-пайовий, частковий характер колективної форми використання*.

З іншого боку, у власності кооперативів чільне місце завжди посідає частина, яка формувалася за рахунок нагромаджень, тобто відрахувань з прибутку, амортизаційних відрахувань та з інших джерел. Майно, створене таким чином, становить не менше 90 % власності кооперативів. Це майно неподільне й існує лише в колективній формі. Отже, з правового погляду таку власність можна вважати колективною. Колективна форма власності, до якої належить і кооперативна власність, дуже неоднорідна і на сучасному етапі має декілька ступенів концентрації.

По-перше, основні засоби, матеріальні ресурси, кошти, інше майно, що належить кооперативам і необхідне для виконання статутних завдань, створено за рахунок власних нагромаджень і пайових внесків фізичних осіб — пайовиків. Власність та інші активи кооперативу зазвичай є власністю його членів. Це вирізняє кооператив з-поміж інших підприємств, де акціонери звичайно не беруть участі в ділових операціях.

Зацікавленість членів у розвитку кооперативу надзвичайно зростає, коли вони отримують принципову рівність в управлінні або у зростанні обсягу власності. У цьому випадку вони активніше здійснюють контроль за діяльністю кооперативу, а кооперативи, своєю чергою, заохочують своїх членів набувати права більшої власності, залежно від ступеня користування його послугами.

По-друге, усупільнення власності кооперативів може відбуватися завдяки зосередженню значних часток майна в міжгосподарських організаціях, асоціаціях та спілках кооперативів. У цих ланках функціонують підприємства і підрозділи, що задовольняють загальні потреби кооперативів. Крім цього, у них зосереджено кошти у вигляді загальних фондів. Власність спілок, асоціацій утворюється на основі відрахувань коштів кооперативів, а також за рахунок прибутку підприємств, що входять до їх складу. Така власність також є спільною і привласнюється тільки в колективній формі.

Отже, *кооперативна власність є різновидом колективної форми власності* й має подвійний характер. Вона органічно поєднує колективно-часткову приватну і загально-спільну форми, оскільки кооперативна власність, яка є похідною від приватної, все більше стала втрачати первинні соціальні цінності й переваги.

Кооперативна власність має у своєму складі пайову і спільну частки. Спроби деяких теоретиків і політиків підштовхнути до персоналізації обох часток не тільки помилкові, вони неприпустимі.

Спільна частка неподільна. Вона відображає головну особливість кооперативної власності — можливість поєднання особистих, колективних і суспільних інтересів у процесі реалізації власності. Крім того, спільна частка слугує гарантом стабільної діяльності кооперативу, збереження організаційної та функціональної єдності системи кооперації.

Поважні дослідники кооперації, світова практика засвідчують необхідність обов'язкового збереження неподільної частки. В багатьох країнах Америки, Азії, Центральної Європи наявність частини неподільної власності в кооперативах розглядається як вагомий аргумент для створення сприятливих умов оподаткування, оскільки такі структури вважаються стійкими.

Наявність неподільної форми власності не може бути підставою для критики кооперативної ідеї, передбачення неминучої загибелі кооперації. Однак у всьому світі кооперативна власність успішно функціонує в широких масштабах, і власність кооперативних формувань на всіх етапах розвитку є складовою економічної системи.

8.2. Матеріально-технічна база кооперативу

В умовах науково-технічної революції темпи і пропорції виробництва залежать від низки факторів, передусім від стану, якості й комплектності засобів та інтенсивності їхнього використання. Незалежно від виробничих відносин засоби виробництва є обов'язковим натурально-речовим елементом матеріального виробництва, тобто загальною економічною категорією будь-яких функціонуючих у сфері виробництва організаційно-правових структур на усіх етапах розвитку суспільства.

Кооператив як суб'єкт господарювання не є винятком і може здійснювати виробництво та розвивати бізнес лише за умови нагромадження ним відповідної майнової бази, яка є основою його господарської діяльності. Отже, групі засновників для створення кооперативу необхідні певні капітальні вкладення на придбання засобів виробництва і обігові кошти на поточні витрати та послуги, пов'язані з реєстрацією кооперативу, оплатою праці, орендою приміщень, витратами електроенергії тощо.

За джерелами формування кошти і майно кооперативу можна поділити на власні й залучені. До власних джерел відносимо: пайові та вступні внески членів кооперативу як у грошовій, так і майновій формі, доходи з різних видів діяльності. Розмір вступних та пайових внесків визначають загальні збори членів кооперативу, що фіксується у його Статуті. Вони можуть встановлюватися в рівних частинах для всіх членів кооперативу або пропорційно до участі в господарській діяльності кожного з них.

Вступні внески, як правило, витрачаються на організаційні заходи та створення початкової матеріальної бази кооперативу, а пайові — суто на її зміцнення і можуть вноситися не одноразово, а певними частинами упродовж встановленого строку.

Отже, витрати, пов'язані з організацією кооперативу, можуть покриватися за рахунок членських внесків, внесеної сільськогосподарської продукції або кредиту. Проте кредит повинен одержувати не кооператив як юридична особа, а його члени-засновники.

Кредитні кошти не можуть повною мірою забезпечити потребу в обігових коштах, як і не можна придбати усі необхідні засоби. Ці

витрати покриватимуться лише за рахунок коштів засновників у вигляді пайових внесків.

Загальний обсяг пайового капіталу, необхідний для започаткування кооперативу, визначають, виходячи з вартості матеріально-речових засобів, необхідних кооперативу. Обсяг пайових внесків розподіляється між членами кооперативу пропорційно до їх очікуваної участі в його господарській діяльності. Розмір паю значною мірою залежить від величини одержуваного обсягу послуг, який при створенні кооперативу ще не зовсім відомий для кожного члена кооперативу. Однак при вступі до кооперативу кожний член повинен внести певну суму паю, адекватну своїм зобов'язанням щодо участі в господарській діяльності кооперативу. За рішенням зборів членів кооперативу підґрунтям для розрахунків можуть бути: певна кількість реалізованої продукції, обсяги наданих послуг, площі посіву сільськогосподарських культур чи поголів'я тварин, що потребує надання послуг, тощо. Може бути також прийнятій критерій, комбінований з декількох одиниць виміру. В будь-якому випадку критерій участі в господарській діяльності кооперативу має бути занесений до Статуту кооперативу, а обсяги надання послуг членам кооперативу — в Правилах внутрішньої господарської діяльності. Визначені суми є обов'язковими при вступі до кооперативу. За нестачі фінансових ресурсів деякі члени кооперативу можуть не погоджуватися на такі пайові внески. В такому випадку доцільно переглянути потреби і зробити їх реальнішими або відшукати альтернативні кошти. Якщо хтось зі засновників виявить бажання і внесе більшу за визначену суму, то це становитиме додатковий пай. Додаткові паї згодом можуть бути викуплені за рахунок коштів інших членів, щоб зрівняти у правах усіх членів кооперативу.

Участь товаровиробників-членів у діяльності кооперативу може змінюватися залежно від урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин тощо. Тому при зростанні обсягів участі кожного у діяльності кооперативу паї необхідно пропорційно збільшувати (це будуть додаткові пайові внески) і навпаки при зменшенні участі виробники можуть просити про зменшення паїв.

Вступні пайові внески члени кооперативу сплачують одночасно з вступом у кооператив, а додаткові — відповідно до рішення загальних зборів членів кооперативу. Пайові внески можуть робити і асоційовані члени, які не користуються послугами кооперативу. Асоційованими членами можуть стати акціонери у випадку трансформації переробного акціонерного підприємства у кооператив. Пайові внески асоційованих членів, як правило, є обмеженими.

Вступні пайові внески зараховуються до неподільного фонду і привиході з кооперативу, незалежно від причин, вони повертаються його членам. Повернення паїв може здійснюватися як у грошовій,

так і в матеріально-речовій формі згідно з рішенням кооперативу. Повернення паїв не має негативно позначитися на господарській діяльності кооперативу і відбуватися за умови, що член кооперативу виконав свої зобов'язання перед кооперативом.

Внесок до пайового фонду кооперативу у вигляді техніки, яка належить кожному члену, стає власністю кооперативу, придатною для колективного використання, але залишається приватною власністю того, хто її вніс, і заноситься на його рахунок. Майно ж, придбане за результатами господарської діяльності, становить неподільний фонд і залишається у колективній власності кооперативу. Пайовий внесок у вигляді техніки не дає право пріоритетності щодо її використання члену кооперативу, який його зробив. Він користується нею на рівних правах з іншими членами кооперативу.

На відміну від кооперативів, у інших організаційно-правових структурах сільського господарства за формою привласнення і джерелами формування основні засоби можуть бути державними, приватними і орендованими. Форма власності накладає відбиток на їх використання. У державних аграрних підприємствах основні засоби праці є власністю держави. Вони закріплюються за підприємствами і належать їм на правах повного господарського використання. Підприємства мають право володіти, користуватися і розпоряджатися засобами праці на власний розсуд з метою виробництва, зберігання та перероблення сільськогосподарської продукції. При оренді власником основних засобів залишається орендодавець, і надання їх в оренду не дає орендареві права власності на них.

Передача основних засобів в оренду здійснюється на договірній основі із зазначенням їх вартості, фактичного їх спрацювання, терміну оренди, який не має перевищувати залишкового амортизаційного строку, і орендної плати. Орендарі можуть частково або повністю викупити основні засоби і в такий спосіб стати власниками засобів праці. Вони звільняються від орендної плати, що дає їм право розпоряджатися своєю власністю на власний ризик і відповідно до потреб.

8.3. Формування і використання майна кооперативу

Згідно з положеннями Господарського Кодексу України майно будь-якого підприємства, в тому числі й кооперативу, становлять виробничі, невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображено в самостійному балансі. Функціонування сільськогосподарського кооперативу передбачає використання техніки та приміщень, що є в розпорядженні його членів. Отже, необхідно провести їх грошову оцінку та виявити, чи будуть придатними техніка,

обладнання і приміщення для подальшого використання. Варто також узгодити умови їх використання; обов'язково має бути обумовлена ситуація на випадок бажання власника приміщень вийти з кооперативу.

Крім приміщень, кооперативу, залежно від виду його діяльності й обсягів виробництва продукції, необхідна різноманітна техніка і обладнання, тобто відповідна матеріальна база.

Важливим є процес економічного обґрунтування доцільної кількості певних видів засобів, що становитимуть підґрунтя для визначення коштів, необхідних для утворення постійних мінімальних і водночас достатніх запасів матеріальних цінностей. Нормування оборотних засобів з використанням норм, які характеризують мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей, дає змогу виявити внутрішні резерви, скоротити тривалість виробничого циклу і скоріше реалізувати готову продукцію.

До джерел, що формують майно кооперативу, належать:

- грошові та матеріальні частки засновників;
- доходи, одержані від усіх видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків;
- капітальні вкладення і можливі дотації з бюджету;
- майно придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян згідно з чинним законодавством;
- інші джерела, не заборонені чинним законодавством України.

Створений і набутий цілісний майновий комплекс кооперативу визначається нерухомістю. У процесі використання окремі його складові можуть стати об'єктом купівлі-продажу та інших угод на умовах і у відповідності до чинного законодавства. Кооператив має право випускати і реалізовувати цінні папери також згідно з чинним законодавством. Вилучення майнових прав кооперативу, якими він послуговується в процесі господарської діяльності, здійснюється лише відповідно до чинного законодавства. З боку держави існує гарантія захисту майнових прав кооперативу.

Згідно зі ст. 134 Господарського Кодексу України кооператив, що виконує господарську діяльність на свій розсуд або в контакт з іншими суб'єктами, володіє належним йому майном. Він використовує його на правах власності, господарського віддання чи оперативного управління.

Згідно зі ст. 139 Господарського Кодексу України *майно визнається як сукупність речей та інших цінностей, у тому числі й нематеріальних активів, які мають вартісне вираження, використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі*. Залежно від економічної форми, якої

набуває майно в процесі здійснення господарської діяльності, майнові цінності належать до основних фондів, оборотних засобів, коштів та товарів.

Основними фондами виробничого і невиробничого призначення є будинки, споруди, машини та устаткування, обладнання, інструмент, виробничий інвентар і приладдя, господарський інвентар та майно тривалого використання, що віднесено законодавством до основних фондів.

Оборотними засобами є сировина, паливо, матеріали, малоцінні предмети та предмети, що швидко зношуються, та інше майно.

Коштами у складі майна є гроші в національній та іноземній валюті, призначені для здійснення товарно-грошових відносин, а товарами — продукція або виконані роботи та послуги.

На етапі формування сільськогосподарських кооперативів надзвичайно важливим є володіння відповідною кількістю коштів. Кошти потрібні для оплати послуг на початковому етапі, опрацювання установчих документів, обґрунтування діяльності кооперативу тощо, а також для придбання різних об'єктів господарської діяльності, зокрема приміщень, техніки, обладнання тощо. Створення міцної матеріально-технічної бази кооперативу залежить від наявності таких коштів або можливостей банківсько-кредитної системи. За умови їх нестачі важливим є винайдення необхідних матеріальних цінностей для оренди.

Великого значення у формуванні матеріально-технічної бази набувають внески осіб, що вступають у кооператив. Ці внески зумовлені економічними можливостями вступника.

Основною умовою формування права власності членами кооперативу, крім вступного внеску, є обов'язкова наявність паю, який вони вносять у вигляді основних засобів, землі або грошей. Усі пайові частки залишаються приватною власністю кожного члена кооперативу, і вони можуть вилучатися власником із загальної матеріальної бази у випадку його виходу з кооперативу. Величина паю членів кооперативу визначається Загальними зборами. Вона може бути різною для кооперативів різних типів, але однаковою для усіх його членів.

Отже, мінімальний обсяг та структура майна визначають нормативно до обсягів виробленої продукції чи наданих послуг та диференціюються залежно від виду господарської діяльності. Земля не належить до майнового фонду виробничого кооперативу, а обслуговуючий сільськогосподарський кооператив взагалі не має власної землі, оскільки за статусом не виробляє сільськогосподарської продукції.

У процесі функціонування кооперативу за результатами його господарської діяльності — прибутку формуються і поповнюються за-

соби або інші матеріальні цінності. Вони є колективною власністю членів кооперативу і не підлягають поділу, формуючи в такий спосіб його неподільний фонд.

Облік майна здійснюється у вартісному виразі. При внесенні майнової частки членами кооперативу правління оцінює її й затверджує на загальних зборах. Важливим є юридичне оформлення права користування внесеною майновою часткою іншими членами кооперативу. В такий спосіб набувається статус колективної форми використання приватної власності.

Якщо пайовий внесок не під силу зробити всім членам кооперативу одночасно, його можна сплатити впродовж певного періоду частинами. Терміни надходження коштів можуть встановлюватися як загальними зборами членів кооперативу, так і Статутом. Члени кооперативу мають право вносити і додаткові паї, розмір і порядок оформлення яких теж мають бути визначені Статутом.

Отже, враховуючи специфіку функціонування обслуговуючих кооперативів, розмір вступного паю може мати диференційований характер, тобто залежно від типу і напряму його підприємницької діяльності та забезпеченості засобами для виконання певного виду робіт й надання послуг частки окремих членів кооперативу можуть мати різну вартісну оцінку.

Одержання кредиту — додаткове джерело для створення і розширення матеріально-технічної бази будь-якого типу і виду кооперативу; санкцію на його одержання дають загальні збори.

Одним із важливих джерел формування майна кооперативу є доходи від його підприємницької діяльності. Це може бути виручка від реалізації продукції, виконання робіт чи послуг, отримання доходів від участі у спільній праці з іншими підприємствами. Доходи, як правило, формуються за цінами, самостійно встановленими кооперативом. Партнерські стосунки з іншими підприємствами і організаціями, а також із громадянами відбуваються на договірній основі.

Однак не вся сума одержаних доходів кооперативу може бути використана на відтворення і розширення матеріально-технічної бази. Частина доходу кооперативу спрямовується на сплату податків, погашення кредитів, виплату дивідендів. Тому на формування матеріально-технічної бази кооперативу виділяється лише та частина прибутку, яка залишиться після покриття обов'язкових платежів. Виконавчий директор спрямовує ці кошти відповідно до кошторису чи плану, затвердженого Правлінням кооперативу або його Загальними зборами.

Обслуговуючий сільськогосподарський кооператив несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном,

тоді як члени за зобов'язання кооперативу відповідають лише в межах пайового майнового внеску. Водночас кооператив не несе жодної відповідальності за зобов'язаннями членів кооперативу.

Майно фізичних членів кооперативу може бути передано в спадок. Але за умови виходу із кооперативу фізичним і юридичним особам повертається майновий пай натурою, грішми або навіть цінними паперами за їхньою згодою, адекватно до його ціни на момент виходу, в межах визначеного терміну. Ці моменти мають бути чітко відображені у Статуті кооперативу.

Кооперативи можуть застрахувати своє майно добровільно, і лише за рішенням Загальних зборів, згідно з чинним законодавством України.

Різноманітні елементи матеріально-технічної бази кооперативу, що використовуються у процесі створення матеріальних благ чи наданні послуг, існують у вигляді засобів виробництва. Залежно від функціональної ролі в процесі господарської діяльності засоби виробництва поділяються на засоби праці й предмети праці.

Засоби виробництва — знаряддя і предмети праці, що безпосередньо задіяні у створенні вартості продукції й як складові продуктивних сил визначають ступінь розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств. Збільшення і удосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці. Головна роль відводиться знаряддям праці як найбільш активній частині, що становить матеріальну основу виробничої потужності підприємства.

Засоби праці — це все те, чим людина діє на предмети праці, обробляючи їх, надає їм споживчих вартостей. Вони зберігають свою натуральну речову форму протягом тривалого періоду, зношуються поступово і частинами переносять свою вартість на новостворений продукт. Їх замінюють у випадку вибуття і списання, коли вони здійснили повний оборот. До них відносимо: машини і обладнання, будівлі й споруди, транспорт, продуктивну та робочу худобу, багаторічні насадження тощо.

Відповідно до своєї натурально-речової форми засоби виробництва беруть участь у створенні споживчої вартості, а також у створенні вартості продукції.

Складовою виробничих засобів є предмети праці.

Предмети праці — це об'єкти, на які людина спрямовує свою діяльність, використовуючи засоби виробництва. Це сировина і допоміжні матеріали, до яких належать: насіння, корми, паливно-мастильні матеріали, добрива тощо.

Характерним для них є те, що вони беруть участь в одному виробничому циклі й цілком втрачають свою натурально-речову форму. Їхня вартість повністю переноситься на новостворений продукт.

Особливістю виробничих сільськогосподарських кооперативів є те, що один і той самий ресурс може бути як засобом, так і предметом праці, залежно від його участі в певному циклі суспільного виробництва. Наприклад, продуктивна і робоча худоба в процесі її використання за прямим призначенням є засобом праці, а предметом праці стає за умови її вибракунання, при відгодівлі на м'ясо, під час безпосереднього забою і реалізації.

Більшість засобів виробництва кооперативів надходить з промисловості. Це зазвичай засоби індустріалізації праці: трактори, комбайни, автомобілі, сільськогосподарські машини та інше обладнання. Їх вартість формується і визначається у галузі промисловості, а якість, відповідність технології та експлуатаційні характеристики залежать від досягнутого рівня науки і техніки, продуктивності праці в цих галузях.

Брахувати і обліковувати засоби й предмети праці в натурально-речовій формі неможливо через їх дуже велику кількість. Тому всі засоби і предмети праці оцінені у вартісній формі.

8.4. Виробничі фонди кооперативу

Грошовий вираз вартості матеріальних ресурсів кооперативів, які відтворюються людською працею, а також кошти, що обслуговують процес виробництва і обігу, називають *виробничими фондами* (рис. 8.2).

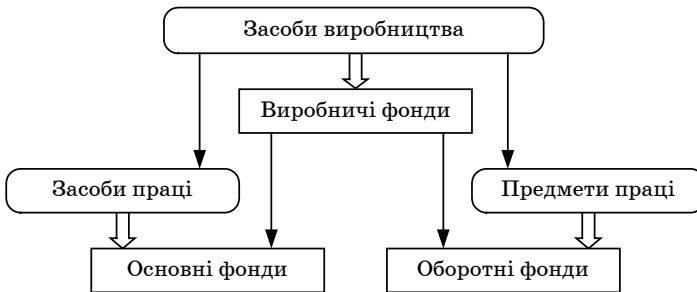


Рис. 8.2. Логічна структура засобів виробництва і виробничих фондів

Виробничі фонди перебувають у постійному кругообігу, переходячи послідовно із стадії обігу в стадію виробництва, а потім знову в стадію обігу. На кожній з цих стадій виробничі фонди функціонують у грошовій, продуктивній і товарній формах.

В залежності від економічної ролі, способу виробництва, призначення і участі в процесі виробництва, виробничі фонди поділяються на *продуктивні й фонди обігу* (рис. 8.3).

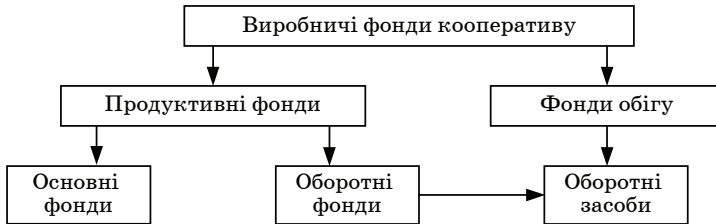


Рис. 8.3. Класифікація фондів виробничих сільськогосподарських кооперативів

До продуктивних фондів належать *основні й оборотні фонди*, а до фондів обігу — вироблена, але ще не реалізована продукція, кошти на поточних рахунках у банку, кошти в розрахунках і касі та інші активи. Сюди також відносимо упаковку, тару і обладнання для зберігання і реалізації продукції. Продуктивні фонди і фонди обігу обслуговують процес виробництва і обігу. При цьому перші функціонують безпосередньо у сфері створення матеріальних благ, а другі — в сфері реалізації продукції та розрахунків. Основним способом поділу виробничих фондів на основні й оборотні є перенесення їх вартості на новостворений продукт.

Основні фонди — це засоби праці, що беруть участь у виробничому процесі впродовж декількох циклів, виконують одну і ту ж виробничу функцію і не змінюють своєї натурально-речової форми. Їх вартість переноситься конкретною працею на новостворений продукт, що виробляється частинами в міру їх спрацювання.

Обсяг і якість основних виробничих фондів кооперативів залежать від масштабів і темпів виробництва, рівня продуктивності праці й позитивно впливають на підвищення матеріального та культурного рівня працівників.

Важливе значення має технологічна структура використовуваних засобів виробництва. Її покращення є запорукою збільшення обсягів виробництва і зниження собівартості одиниці продукції. Чим вища частка активної частини у вартості основних виробничих фондів, тим, за інших рівних умов, буде вироблено більше продукції і кращої якості.

Видова структура основних виробничих фондів у кооперативах неоднакова. Вона залежить від характеру і обсягів продукції, що вироб-

ляється, рівня механізації й автоматизації виробництва, спеціалізації і кооперації. Наприклад, кооперативи зернового або буряківничого напрямку мають велику кількість засобів механізації, насамперед тракторів, зернозбиральних комбайнів, сільськогосподарських машин, а також обладнання для очищення зерна і складів для його збереження.

На структуру основних виробничих фондів також впливають кліматичні й географічні фактори. Так, у південних регіонах розміщено виробництво овочів, соняшнику, зернових, кукурудзи на зерно, тому в структурі фондів переважають машини та обладнання.

Поліпшити структуру основних фондів можна завдяки:

- оновленню і модернізації засобів індустріалізації виробництва;
- удосконаленню галузевої структури виробництва;
- раціонального використання будівель і споруд, заповнення скотомісць і встановлення додаткового обладнання для механізації виробничих процесів;
- ліквідації зайвого обладнання, що недостатньо використовується;
- раціональному співвідношенню між силовими і робочими машинами.

Темпи виробництва продукції, рівень продуктивності праці в кооперативах та підвищення економічної ефективності господарської діяльності значною мірою залежать від забезпеченості основними засобами. Недостатня їх кількість може призвести до зменшення обсягів виробництва продукції, зниження продуктивності праці й темпів розширеного відтворення. І навпаки, наявність “зайвих” і невикористовуваних основних засобів спричинює їх знищення, збільшує затрати на їх збереження, а в кінцевому підсумку знижує економічну ефективність діяльності підприємства. Тому забезпеченість підприємств основними фондами має бути раціональною. Показники, що характеризують її рівень, — це фондоозброєність і фондозабезпеченість праці.

Потребу кооперативу у тракторах і комбайнах визначають за навантаженням ріллі або площі посівів кожної конкретної культури на даний вид машин. Темпи фондоозброєності праці зростають у міру впровадження у виробництво кооперативів нової техніки і прогресивних технологій, переведення сільського господарства на індустріальну основу.

Використання основних виробничих фондів кооперативів характеризується системою показників. Провідними з-поміж них є фондовіддача і фондомісткість

Фондовіддача показує, скільки одержано валової продукції у вартісному виразі на одиницю вартості основних виробничих фондів.

Вона визначається діленням валової продукції на середньорічну вартість основних фондів сільськогосподарського призначення.

Оберненим до фондovіддачі показником є *фондомісткість*. Вона показує, скільки основних засобів у вартісній оцінці було використано на виробництво одиниці продукції. Якщо фондovіддача має тенденцію до підвищення, то фондомісткість — до зниження, оскільки вони перебувають в оберненій залежності.

Економічна ефективність виробничих фондів характеризується узагальнюючим показником їх рентабельності — *нормою прибутку*. Його розраховують як відсоткове відношення прибутку до середньорічної вартості основних і оборотних фондів:

$$H_{\pi} = \frac{P_p}{\Phi_{oc} + \Phi_{ob}} \times 100,$$

де H_{π} — норма прибутку, %; P_p — прибуток від реалізації продукції, грн; Φ_{oc} — вартість основних виробничих фондів, грн; Φ_{ob} — вартість оборотних фондів, грн.

Норма прибутку показує, скільки одержано прибутку на одиницю вартості виробничих фондів, дає уявлення щодо окупності.

Для забезпечення безперервного функціонування виробничих сільськогосподарських кооперативів, крім основних виробничих, важливе значення мають оборотні фонди, що суттєво впливають на рівень формування собівартості продукції.

Оборотні фонди — обов'язковий елемент процесу виробництва, який становить основну частину собівартості продукції. Чим менші витрати сировини, матеріалів, пального та електроенергії на одиницю продукції, тим дешевший продукт одержуємо. За економічним змістом оборотні фонди є авансованою вартістю на стадії виробництва.

Як уже зазначено, до оборотних фондів виробничих сільськогосподарських кооперативів належить та частина засобів виробництва, яка цілком споживається в його процесі й повністю переносить свою вартість на новостворений продукт протягом одного циклу. У цьому і є економічна суть оборотних фондів.

Щоби процес виробництва повторювався, навіть у межах простого відтворення, спожиті оборотні фонди необхідно замінити такими ж самими новими. Їх кількість визначається залежно від обсягу виконуваних робіт і нормативів витрат. Наприклад, необхідну кількість кормів розраховують на основі продуктивності тварин і нормативів витрат на одиницю продукції.

У зв'язку зі сезонністю аграрного виробництва доводиться зберігати в зимовий період великі запаси насіння, добрив, паливно-мастильних матеріалів для використання їх в інші періоди. Простежується суттєва нерівномірність затрат оборотних фондів і зміна їх-

ної структури в різні періоди року. Велика частина оборотних фондів закладається восени і тривалий час перебуває у незавершеному виробництві. Частина продукції, що вироблена виробничими сільськогосподарськими кооперативами, не реалізується, а використовується як оборотні фонди у наступному відтворенні: насіння, корми, молоко.

Оборотні засоби, залежно від ролі та участі у виробництві, поділяються на оборотні фонди і фонди обігу (рис. 8.4).

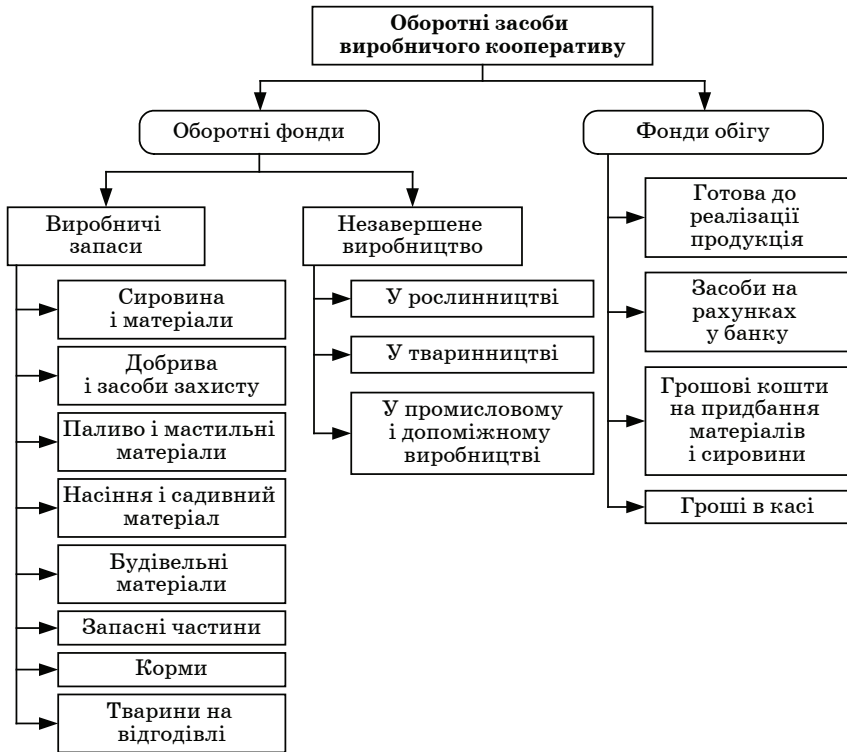


Рис. 8.4. Склад оборотних засобів виробничих сільськогосподарських кооперативів

До *виробничих запасів* належать усі предмети праці, які ще не ввійшли в стадію виробничого споживання. Вони можуть бути як сільськогосподарського, так і промислового походження. Виробничі запаси виробничих сільськогосподарських кооперативів, сільсько-

господарського походження — це сировина для промислового перероблення (овочі, картопля тощо), корми, насіння, садивний матеріал, органічні добрива, підстилка, доросла птиця, молодняк тварин і тварини на відгодівлі.

Незавершене виробництво охоплює частину оборотних фондів, яка вже спожита у процесі виробництва, але готової продукції ще не має. Вони знаходяться на стадії виробництва і забезпечують його безперервність. Фонди обігу безпосередньо не задіяні у процесі виробництва. Вони обслуговують його і є його результатом. До фондів обігу відносять готову до реалізації товарну продукцію, грошові кошти, розрахунки з дебіторами і засоби на рахунках у банку і розрахункових рахунках, кошти, які необхідні для придбання сировини і матеріалів і на оплату праці, а також гроші в касі.

Готова продукція є результатом господарської діяльності кооперативів і призначена для реалізації споживачам за різними каналами.

Грошові кошти можуть бути представлені на розрахункових рахунках у банках, готівкою в касах, а також надані для короткотермінового користування працівникам аграрних підприємств.

Оборотні засоби кооперативів постійно перебувають у русі. Вони здійснюють кругообіг за певний проміжок часу, проходять при цьому три стадії і одночасно знаходяться на кожній із них (рис. 8.5).

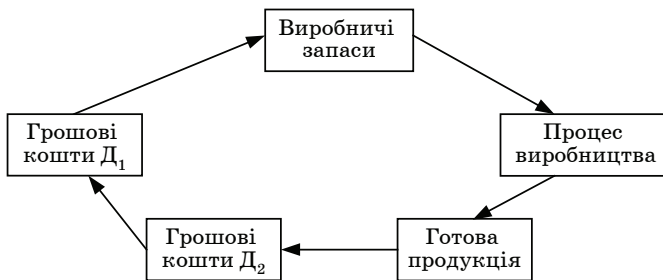


Рис. 8.5. Стадії обігу оборотних засобів

Якщо одна частина оборотних засобів вступає у виробництво у вигляді виробничих запасів, то інша частина виходить із нього у вигляді готової продукції, а наступна — реалізується, вступаючи в стадію обігу і перетворюючись на грошову форму.

Отже, рух оборотних фондів охоплює стадії постачання, виробництва і реалізації. Чим скоріше оборотні засоби будуть переходити із однієї стадії в іншу, тим швидше завершиться процес обігу і тим меншу суму оборотних засобів необхідно мати для забезпечення ви-

робництва й реалізації продукції. При цьому дуже важливим є управління оборотними засобами, що забезпечує безперервність процесу виробництва і реалізації продукції з найменшою кількістю оборотних засобів. Це означає, що оборотні засоби кооперативів повинні бути розподілені на всіх стадіях кругообігу у відповідній формі та мінімальному, але достатньому обсязі.

Запитання для самоконтролю

1. *Які форми власності існують у кооперативі?*
2. *Охарактеризуйте економічну і юридичну суть форми власності.*
3. *Як Ви розумієте кооперативну власність?*
4. *Що таке матеріально-технічна база кооперативу?*
5. *Яке призначення вступних внесків?*
6. *Що таке пайові внески?*
7. *Як формується майно кооперативу?*
8. *Назвіть основні джерела формування майна кооперативу.*
9. *Що таке предмети і засоби праці?*
10. *Перелічіть основні виробничі фонди кооперативу.*
11. *Що таке структура основних виробничих фондів?*
12. *Охарактеризуйте оборотні фонди кооперативу та їх роль у матеріальному виробництві?*
13. *Розкрийте класифікацію оборотних фондів.*
14. *Назвіть показники ефективності використання основних фондів і розкрийте методичку їх розрахунку.*
15. *Перелічіть показники ефективності використання оборотних фондів.*

Тема 9

КООПЕРАТИВНІ ПРИНЦИПИ ЯК НОСІЇ І РЕГУЛЯТОРИ ВНУТРІШНІХ ВІДНОСИН У КООПЕРАТИВІ

- 9.1. *Принцип добровільності*
- 9.2. *Принцип демократичності в управлінні*
- 9.3. *Принцип пайового капіталу кооперативу*
- 9.4. *Принцип розподілу доходів кооперативу*
- 9.5. *Нефундаментальні принципи*

9.1. Принцип добровільності

Несхожість тлумачень поняття кооперативу в економічній літературі характеризується тими чи іншими економічними або юридичними відтінками. Але всіх їх об'єднує спільна риса — визначення того, що кооператив — суспільна і господарська організація, в якій добровільно об'єднується необмежена кількість людей з рівними правами й обов'язками, з необмеженою часткою капіталу, щоби через взаємодопомогу, спільну працю і солідарність задовольняти і розвивати свої господарські й культурні потреби. В основу діяльності кооперативу покладено особисті інтереси людей як споживачів, приватних власників і виробників. Ці інтереси членів кооперативу збігаються з колективними і переростають у корпоративні. Кооперування надає членам можливість найвигідніше реалізувати свої інтереси і виявити підприємницькі здібності як виробників, так і споживачів.

Становлення кооперації та формування кооперативів в окремо взятих країнах відбувалося в різних економічних, організаційних, соціальних та політичних умовах. Проте методологічним підходом до розуміння поняття кооперації на всіх етапах її розвитку було визначено організаційну форму.

Автори підручника пропонують новий концептуальний підхід — розглядати і сприймати кооперацію як економічне явище, що розви-

вається за певних сприятливих соціально-економічних, ідеологічних і правових умов. Воно є основою формування організаційної структури для співпраці людей. І якщо кооперація функціонує за певних умов, то діяльність кооперативу здійснюється за встановленими принципами. У кооперативних принципах відображені загальні закономірності, які є передумовою створення кооперативів.

Принципи — це основні положення, на яких ґрунтується внутрішній правовий інститут кооперативу. Оскільки сільськогосподарські кооперативи є інститутом аграрного права, їм притаманні риси та особливості, характерні саме для цієї галузі права. Характерною ознакою чинного аграрного законодавства має бути пріоритетність розвитку сільського господарства у системі народного господарства загалом і водночас рівність усіх організаційних форм ведення аграрного бізнесу (індивідуальних, колективних, державних). Аграрне законодавство покликане дати можливість вільного, демократичного вибору будь-якої з них.

Залежно від конкретних історичних і соціальних умов розвитку кооперації принципи змінювалися, коригувалися та вдосконалювалися. На всіх етапах розвитку суспільства в принципах, в основному, вбачали засіб практичної спрямованості кооперативу, а в організаційному плані — конкретні дії щодо його створення. Це обумовлювало різне розуміння й тлумачення поняття “кооперативні принципи”.

Німецький вчений Г. Мюнкнер розумів кооперативні принципи як систему абстрактних ідей, які здобули кооперативи через власний практичний досвід і які в минулому довели, що вони є найприйнятнішими керівними установками для тих, хто бажає утворити і підтримати діяльність кооперативних товариств. При цьому він наголошує на практичному застосуванні кооперативних принципів: взаємній допомозі через об'єднання, сприянні у реалізації економічних інтересів членів; тотожності членів і клієнтів кооперативного підприємства; демократичному управлінні й контролі; економічній ефективності; добровільності членства; самостійності у визначенні цілей і прийнятті рішень; чесному і справедливому розподілі доходів; відкритому членстві; неподільному резервному фонді як громадському капіталі; стимулюванні навчання.

Іншого значення надавав принципам кооперації американський науковець Д. Бартон. Він вважав що, принцип кооперації — це верховне правило керівництва, загальна основоположна істина, всебічний і універсальний порядок, що відображає особливі цілі й унікальність кооперативної форми бізнесу. Таке трактування, на нашу думку, є неповним. Хоча воно в основному і узагальнює головне призначення кооперативних принципів, проте не конкретизує їх та не відповідає сучасним вимогам.

Оригінальною є думка канадського вченого Я. Макферсона, який називав кооперативні принципи провідними вказівками, за якими кооперативи втілюють свої цінності в життя. Він же визначає кооперативні принципи як непохитні заповіді, як джерело сили й енергії кооперації. Це чітка лаконічна форма, за допомогою якої вчений наголошує на значущості принципів, що надають кооперативу унікальної ознаки як форми підприємництва. Їх знання — ключ до розуміння основ створення і функціонування кооперативу.

У ширшому тлумаченні подає поняття кооперативних принципів професор В. Апопій. Він вважає, що кооперативні принципи — це сукупність організаційних, економічних, громадських та інших чинників здійснення кооперативної діяльності. Вони виконують подвійну функцію: з одного боку, визначають кооперативні цінності, а з іншого — сприяють здійсненню кооперативної діяльності у межах специфічних організаційних форм. Кооперативні принципи покладені в основу кооперативного руху і є джерелом його життєвої сили.

Відомий український вчений і дослідник кооперації В. Зіновчук, надаючи вагомості й значущості кооперативним принципам, стверджує, що фундаментальні принципи кооперації є провідною організаційно-економічною характеристикою кооперативу. Вони віддзеркалюють його особливу соціально-економічну природу і роль у демократичному суспільстві та ринковій економічній системі. Вчений виходить з того, що принципи кооперації є запорукою створення і функціонування кооперативу й вирізняють його з-поміж інших організаційно-правових формувань.

Вивчаючи історичний досвід розвитку кооперативного руху, враховуючи важливість даних принципів, зауважимо, що кооперативні принципи — це основні, вихідні положення, на яких базується вся теорія кооперативного руху та які становлять основу формування, розвитку і функціонування організаційних структур кооперації — кооперативів. Водночас кооперативні принципи є сукупністю організаційних, економічних, моральних та інших засад здійснення операційної діяльності. В них відображено досвід господарської роботи, а також зміни у суспільному і політичному житті країни.

Кооперативним принципам властива стійкість, але їхня незмінність не абсолютна, а відносна, тобто не може бути і не існує сталих, притаманних всім видам і формам, стандартних кооперативних принципів. Зміст поняття “кооперативні принципи” є узагальнюючим і охоплює лише основні аспекти, закріплені Міжнародним кооперативним альянсом, що в рамках ООН об’єднує національні кооперативні організації понад 120 країн світу. Принципи, за якими діють кооперативи у кожній державі, мають відповідати міжнародним кооперативним принципам, які схвалені цією організацією. Вони мають тривалу історію розвитку та вдосконалення.

У 1966 р. Міжнародним кооперативним альянсом було вилучено з кооперативних принципів політичні та релігійні обмеження і тим самим ліквідовано формальну перешкоду для встановлення тісних зв'язків із прогресивними профспілковими, жіночими й молодіжними організаціями.

Кооперативні принципи є сукупністю організаційних, економічних, моральних та інших чинників здійснення кооперативної діяльності. В них відображені основні засади функціонування кооперативів. Від періоду свого зародження вони мають тривалу історію розвитку та вдосконалення. І хоча кооперативні принципи видозмінювалися, доповнювалися, скасовувалися, однак фундаментальних змін не відбувалося, і вони залишалися основою створення та діяльності кооперативів. Зі зміною інтерпретації кооперативні принципи пристосовувалися до різних соціально-економічних умов, сприяли зростанню ролі кооперації у суспільному житті.

Принципи зародилися у 1844 р. в Англії при створенні Рочдельського товариства. У сучасному трактуванні вони можуть бути викладені в такому вигляді:

- відкрите, добровільне членство;
- демократичний контроль за принципом “один член кооперативу — один голос”;
- створення пайового капіталу підприємства лише його членами;
- обмеженість дивідендів на капітал;
- розподіл прибутку кооперативу між його членами пропорційно до обсягу виконаної роботи;
- піклування про освіту членів кооперативу та ін.

Ці принципи цілком довели свою значущість, оскільки їх дотримання дало блискучі результати спочатку в Англії, а згодом — у всій Європі. Досвід показав, що кооперативи, які чітко наслідували дані принципи, мали всі можливості для успішного функціонування й розвитку і, навпаки, там, де намагалися ці принципи замінити іншими, кооперативи або занепадали, або вироджувалися в інші організаційні структури.

Нині, на нашу думку, трактувати принципи лише як “технічний засіб”, як основу створення та відображення загальних закономірностей розвитку кооперативів є недостатнім. Нові підходи до теоретичних засад кооперації спричиняють необхідність розглядати в практичній площині цінності і значущість принципів як носіїв і регуляторів внутрішніх відносин у кооперативі.

Наприклад, зміст принципу “добровільне і відкрите членство” в економічній літературі розглядається, як можливість вільного вступу суб'єкта у кооператив і виходу з нього. Згідно з цим принципом кооперативи як добровільні організації відкриті для всіх бажаючих, хто

може користуватися їх послугами. При прийомі в кооператив недопускається дискримінація щодо статевої, соціальної, расової, політичної чи релігійної приналежності людей. Примусовість — це антидія співпраці, коли люди виконують свої обов'язки з примусу. Саме поняття “добровільність” виключає будь-який тиск на осіб, які приймають рішення про вступ, працю або ж вихід із кооперативу. Внаслідок своєї юридичної значущості елемент добровільності виділений і в ст. 1 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” при визначенні поняття сільськогосподарського кооперативу.

Отже, *принцип добровільності є основою створення кооперативу*. Лише за добровільного об'єднання співпраця членів кооперативу буде значно ефективнішою, ніж за умови примусового формування колективу.

Правові основи цього принципу закладені в законодавстві нашої країни ще з часів розвитку колгоспно-кооперативної системи. Але через відсутність належних умов для практичного застосування даний принцип не отримав своєї реалізації. Із поступовим одержавленням колгоспів зник і принцип добровільності, а разом з ним — фактично всі кооперативи в сільському господарстві.

Даний принцип обумовлює рівність членів кооперативу, за якої вони активніше здійснюють свої контролюючі функції, більше зацікавлені у підтримці та захисті інтересів свого кооперативу.

Принцип добровільності, як й інші принципи створення та діяльності сільськогосподарського кооперативу, закріплюється в його Статуті та інших локальних правових актах, оскільки всі інші відносини обумовлені саме цим принципом.

Принцип добровільності виявляється, насамперед, у дотриманні порядку прийняття органами управління рішень про вступ у кооператив. Він відбувається згідно із заявою особи, яка добровільно виявила бажання вступити до кооперативу. На перший погляд, принцип забезпечує процедуру вступу осіб і може сприйматись як умова створення кооперативу, але по суті його необхідно розглядати як носія і регулятора внутрішніх відносин на даному етапі (рис. 9.1).

Мотивацією до вступу в кооператив є вигода або інтерес майбутнього члена. Вони ж обумовлюють добровільність його вчинку, основною метою якого є одержати послуги за нижчою ціною та доступ до спільного майна. Використання майна інших членів супроводжується наявністю відносин власності, які регулюються принципом добровільності, сутність останнього виявляється в тому, що інтереси вступаючого мають узгоджуватися з груповими. Проте за економічну свободу треба платити. Принцип добровільності, як регулятор відносин, ставить свободу одного члена кооперативу у відповідність іншим, які мають змогу оцінити: скористатися його послугами чи

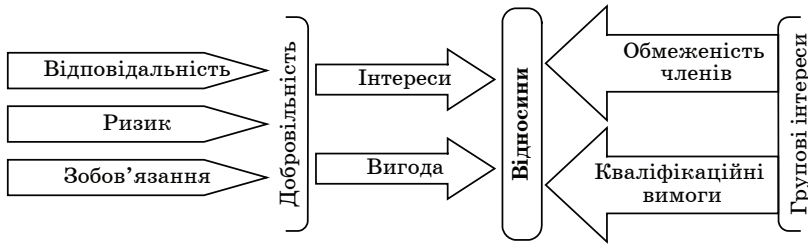


Рис. 9.1. Схема реалізації принципу добровільності

ні, надавати йому послуги за встановленими цінами чи ні. Звичайно ті, хто вступає у господарські відносини, підпорядковують свою діяльність насамперед отриманню вигоди, а вигода одних може бути втратою для інших. Ті, хто об'єднуються добровільно, не просто співпрацюють і є незалежними, а вступають у певні відносини і ділять один з одним ризик і режим роботи. Їх праця та зобов'язання супроводжуються відповідальністю один перед одним і в цілому за кінцевий результат. Окремо жодна людина чи група людей не бере на себе відповідальність і не привласнює всіх вигод. Кожен викладається, приймає ризик і одержує вигоду, виходячи з обсягу робіт або масштабів використання послуг кооперативу.

У кооперативі приватна власність набуває колективної форми використання, тому інтереси окремих членів кооперативу мають збігатися з груповими. Кооперативу вигідно мати велику кількість клієнтів-власників, однак ця кількість має бути обґрунтованою максимальним внеском вступаючого для досягнення мети кооперативу. Вступ у члени кооперативу має стати не автоматичним процесом, а виваженим і продуманим як з боку вступаючого, так і з боку інших членів кооперативу. Рішення Правління (Голови) щодо прийняття до кооперативу підлягає схваленню Загальними зборами, що дає можливість кожному члену висловити свою думку з приводу тієї чи іншої особи. Добровільність виявляється з обох боків, і принцип виконує функцію регулятора відносин, вимагає ретельного вивчення кандидата в члени щодо його надійності, кваліфікаційних можливостей, порядності й підпорядкованості ідеології кооперативу тощо. Безвідповідальні особистості не можуть бути прийнятими в кооператив.

Не можна також розглядати вихід із кооперативу як технічний акт, здійснений на добровільних засадах. Добровільний характер дій надає певний ступінь свободи вибору його учасникам, але принцип добровільності, як носій і регулятор внутрішніх відносин, вимагає від того, хто припиняє членство, виконати всі зобов'язання

перед кооперативом, врегулювати майнові, земельні та інші відносини. Його вихід не повинен мати негативних наслідків для господарської чи комерційної діяльності кооперативу.

9.2. Принцип демократичності в управлінні

Базовим розпізнавальним принципом, що ідентифікує діловий тип кооперативу, є демократичність в управлінні. Він означає побудову відносин на таких засадах, коли члени кооперативу, як його власники, самостійно управляють своїм бізнесом (рис. 9.2).

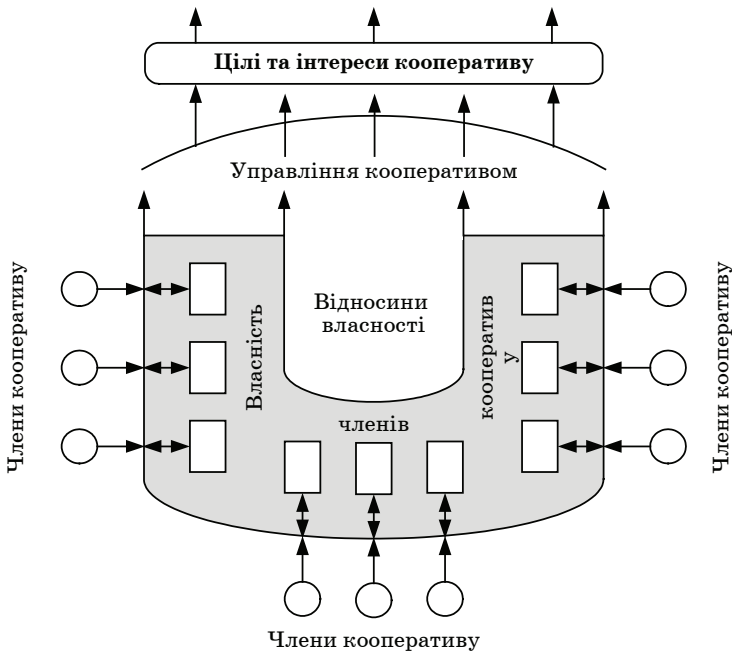


Рис. 9.2. Схема реалізації дії принципу демократичності в управлінні

Принцип демократичності в управлінні означає, що вищим органом управління кооперативом є Загальні збори його членів. Саме на Загальних зборах вирішуються основні питання діяльності кооперативу, що передбачено його Статутом. Демократичність в управлінні означає, що *члени кооперативу є його власниками і самостійно*

Кооперативні принципи як носії і регулятори внутрішніх відносин у кооперативі

управляють справами, тобто весь процес управління — від ухвалення рішення, до його виконання — контролюється членами кооперативу. Вони реалізують своє право власності через участь в управлінні кооперативом.

Така форма управління притаманна й іншим організаційно-правовим господарським структурам, наприклад, акціонерним товариствам, акціонери яких також користуються своїм правом власності, беручи участь у корпоративному управлінні. Особливістю управління в кооперативі є те, що кожний його член, беручи участь у голосуванні, перш за все захищає свою власність, здійснює над нею контроль, що запобігає груповим домовленостям, підкупу, безпринципності тощо. Розмір вкладеного капіталу в кооператив не є умовою для здійснення контролю за його діяльністю. Основним чинником тут є приватна власність і прояв її відносин. Саме захист прав власності й визначає ставлення членів кооперативу до прийняття того чи іншого рішення.

Управління в кооперативах слушно називають демократичним, оскільки ті, хто користується вигодами кооперативу, контролюють його діяльність. Водночас демократія полягає не лише в контролі. Це вся та атмосфера відносин, в якій кооператив здійснює свою діяльність і будь-які його проблеми мають вирішуватись спільно на користь колективу і кожного окремого суб'єкта. Член кооперативу повинен бути впевненим, що його особистий інтерес буде взято до уваги. Водночас на кожному управлінському рівні неможливо будь-якій особі або групі осіб досягнути виняткового права в прийнятті управлінських рішень. Система побудована таким чином, що кожен вищий щабель управління підзвітний і повністю контролюється нижчим.

Надання при голосуванні “одна людина — один голос” пріоритетного значення людині, а не частці капіталу підтверджує місце і роль принципу демократичності як носія і регулятора внутрішніх відносин, під впливом якого формується демократичний стиль управління кооперативом.

Цілком закономірно, що управлінські рішення приймаються більшістю голосів, але принцип демократичного управління передбачає і захист прав тих, хто не потрапив у більшість. Це реалізується через:

- право скликати позачергові загальні збори, якщо цього вимагає певний відсоток загальної кількості членів;
- право кожного члена інспектувати документи засідань Правління кооперативу та інші документи, що стосуються справи;
- право оскаржувати рішення загальних зборів за певних умов.

Права меншості отримують своє юридичне закріплення в положенні про організацію сільськогосподарських кооперативів, що обумовлює рівність членів кооперативу.

Демократичне управління кооперативом реалізується і через контролюючі органи — Спостережну раду, Ревізійну комісію. Ці органи виконують одночасно дві функції: демократичного органу управління і контролюючого органу кооперативу, а їх діяльність регламентована Статутом.

Кооперативи — це демократичні організації, контрольовані своїми ж членами, тими, хто активно бере участь у формуванні їхньої політики й у прийнятті рішень. Керівні особи, яким делегували свої права власності члени кооперативу, підзвітні їм. Контроль з боку членів кооперативу здійснюється завдяки праву участі в роботі Правління та Загальних зборів незалежно від внеску кожного чи обсягу виконаних робіт. Це особливий прояв відносин у кооперативі, який відповідає принципу демократичного централізму. Він передбачає поєднання єдиноначальності в управлінні кооперативом з широкою участю його членів у розв'язанні найважливіших питань розбудови і господарської діяльності підприємства.

Таким чином, принцип демократичного контролю, як форму внутрішніх відносин у кооперативах, слушно вважають демократичним управлінням, оскільки ті, хто користується вигодами кооперативу, одночасно контролюють його діяльність. Принцип демократичного контролю створює такі відносини в кооперативі, коли будь-які проблеми його діяльності вирішуються на користь усіх і кожного члена зокрема. Найбільша влада концентрується в руках тих, хто власною працею створює продукцію чи надає послуги.

9.3. Принцип пайового капіталу кооперативу

Третій важливий принцип — пайовий капітал кооперативу, який створюється в процесі формування підприємства лише його членами. Цей принцип регулює відносини між членами кооперативу щодо розміру частки паю і його виду — матеріального чи грошового (рис. 9.3).

Він передбачає зміцнення вкладеного капіталу як необхідну умову подальшого розвитку кооперативу. Особливість його виявлення полягає в тому, що члени кооперативу не ставлять собі за мету одержання дивідендів на вкладені кошти. Вони більше зацікавлені в тій користі, яку отримують від капіталу, ніж у прибутку від його діяльності або доходах від своїх фінансових засобів. Цими відносинами і вчинками члени кооперативів створюють внутрішні фінансові джерела для формування власного капіталу, що забезпечує економічну незалежність підприємства за відсутності можливості одержати кредит через банк.

Кооперативи — самокеровані організації, контрольовані своїми ж членами. Принцип власності капіталу налаштовує кооперативи

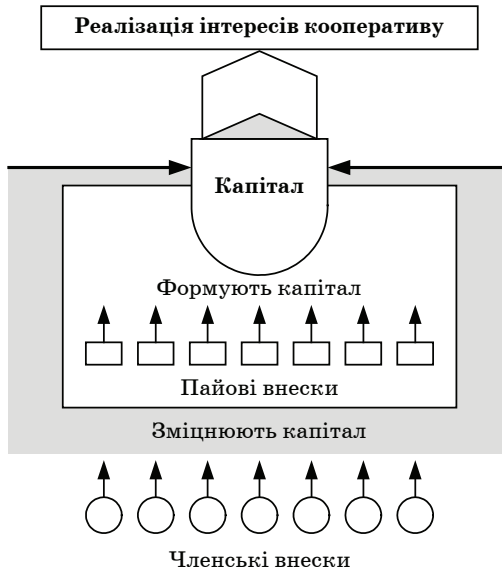


Рис. 9.3. Схема реалізації принципу пайового капіталу кооперативу

на те, що вони можуть укладати угоди з іншими організаціями, в тому числі й державними, або ж залучати капітал із зовнішніх джерел лише на таких умовах, які гарантують збереження самостійності в керуванні та демократичного контролю.

Економічна участь членів не обмежується лише процесом створення засобів свого кооперативу; вона виявляється і у контролі цих засобів на демократичних засадах. Контроль на засадах “знизу до верху” має місце у відносинах на всіх рівнях, створює умови для реалізації економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників і забезпечує економічну незалежність кооперативу. Вони звичайно одержують обмежену частку доходу, якщо він є, на свій внесок, що є однією з умов членства. Економічні надлишки (дохід, прибуток) від діяльності кооперативу спрямовують на розвиток кооперативу; виплату членам пропорційно до їх участі у господарській діяльності кооперативу; здійснення інших видів діяльності, передбачених Статутом кооперативу.

Пайові засади створення і функціонування сільськогосподарських кооперативів були притаманні першим кооперативам, утвореним в Україні. Суттєвим доповненням до принципу пайових засад діяльності сільськогосподарських кооперативів є принцип обмеження

виплат часток доходу на паї. Він передбачає розвиток і зміцнення вкладених паїв. Як свідчить досвід діяльності кооперативів у США, в них чітко фіксується обмеження розподілу прибутку на вкладений капітал. Кооперативи мають право сплачувати будь-які дивіденди, але вони не можуть перевищувати верхньої межі — восьми відсотків. Цей принцип дуже важливий, незаперечний і незамінний. У розвитку української кооперації він не знайшов свого належного застосування, що, насамперед, обумовлено недостатнім рівнем його обґрунтування.

9.4. Принцип розподілу доходів кооперативу

Розглянемо ще один принцип — розподіл доходів між членами відповідно до їх участі в діяльності кооперативу (рис. 9.4).

Цей принцип має бути закріплений у Статуті кооперативу, де згідно з домовленістю членів кооперативу розробляється механізм визначення частки трудової участі кожного члена в діяльності кооперативу і пропорційно до цієї частки розподіляється дохід, тобто створюється така система розподілу доходу, за якої кожен член кооперативу зацікавлений зробити свій внесок у діяльність кооперативу. Реалізація даного принципу вимагає детальнішого економічного вивчення та правового врегулювання.

Цей принцип передбачає, що *будь-який кооператив у результаті своєї діяльності повинен отримувати прибуток*. Опора на власні сили — це лозунг будь-якого кооперативу. Існування кооперативу неможливе без збереження його фінансової незалежності. Лише економічно стійкий кооператив, не очікуючи допомоги держави, може конкурувати з іншими організаціями, вдосконалювати та застосовувати новітні технології виробництва, забезпечувати та поліпшувати матеріальне становище як кооперативу загалом, так і його членів зокрема. Та чи можливе це без відповідних коштів, без отримання прибутків?

Одержання прибутку кооперативом — результат його господарської діяльності, тобто кооператив повинен бути засобом одержання прибутку, але не за рахунок своїх членів. *Грошові надходження від господарської й комерційної діяльності кооперативу повинні покривати його затрати на виробництво, забезпечувати сплату податків та інших платежів, виплату заробітної плати працюючим і одержання прибутку, який буде використано на розширене відтворення та розподіл певної його частини між членами кооперативу*. У протилежному випадку робота кооперативу буде збитковою, внаслідок чого втрачається зміст його існування.

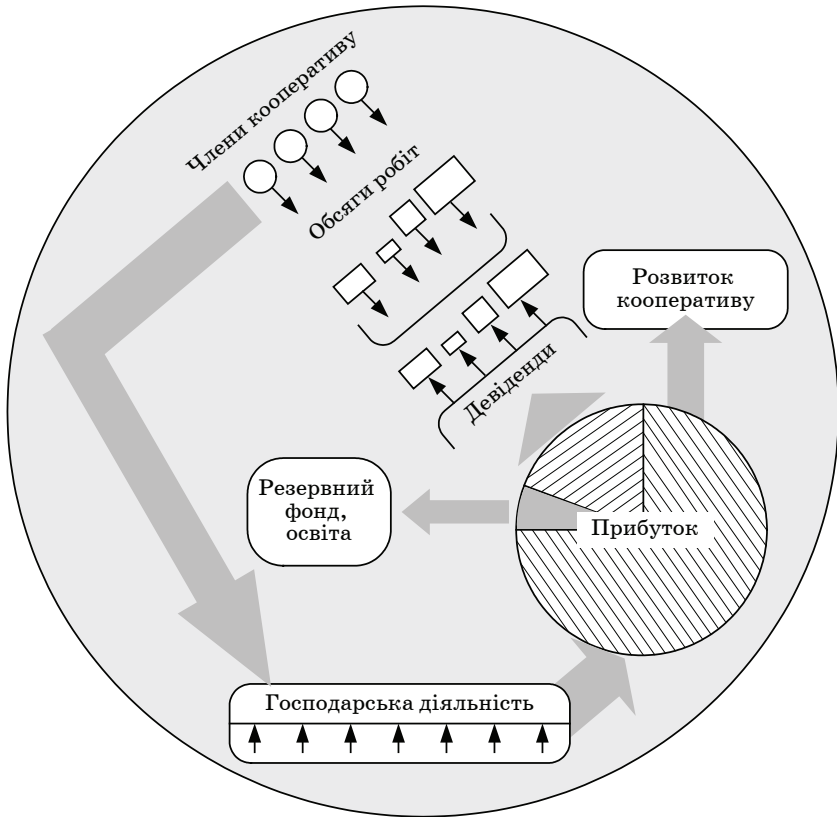


Рис. 9.4. Схема реалізації принципу розподілу доходів кооперативу

Можна погодитись, що безприбутковий характер діяльності обслуговуючого кооперативу базується на наданні послуг своїм членам за собівартістю. Однак здійснювати обслуговування за собівартістю означає розподіляти прибуток серед членів-клієнтів пропорційно до обсягу роботи, яку вони виконали через кооператив. Отже, кооператив, діючи як безприбутковий, тобто не отримуючи жодних прибутків, не зможе відтворювати свої засоби та модернізувати їх, буде мати високі збитки, слабо орієнтуватись на ринку, не зможе серйозно конкурувати з іншими підприємствами та організаціями. Тому, вступаючи у певні економічні відносини з іншими суб'єктами господарської діяльності, обслуговуючий кооператив має надавати їм послуги за ринковими цінами, які б приносили дохід.

9.5. Нефундаментальні принципи

Особливим напрямом діяльності кооперативу є його піклування про безперервну освіту своїх членів. Це п'ятий з основних принципів діяльності кооперативу. Освітницька робота є джерелом знань і розуміння спільної, продуманої й натхненної роботи. Кооперативи забезпечують підвищення кваліфікації своїх членів і осіб, що обіймають виборні посади, а також керуючих і службовців з метою забезпечення ефективної участі в розвитку свого кооперативу. Кооперативи інформують широку громадськість, особливо молодь і людей, що формують суспільну думку, про переваги і сутність кооперації; надають необхідну інформацію усередині кооперативу: про його роботу, успіхи чи невдачі. Ця інформація повинна бути достовірною, своєчасною і доступною для всіх членів колективу.

Враховуючи, що кооператив — це унікальна форма підприємницької діяльності, яка передбачає участь її клієнтів-власників у прийнятті управлінських рішень та виконанні інших організаційних функцій, існує потреба у забезпеченні певного рівня правової освіти членів кооперативу. Саме правова освіта створює у членів кооперативу необхідне розуміння змісту існуючих форм власності на засоби виробництва та землю, організації контролю, фінансової відповідальності та інших елементів, принципів створення та функціонування кооперативів.

Обов'язок кооперативів — навчати своїх членів, чиновників, службовців і усю громадськість принципам й прийомам кооперації. З метою кращого задоволення інтересів своїх членів та посилення кооперативного руху кооперативні організації повинні активно співпрацювати між собою на місцевому, національному, регіональному і міжнародному рівнях.

Досвід показує, що кооперативи, які не приділяють належної уваги навчанню, рано чи пізно потерпають від “юридичної неосвіченості” та “економічного нерозуміння” своїх членів. У США необхідність кооперативного навчання офіційно визнана і знайшла своє нормативне закріплення в документах національних і кооперативних рад штатів, Американського інституту кооперації, сільськогосподарських університетів, сільськогосподарської кооперативної служби. Усі вони визнали, що жодного прогресу в розвитку кооперативного руху не відбувається, без глибокого розуміння його членами та керівниками кооперативів цього поступу.

Кооперативні принципи як особлива система ідей мають не тільки теоретичне, але й велике практичне значення:

- вони зазвичай враховуються при створенні в різних країнах законопроектів про кооперацію і статутів кооперативних організацій;

- кооператори час від часу вносять корективи, уточнення в кооперативні принципи, що дуже важливо для наступної адаптації, пристосування діяльності кооперативів й їхніх спілок до змін, що постійно відбуваються в суспільстві;
- кооперативи планують свою роботу відповідно до загальновищезначених кооперативних цінностей та принципів, що є для кооперативів свого роду “світовими стандартами”.

Саме завдяки своїм цінностям і принципам кооперативи є не звичайною підприємницькою структурою, а осередком особливої форми суспільного руху. Ці принципи поєднують досвід різних кооперативних організацій усього світу. Вони мають важливе практичне значення для відродження й розвитку кооперації в Україні.

На жаль, наше законодавство, яке розглядає кооперацію як організаційну форму, основними принципами діяльності кооперативу вважає лише:

- добровільність членства фізичних і юридичних осіб у кооперативі та безперешкодний вихід з нього;
- обов’язкову трудову участь членів у діяльності виробничого кооперативу;
- обов’язкову участь членів у господарській діяльності обслуговуючого кооперативу;
- відкритість і доступність членства для тих, хто визнає Статут кооперативу, бажає користуватися послугами цього кооперативу та погоджується брати участь у його фінансуванні на умовах, передбачених Статутом;
- демократичний характер управління, рівні права у прийнятті рішень за правилом “один член кооперативу — один голос”;
- обмеження виплат часток доходу на паї;
- розподіл доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі в діяльності кооперативу;
- контроль членів кооперативу за його роботою в порядку, передбаченому Статутом.

До нефундаментальних принципів організації та діяльності сільськогосподарських кооперативів можна віднести:

- спільну працю та спільну господарську діяльність (залежно від типу кооперативу);
- використання земель сільськогосподарського призначення;
- розташування кооперативів у сільській місцевості;
- контроль членів кооперативу за його роботою в порядку, передбаченому Статутом цього кооперативу.

Варто особливо наголосити на принципі *спільної праці членів у виробничому кооперативі* або спільної господарської діяльності в обслуговуючому кооперативі, оскільки він закладений в самому понятті сільськогосподарського кооперативу. Його необхідно розуміти

як участь кожного члена кооперативу при виконанні своїх функцій у досягненні спільної мети.

Спільний характер праці в сільськогосподарському кооперативі відрізняє цю працю від індивідуальної й означає, що всі члени кооперативу, незалежно від характеру їх діяльності, працюють на свій кооператив, який зобов'язаний одержати прибутки (та інші доходи) використовувати в інтересах членів кооперативу.

Важливим принципом створення і діяльності виробничого сільськогосподарського кооперативу є також *використання земель сільськогосподарського призначення*. Це зумовлене особливостями сільськогосподарського виробництва, де земля є головним засобом, без якого не може здійснюватись виробничий процес. Тому саме формування виробничих сільськогосподарських кооперативів на засадах земельного паювання дає можливість об'єднання земельних ділянок, що забезпечує масове виробництво сільськогосподарської продукції при спільній співпраці їх членів.

Вагомий вплив на ефективність діяльності сільськогосподарського кооперативу має принцип його *розташування в сільській місцевості*. Сільськогосподарським може бути лише той кооператив, який розміщений в сільській місцевості й у виробничій діяльності пов'язаний з використанням земель сільськогосподарського призначення. Кооператив, який розташований у місті, зазвичай не може вважатися сільськогосподарським.

Деякі наукові джерела вирізняють принцип *політичного і релігійного нейтралітету*, висунутий ще першими засновниками кооперативів, який усе ще залишається предметом теоретичних суперечок. Кооператив не є політичною організацією і не здійснює політичну діяльність. Його членом можна стати незалежно від політичних, релігійних, етнічних, національних переконань й самосвідомості. У деяких країнах це закріплено кооперативним законодавством. У кооперативі люди об'єднуються навколо своїх економічних і соціальних інтересів, що применшує політичні та релігійні пристрасті, культивує почуття єдності, взаємодопомоги, взаємної поваги і терпимості.

На відміну від прийнятого Міжнародним кооперативним альянсом принципу, в якому узагальнено економічну участь членів кооперативу, в чинному законодавстві України закладено принцип обов'язкової трудової участі членів у діяльності виробничого кооперативу. Це унеможливило відокремлення відносин власності від трудових відносин, що є основною відмінністю кооперативу від інших організаційних формувань. Щодо обслуговуючих кооперативів вирізняється принцип обов'язкової участі членів у його господарській діяль-

Кооперативні принципи як носії і регулятори внутрішніх відносин у кооперативі

ності. Це означає, що участь членів обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів в їх функціонуванні теж є обов'язковою, незалежно від її форми. Вона може реалізуватись не лише у безпосередній трудовій, а й у різноманітній господарській діяльності сільськогосподарського кооперативу (внески для створення і функціонування кооперативу, участь у розподілі прибутків, управлінні тощо).

Особливим принципом є *отримання вигоди членами кооперативу*. Такими вигодами є, насамперед, вихід на ринок збуту, постачання матеріальних ресурсів і надання послуг, що неможливо без спільних дій товаровиробників. У кооперативі обслуговування його членів здійснюється за собівартістю, тобто за значно нижчими, ніж у посередників, цінами. Вигодою є й те, що одержаний прибуток у кооперативі розподіляється між його членами пропорційно до обсягу роботи, виконаної через кооператив.

Отже, враховуючи значення й важливість принципів, досвід історії розвитку кооперативного руху, можна дійти висновку, що кооперативні принципи — це основні, вихідні положення, на яких ґрунтуються вся теорія кооперативного руху. Вони покладені в основу формування, розвитку і функціонування організаційних структур кооперації — кооперативів. Це усталені вимоги організаційно-економічного характеру, чи провідні ідеї, на яких має розгортатися діяльність кооперативу.

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке кооперативні принципи?*
2. *Які Ви знаєте принципи функціонування кооперативів?*
3. *Охарактеризуйте принципи як носії внутрішніх відносин в кооперативі.*
4. *У чому полягає суть принципу добровільності?*
5. *У чому полягає суть принципу демократичного контролю?*
6. *Розкрийте зміст принципу пайового капіталу.*
7. *Охарактеризуйте принцип розподілу доходів.*
8. *У чому виявляються особливості обмеженості виплат частки доходу на пай?*
9. *Як розподілити дохід між членами кооперативу?*
10. *Які види контролю здійснюють члени кооперативу за його роботою?*
11. *Як забезпечує кооператив підвищення професійної майстерності його членів?*

Тема 10

ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ І ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАТИВІВ

10.1. Економічні засади кооперації

10.2. Заснування та функціонування кооперативів

10.3. Членство в кооперативі

10.4. Ліквідація та реорганізація кооперативу

10.1. Економічні засади кооперації

Кооперація ідеологічно і організаційно є складовою економічної системи. За своїм змістом і природою це економічне явище, що виявляється у взаємовідносинах між партнерами й розвивається за певних політичних, економічних, правових і соціальних умов. За формою господарювання це кооператив, який дає можливість реалізувати право громадян на продуктивну творчу працю та отримувати доходи залежно від кількості й якості останньої та внеску особисто кожного члена в кінцевий результат діяльності кооперативу. Кооператив створюється і функціонує на основі кооперативних принципів, які регулюють внутрішні й зовнішні відносини його з іншими суб'єктами господарської діяльності.

У ринкових умовах кооператив спирається на основні закони ринку і принципи комерційної діяльності. Ефективне функціонування кооперативу обумовлюється раціональним формуванням і доцільним використанням матеріально-технічної бази, вартість якої відображена у балансі кооперативу. Майно кооперативу перебуває в розпорядженні й повному господарському володінні членів кооперативу.

Кооператив має право за відповідну плату орендувати землю, що належить стороннім землевласникам, та користуватися майном.

Оренда землі або інших засобів не повинна порушувати виробничо-господарської цілісності та технологічної єдності кооперативу. Умовами оренди передбачено термін і вартість користування майном для здійснення господарської діяльності. Кожний елемент майна виробничо-технічного призначення, що не втрачає у процесі використання своєї споживчої вартості, за договором передається індивідуально.

Кооперативи можуть орендувати також майнові комплекси із завершеним циклом виробництва продукції з відокремленою земельною ділянкою, на якій розміщений об'єкт, разом з його виробничою інфраструктурою.

Підґрунтям для формування майна кооперативу, з огляду колективної форми власності, може бути об'єднання частки коштів кооперативу з коштами інших підприємств, організацій або держави за умови виникнення економічних інтересів.

При формуванні виробничої структури кооперативів перспективним напрямом має стати відокремлення госпрозрахункових підрозділів у інтересах членів кооперативу. Це сприятиме ефективному використанню матеріально-технічної бази, підвищенню продуктивності праці, збереженню колективної власності та поліпшенню якості обслуговування населення.

Статут кооперативу має регламентувати використання майна та передбачати витрати ресурсів у процесі господарської діяльності, що надходять у його розпорядження незалежно від джерела їх утворення, на свій розсуд і без обмежень. Правління кооперативу спрямовує діяльність організації на зміцнення її фінансового становища.

Виробнича і господарська діяльність кооперативу має чітко поєднуватися з його підприємництвом, плануватися і розвиватися відповідно до кон'юнктури ринку та попиту на продукцію, роботи та послуги. Виходячи із цих вимог, кооператив встановлює ціни на продукцію та послуги власного виробництва самостійно.

Виробництво та розподіл виготовленого продукту, а також прибутків обумовлюються специфікою механізму функціонування кооперативу. Завдання і кошториси витрат розробляються його керівництвом самостійно і затверджуються Загальними зборами.

Передумовою для планування виробничо-фінансової чи комерційної діяльності є *договір*, який укладають, з одного боку, між кооперативом, його членами та споживачами продукції, а з іншого — з постачальниками матеріально-технічних ресурсів. Це єдиний правовий і економічний нормативний акт, що регулює господарсько-виробничі та фінансові відносини з іншими суб'єктами господарської діяльності. Особливістю його укладення є те, що рішення щодо договірних відносин не примусове. Договори формуються за принципом свободи вибору в кожному окремому випадку, коли кооператив

виконує функції споживача або виробника, оскільки за своєю соціально-економічною природою він функціонує на засадах самоопитності й самофінансування.

Кооператив відшкодовує всі матеріальні витрати на виробництво продукції чи виконання робіт і надання послуг, здійснення соціальних заходів та оплату праці за рахунок власного економічного результату. Тому кооператив не може бути неприбутковим, бо у такому випадку втрачається економічний сенс його функціонування.

Створення і функціонування кооперативу передбачає одержання прибутку. Його метою є підвищення ефективності тієї галузі, предметом якої є його діяльність. Але даний прибуток має бути власністю не обслуговуючого кооперативу як організації, а його членів. Його розподіл здійснюється згідно зі затвердженими Загальними зборами кооперативу правилами. Прибуток має розподілятися після повного погашення витрат, пов'язаних із господарською діяльністю, з урахуванням скерування певної його частини на розширене відтворення. У процесі функціонування може бути отриманий і негативний результат. Він має бути визнаний усіма членами кооперативу, на яких лягає відповідальність однаковою мірою.

Таким чином, економічні засади кооперації як форми господарювання виявляються в тому, що кооперативи та їхня власність створюються за рахунок залучення коштів своїх членів без участі держави. Вибір видів кооперативної діяльності практично не обмежується, і в такий спосіб кооперативи формують основу малого й середнього бізнесу, а їхнє функціонування може відбуватися в умовах різних типів економіки.

10.2. Заснування та функціонування кооперативу

Аграрні перетворення і реструктуризація колективних підприємств в Україні спрямовувалися на формування нових організаційно-правових структур господарювання підприємницького типу, спроможних забезпечити підвищення продуктивності селянської праці. Ці процеси одночасно супроводжувалися пошуком дієвого економічного механізму відповідно до вимог і принципів господарювання в ринкових умовах. Ставилось завдання розробити і реалізувати не лише систему організаційних, економічних і техніко-організаційних заходів, спрямованих на створення нових підприємств у аграрному секторі економіки, заснованих на приватній формі власності, але й виявити організаційні структури, більш адаптовані до функціонування в ринковому середовищі. До таких підприємств належать і кооперативи.

Правовим підґрунтям для створення сільськогосподарських кооперативів слугували Закони України “Про сільськогосподарську кооперацію” та “Про кооперацію”.

Процес заснування будь-якого кооперативу потребує чималої уваги і зусиль. Передовсім це стосується кооперативу з багатофункціональною діяльністю (наприклад, вирощування, реалізація чи перероблення сільськогосподарської продукції). Тому при створенні кооперативу необхідно обов’язково враховувати запити і потреби його членів та шанси розвитку підприємства на перспективу з огляду на кон’юнктуру ринку. Тому всі учасники і, передусім засновники, мають поступово виробити спільну позицію, спільну мету, перейматися спільними інтересами щодо діяльності кооперативу.

Безпосередній процес створення сільськогосподарського кооперативу багатоетапний і вимагає чіткого дотримання встановлених принципів і норм. Він обумовлений низкою важливих зовнішніх чинників: політичних, соціальних, правових, економічних і психологічних, які є передумовою розвитку кооперації загалом. Відсутність відповідних передумов або нехтування ними може негативно позначитися на формуванні кооперативу або навіть унеможливити цей процес. І навпаки, чим більше уваги буде приділено організаційним заходам та повніше враховано реальні ситуаційні умови, тим динамічніше буде відбуватися процес створення кооперативу.

Найважливішою передумовою виникнення кооперативу є спільність і однорідність інтересів певної кількості людей — його майбутніх членів. Тобто, наявність достатньої кількості виробників яким необхідно вирішити спільними зусиллями одну і ту ж проблему (наприклад, забезпечити товаровиробників сировиною і промисловими матеріалами або вигідно реалізувати вироблену сільськогосподарську продукцію). Причому обсяги одержання послуг окремими членами кооперативу, безперечно, можуть бути різними, але ці відхилення не мають бути значними.

Алгоритм етапів та дій засновників при створенні будь-якого виду кооперативу, набутий досвідом зарубіжних і вітчизняних кооператорів, є по суті загальноприйнятним. Проте в кожному конкретному випадку організації й створення кооперативу, і особливо залежно від типу і виду та рівня підготовленості майбутніх членів кооперативу до спільної співпраці, він може спрощуватися або вдосконалюватися.

Основні етапи створення виробничого кооперативу схематично зображені на (рис. 10.1).

Перший етап є найбільш відповідальним та ідеологічно складним і має на меті створення ініціативної групи. Її учасники повинні мати спільні інтереси, однакові потреби, фінансові можливості, ставити

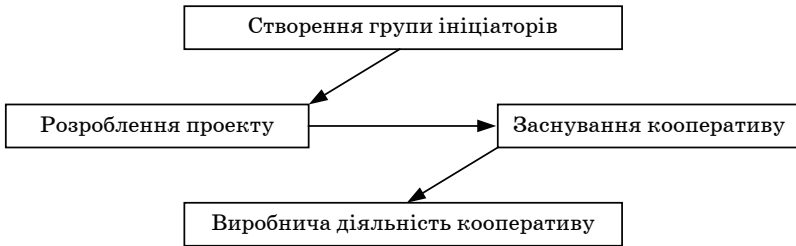


Рис. 10.1. Етапи створення виробничого кооперативу

перед собою єдині завдання та однаково працювати для їх вирішення. Кількість учасників ініціативної групи має бути обґрунтованою таким чином, щоби вона була спроможною залучити необхідну кількість нових членів до процесу створення кооперативу. Отже, кількість учасників ініціативної групи має бути пропорційною до кількості потенційних членів кооперативу.

Члени ініціативної групи обов'язково мають володіти навичками пропагандистської роботи і вмінні переконливо вести діалог. Вони повинні бути чітко обізнані з метою, завданням й функціонуванням кооперативу і переконані у доцільності його створення. Ініціаторам необхідно розуміти економічну сутність кооперативу як організаційно-правової форми й володіти певними матеріальними та іншими ресурсами, що забезпечують початок господарської діяльності.

Кожний член ініціативної групи має бути впевнений не лише у перевагах участі і роботі кооперативу, а й усвідомлювати велику відповідальність, пов'язану з таким членством, адже на шляху господарської діяльності підприємства виникає низка перешкод. Передусім це зумовлено статусом природи безприбутковості функціонування обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу. Оскільки в податкових органах немає коду класифікації безприбуткової організації і обслуговуючий кооператив не сприймається таким. Звідси і виникають непорозуміння з подвійним оподаткуванням: економічного результату кооперативу і частки, що належить його члену.

Ідея створення кооперативу зазвичай виникає в однієї або двох осіб. Обговоривши її, ініціатори залучають інших осіб, які зацікавлені у реалізації даного проекту. Членам ініціативної групи визначають і доручають окремі ділянки і напрями роботи.

Обговорення ідеї створення кооперативу має відбуватися в напрямі аналізу доцільності й можливості певного виду діяльності. За необхідних умов можна залучити кваліфікованих консультантів. Члени ініціативної групи організують зустрічі з майбутніми членами

кооперативу, обговорюють напрями діяльності кооперативу, аналізують побажання і пропозиції.

Результатом роботи ініціативної групи є *протокол намірів*, який приймається на зборах групи. Це спільно ухвалений документ, письмово оформлений і закріплений підписами всіх учасників зборів. У протоколі має бути відображено наміри всіх учасників і взяті ними зобов'язання щодо конкретної діяльності, пов'язаної зі створенням кооперативу. У протоколі зазначають терміни проведення того чи іншого заходу, вид отриманого кінцевого результату і строки початку функціонування кооперативу. До протоколу можуть бути занесені й інші споріднені для обраного виду діяльності кооперативу напрями, які забезпечать ефективне його функціонування, проте це коло робіт має бути обмеженим, щоб уникнути відхилення від основного виду діяльності кооперативу.

Вирішальне значення при виборі виду діяльності кооперативу має зацікавленість більшості або й усіх його майбутніх членів у гарантованому одержанні певного виду послуг за прийнятною ціною і в обумовлені строки.

Другий етап створення кооперативу — розроблення проекту. Ця робота покладається на ініціативну групу, і від рівня її організації значною мірою залежить успіх. На даному етапі концентрується увага на тому, чим саме буде займатись кооператив, яка потрібна матеріальна база, який асортимент продукції кооператив буде виробляти (чи надавати послуги, враховуючи попит і кон'юнктуру ринку). Передбачають ринки збуту продукції, шляхи її доставки до місця реалізації. Визначають, хто має право бути членом кооперативу, які розміри пайового внеску, який порядок розподілу прибутку тощо. На даному етапі необхідно обов'язково узгодити всі складові й взаємозалежні зв'язки, уникнути протиріч. Можливе відхилення від передбачуваних умов та запланованих кінцевих результатів. Тут повинно бути враховано думки й пропозиції всіх членів ініціативної групи і в такий спосіб досягнута довіра між засновниками.

На цьому етапі конкретизуються цілі й напрями діяльності кооперативу. Зазвичай, визначаючи напрями і види діяльності, члени кооперативу намагаються охопити широке коло питань, щоби згодом не вносити поправки до Статуту кооперативу. Але надто велике розмаїття видів діяльності не може бути прийнятним. Тому варто зосередитися на тих цілях, які є доступнішими і можуть бути найлегше, найшвидше й найефективніше виконаними з урахуванням ресурсного потенціалу кооперативу та кон'юнктури ринку.

На другому етапі розраховують кількість обігових коштів необхідних для оренди приміщень, оплати найманого персоналу, використання електроенергії, створення матеріально-технічних ресурсів,

і визначають джерела їх надходження. Вони можуть покриватися за рахунок пайових і вступних членських внесків або одержаних кредитів.

Третім етапом є створення установчих документів і заснування кооперативу, тобто розроблення та затвердження його Статуту, основних положень, здійснення техніко-економічних розрахунків, аналізу, складання бізнес-плану, реєстрація кооперативу у відповідних органах державної влади, відкриття рахунку в банку та придбання печатки. Ретельним має бути проведення техніко-економічної експертизи, мета якої — продемонструвати членам кооперативу переваги, які вони можуть одержати від участі в кооперативі, та скласти попередній бюджет, в якому передбачити надходження коштів, у тому числі й від пайових внесків.

Після підготовки установчих документів ухвалюється рішення щодо скликання установчих зборів, які відбуваються у спосіб, передбачений Статутом і Правилами внутрішньої господарської діяльності. На цих зборах обирають правління, голову кооперативу, ревізійну комісію та наглядову раду, а також затверджують структурні підрозділи і Статут кооперативу.

Реєстрація кооперативу як юридичної особи відбувається після проведення установчих зборів. Підставою для здійснення реєстрації є рішення установчих Загальних зборів членів кооперативу щодо його створення, затверджений Статут та установчий договір. Реєстрацію здійснює уповноважена рішенням зборів особа, яка засвідчує свій статус документально витягом з рішення Загальних зборів, подає в державні органи реєстрації відповідні документи: Статут кооперативу, рішення Загальних зборів, реєстраційну картку встановленого зразка, яка є водночас і заявою щодо реєстрації, квитанцію, що засвідчує сплату за послуги реєстрації, та підтверджені документи з формування членами кооперативу неподільного й пайового фонду, утвореного за рахунок вступних і пайових внесків. Відповідальність за достовірність усіх установчих документів і правильність їх оформлення та відповідність чинному законодавству країни несуть засновники кооперативу. Установчий договір має бути нотаріально завірений.

За умови подання всіх необхідних документів, передбачених Положенням про державну реєстрацію суб'єктів господарської діяльності, та правильності їх оформлення орган державної реєстрації протягом встановленого строку здійснює процедуру реєстрації і видає свідоцтво. Ця ж державна установа передає інформацію про реєстрацію кооперативу у статистичне управління, податкову інспекцію, Пенсійний фонд і фонд соціального страхування.

Наступним кроком є отримання в районному управлінні статистики довідки про реєстрацію кооперативу в Єдиному державному

реєстрі підприємств і організацій України, копії якої кооперативне підприємство зобов'язане подати в усі державні контролюючі структури для реєстрації (Пенсійний фонд, податкова інспекція, центр зайнятості, фонд соціального страхування тощо).

Після одержання свідоцтва про реєстрацію, копії установчих документів та заповнення реєстраційної картки, уповноважена особа ставить кооператив на облік у податковій інспекції. В податкову інспекцію подаються також відповідні відомості про директора і головного бухгалтера кооперативу. Кооператив має право розпочинати свою господарську діяльність лише за наявності свідоцтва про реєстрацію, постановці на облік у податковій службі, районному відділі статистики, Пенсійному фонді та фонді соціального страхування, відкриття розрахункового рахунку в банку, наявності печатки і штампу та отримання ідентифікаційного коду.

Завершальним етапом створення кооперативу є початок виробничої діяльності, тобто безпосередній процес виробництва сільськогосподарської продукції або надання послуг з метою отримання прибутку. Саме від його виконання залежить подальший розвиток та ефективне функціонування кооперативу.

Діяльність кооперативу розпочинається з формування адміністративного апарату кооперативу, до якого належать виконавчий директор, бухгалтер та інші спеціалісти. Вони мають відповідати багатьом вимогам, зокрема мати підприємницькі здібності, вміння налагодити контакти з партнерами, мати відповідні технічні й технологічні знання у сфері діяльності кооперативу, бути комунікабельним, порядним і працювати в інтересах членів кооперативу. Бухгалтер повинен мати відповідну освіту, розумітися на кооперативних принципах, володіти специфічною для кооперативу системою обліку та персональним комп'ютером, оскільки саме бухгалтер створює в кооперативі атмосферу порядку, довіри і прозорості й надає правдиву інформацію щодо його економічної діяльності.

Директор, бухгалтер та інші спеціалісти підписують договори та укладають домовленості з потенційними клієнтами на постачання їм продукції чи надання послуг, а також із організаціями щодо забезпечення матеріально-технічними засобами.

Однак, як засвідчує практика, на основі лише організаційних заходів радикально поліпшити функціонування агропромислового комплексу та його організаційних структур неможливо. Ефективне функціонування виробничого кооперативу має місце тоді, коли з максимальним економічним ефектом використовується земля як головний і не замінний засіб сільськогосподарського виробництва. А це значною мірою залежить від обґрунтованої структури посівних площ під усі, а передусім овочеві культури.

Враховуючи розпорошеність дрібних приватних підприємств на значній території, їх слаборозвинуту спеціалізацію та необхідність обрання найбільш раціональної стратегії і тактики реалізації мети, виникає потреба змодельовати систему діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу з ефективного використання землі.

Модельовання сільськогосподарського виробництва, порівняно з іншими галузями, має свої особливості, зумовлені специфікою цієї галузі. На фактичні результати виробництва сільськогосподарської продукції, поряд з економічними, суттєво впливають і природні чинники. Незважаючи на це, сільське господарство є найбільш сприятливою галуззю для застосування оптимальних методів. Тут багатоваріантність зумовлена великою кількістю можливих напрямів використання ресурсів. Відносно невелика кількість видів продукції та однорідність сільськогосподарських підприємств роблять оптимальні моделі наочними та ефективними. Прогнозуюча здатність моделі з залученням економіко-математичних методів може бути придатна в плануванні та управлінні з метою одержання оптимальних рішень. Отже, застосування економіко-математичних методів і комп'ютерної техніки передбачає широке використання методу математичного модельовання.

10.3. Членство в кооперативі

Кооператив, що створений на добровільних і договірних засадах його власниками, незалежно від типу і виду, має за мету задоволення взаємних інтересів його членів. Бажання реалізувати свої економічні інтереси спонукають господарства, населення, багатьох фермерів, корпоративні сільськогосподарські підприємства, різні товариства і підприємства до співпраці завдяки утворенню кооперативів. Їх види і типи обумовлюються і визначаються низкою умов і чинників.

Основною метою діяльності виробничого кооперативу є виробництво сільськогосподарської продукції — галузей рослинництва й тваринництва — та одержання прибутку. *Членами виробничого кооперативу*, як зазначено в Господарському кодексі України, можуть бути громадяни, які досягли 16-річного віку, визнають Статут кооперативу та дотримуються його вимог і обов'язково беруть майнову і трудову участь у його діяльності.

Вступ до виробничого кооперативу є добровільним й здійснюється на підставі заяви. Позитивне рішення щодо прийняття в члени може винести Голова або Правління кооперативу, і воно обов'язково підлягає затвердженню на Загальних зборах. До вступаючих висуваються

певні вимоги: відповідна кваліфікація, особисті якості, комунікабельність, місце проживання та його інтерес тощо. В такий спосіб *членом кооперативу стає особа на підставі виявлення доброї волі двох сторін — колективу кооперативу і вступаючого.*

На відміну від інших господарюючих суб'єктів, виробничий кооператив може бути членом інших сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Останні започатковують сільськогосподарські виробники різної форми власності як засіб розширення діяльності своїх господарств і продовження виробничого ланцюга. Створені сільськогосподарськими виробниками постачальницькі, закупівельно-збутові, переробні та інші обслуговуючі кооперативи забезпечують їх потреби у виконанні замовлень на добрива, паливо-мастильні матеріали, насіння, засоби захисту, збуті продукції тощо.

Обслуговуючий кооператив може бути створений окремими засновниками, не сільськогосподарськими виробниками, які здатні надавати й інші послуги, наприклад, внесення добрив, обприскування, збирання врожаю, ремонт техніки тощо. Виходячи зі специфіки діяльності кооперативів, членство в окремому типі чи виді може мати особливий характер.

Членами кооперативу є індивідуальні особи чи підприємці. Як члени-власники вони здійснюють певні капітальні вкладення під час утворення кооперативу для забезпечення його господарської діяльності.

У процесі функціонування кооперативу члени — засновники, сільськогосподарські товаровиробники, і надалі підтримують його фінансове благополуччя й завжди зацікавлені в ефективній співпраці. Члени кооперативу, які є його власниками і водночас виробниками сільськогосподарської продукції, будують відносини між собою на засадах партнерства, довіри та взаємоповаги. Вони можуть робити це вільно або за допомогою зобов'язання, оформленого у вигляді договору, за умови, що комерційна діяльність кооперативу здійснюється спільно усіма його членами. Загальний договір є більш зобов'язальним.

Дійсний член кооперативу повинен зробити *вступний і пайовий внесок* у розмірі, визначеному Статутом кооперативу. У процесі господарської діяльності, за необхідності, члени кооперативу фінансують його через придбання акцій або внесення коштів для виконання дебіторських зобов'язань і мають бути готовими до надання додаткових засобів у випадку виникнення такої необхідності (рис. 10.2).

Члени кооперативу визнають принципи і мету кооперативу, Статут, дотримуються його вимог та виконують правила внутрішнього розпорядку. Обов'язковою вимогою до члена кооперативу є його трудова діяльність, право на одержання послуг та участь в управлінні

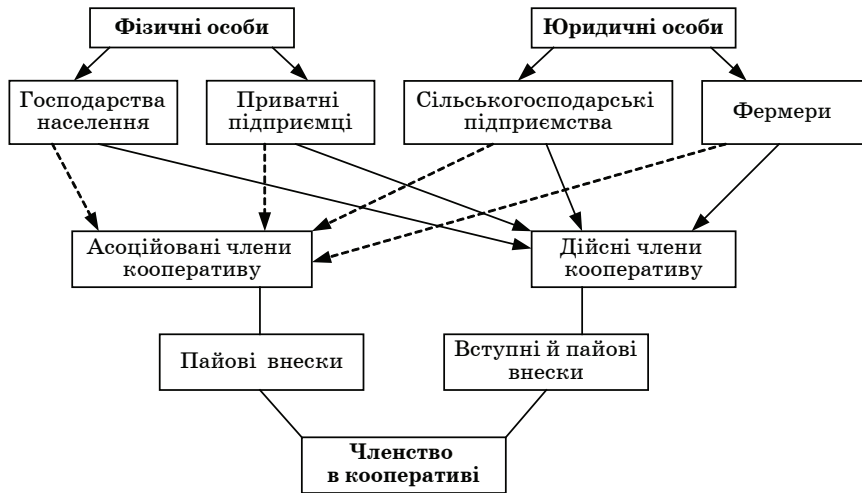


Рис. 10.2. Членство в кооперативі

кооперативом. Варто зазначити, що обов'язки членів кооперативу виникають з моменту створення кооперативу або набуття членства в ньому і діють впродовж усього періоду функціонування.

Особам, що бажають вступити в кооператив, обов'язково надається докладна інформація щодо функціонування кооперативу та консультації з питань виробничої та соціальної діяльності. Потенційні члени кооперативу ознайомлюються із Правилами внутрішнього розпорядку, Статутом та чинним законодавством, передусім з положеннями, які регулюють їх права і обов'язки. Вони повинні усвідомити цілі й завдання, корисність функціонування, фінансові аспекти та перспективні плани розвитку кооперативу.

Чинним законодавством України з формування та функціонування кооперативів усіх видів допускається присутність у кооперативі *асоційованих членів*. Ними можуть бути фізичні або юридичні особи, які зробили пайовий внесок у створення і розвиток кооперативу, визнають його установчі документи, але не беруть безпосередньої участі у виробничій діяльності. Суми пайових внесків асоційованих і дійсних членів можуть бути різними; вони регламентуються Статутом кооперативу. Наявність асоційованих членів дає можливість кооперативу збільшувати свої фонди і кошти, що забезпечує зростання виробничого потенціалу підприємства за незмінної кількості дійсних членів. Це особливо доречно, якщо кооперативу передається частка функціонуючого підприємства і його колектив володіє певною кількістю акцій та згоден внести їх у формі паїв у кооператив.

Проте кількість асоційованих членів та їх паїв у деяких випадках може обмежуватися чинним законодавством. Це передусім зумовлене тим, що кооператив має бути зацікавлений у наявності більшої кількості дійсних членів, які беруть безпосередню участь у його господарській діяльності. Водночас асоційовані члени при виході з кооперативу мають право на першочергове одержання майнового внеску, в тому числі й земельного, і за таких умов можуть спричинити серйозні проблеми для кооперативу.

Асоційовані члени мають лише дорадчий голос, користуються правом на отримання послуг кооперативу за невисокими цінами і на одержання частки доходу, але не беруть участі у господарській його діяльності. Разом з тим вони зобов'язані визнавати Статут і дотримуватися Правил внутрішнього розпорядку та утримувати свій пай у кооперативі протягом визначеного часу.

Члени кооперативу мають уважно ставитися до юридичних документів, аналізувати запропоновані зміни до статутних норм і знати, як впливатимуть ці зміни на подальшу діяльність кооперативу. Вони повинні бути ознайомлені зі змістом чинних договорів і контрактів з іншими підприємствами і організаціями, щоби професійно виконувати свої обов'язки з комерційної діяльності.

Участь у господарській діяльності кооперативу сприяє розвитку почуття власника і зумовлює зростання відповідальності кожного члена кооперативу за його справи. Члени кооперативу є його унікальним ресурсом, і керівництво має регулярно повідомляти їх про всі факти та проблеми, що виникають у процесі функціонування кооперативу.

Інформування щодо діяльності кооперативу відбувається на основі певної щоквартальної або щорічної звітності його керівників на зборах. В обговоренні усі члени кооперативу беруть активну участь, висловлюють свої думки та вносять пропозиції, але під час голосування вони підкоряються рішення більшості. На зборах членам кооперативу повідомляють як про негативні, так і позитивні факти його функціонування, аналізуються і усуваються причини, що зумовили певні проблеми. До відома членів кооперативу обов'язково доводиться інформація щодо можливості й обмеження зростання виробничої діяльності та перспективи.

Члени кооперативу, як його власники, мають право обирати Правління і атестувати директорів, стимулювати їх роботу, висувати перед ними нові завдання з метою забезпечення вищої ефективності діяльності кооперативу (рис. 10.3).

Кількість членів у кооперативі може постійно змінюватися. Чинне законодавство передбачає, що створення і реєстрація кооперативу можливе за наявності трьох засновників. Але бажано, щоби кількість

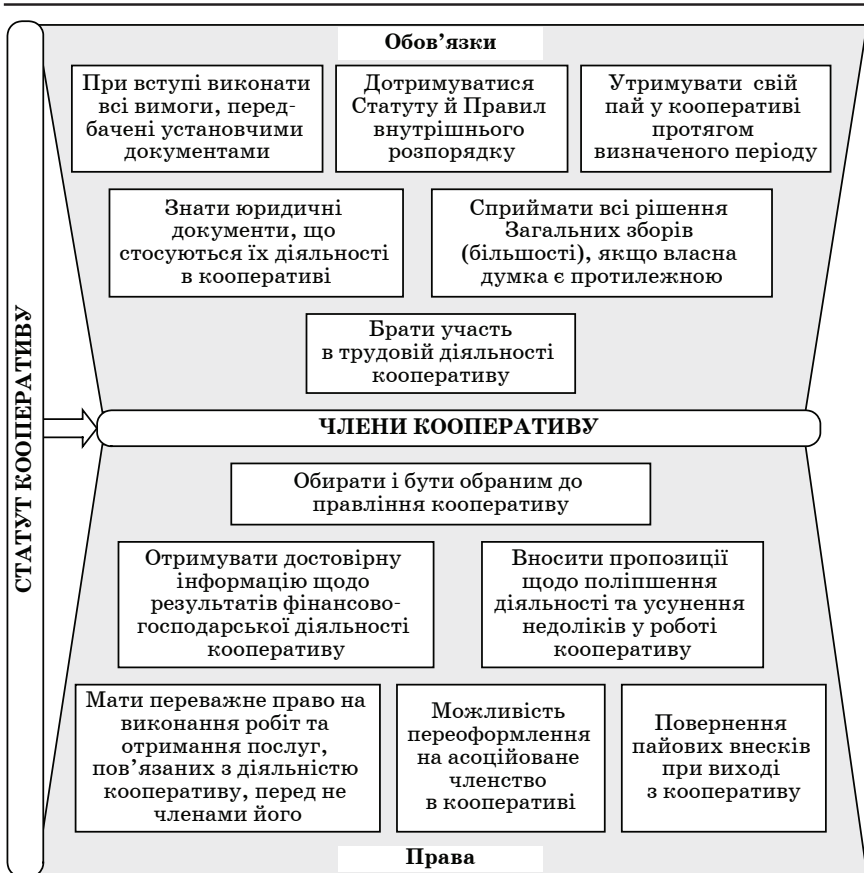


Рис. 10.3. Права і обов'язки членів кооперативу

членів кооперативу була більшою. Велике підприємство в ринкових умовах є більш дієздатним і конкурентоспроможним, може надавати послуги за нижчою ціною. Проте кількість членів має бути обгрунтованою. Надлишок членів збільшує фінансовий ризик, підвищує транспортні витрати, утруднює управління кооперативом та обумовлює зростання накладних витрат.

Чисельність членів кооперативу є динамічною і може зростати при добровільного вступі нових членів або зменшуватися внаслідок добровільного виходу або виведення з нього дійсних чи асоційованих членів. Припинення членства в кооперативі може відбуватися з ініціативи самих членів, а також внаслідок ліквідації або реорганізації

підприємства. Членство в кооперативі припиняється згідно з положеннями Статуту, в якому передбачені можливі причини. Основними з них є вихід на пенсію, невиконання умов членства в кооперативі, що визначені Правилами внутрігосподарської діяльності, невиконання взятих зобов'язань членами кооперативу та рішення Загальних зборів тощо. Член кооперативу, що залишає його має право на повернення пайових внесків, але це не стосується вступного внеску і майна, що віднесено до неподільного фонду.

10.4. Ліквідація та реорганізація кооперативу

Кооперативи, як будь-які інші підприємства, згідно з чинним законодавством України, можуть припинити свою господарську діяльність унаслідок реорганізації, трансформації в інші організаційні структури або ліквідації.

Реорганізація передбачає припинення існування кооперативу як юридичної особи з передачею його зобов'язань та майна в порядку правонаступництва іншій організаційній структурі. Водночас реорганізація не означає припинення того виду діяльності, яка передбачена Статутом. Має місце лише передача прав і майна відповідним суб'єктам з метою продовження його діяльності. Процедура відбувається за рішенням Загальних зборів членів кооперативу.

Реорганізація кооперативу може бути спричинена виокремленням із його структури певних підрозділів й утворенням самостійних господарюючих суб'єктів. Наприклад, може бути відокремлений автотранспортний або будівельний підрозділ і на його основі створені обслуговуючі кооперативи як самостійні суб'єкти господарювання. На таких же умовах може відбуватися і об'єднання декількох кооперативів в один, наприклад, молочної ферми з молокопереробним цехом. Про дату і час проведення цих заходів обов'язково повідомляється в засобах масової інформації, а також подається інформація кредиторам і дебіторам та визначаються стоки прийняття претензій.

Об'єднання або поділ кооперативу на самостійні структури здійснюються згідно з рішенням Загальних зборів членів кооперативу. Новостворені кооперативні структури мають стати правонаступниками, взяти на себе права і обов'язки ліквідованого кооперативу. Їхня діяльність регламентується рішеннями їх Загальних зборів, новоприйнятих Статутів, угоди про злиття чи поділ тощо. Ці документи і є підставою для нової реєстрації. *Особливість реорганізації полягає в тому, що члени новостворених кооперативів оформляють своє членство на підставі заяв про вступ до новоствореного кооперативу.*

Іншою формою припинення діяльності кооперативу є його ліквідація. Вона потребує детального правового регулювання, оскільки зачіпає інтереси не лише кооперативу і його членів, а й партнерів з господарських відносин.

Ліквідація означає остаточне припинення діяльності без переходу прав і обов'язків до інших організаційних структур. Чинним законодавством України передбачено, що ліквідація може бути здійснена згідно з рішенням судочинних органів і одночасно схвалена Загальними зборами або волею більшості членів кооперативу. Ліквідація може також відбуватися за рішенням суду внаслідок суттєвого порушення чинного законодавства щодо видів його діяльності та у випадку припинення прав власності на майно і землю. Державні органи влади не мають права спонукати кооперативи до самоліквідації або забороняти йому цю процедуру.

Ліквідацію може бути вчинено у добровільному порядку за рішенням Загальних зборів членів кооперативу. Причини самоліквідації — зменшення чисельності членів кооперативу, банкрутство, невизнання більшістю членів Статуту і Правил внутрігосподарського порядку.

Після прийняття Загальними зборами членів кооперативу рішення щодо ліквідації кооперативу на них обирають ліквідаційну комісію. До обов'язків ліквідаційної комісії належить оцінка майна, землі та інших активів, їх реалізація, стягнення боргів і задоволення вимог кредиторів. На час діяльності ліквідаційної комісії до неї переходять права щодо управління справами кооперативу, і Правління кооперативу припиняє своє функціонування. Роботу ліквідаційної комісії контролює ревізійна комісія кооперативу. Ліквідаційна комісія подає інформацію щодо термінів ліквідації. Вони не повинні перевищувати двох місяців з моменту публікації відомості про ліквідацію кооперативу.

Ліквідаційна комісія чітко визначає черговість задоволення претензій кредиторів, складає ліквідаційний баланс і подає його Загальним зборам кооперативу. Якщо коштів для покриття боргів не вистачає члени кооперативу зобов'язані зробити відповідні додаткові внески.

Запитання для самоконтролю

1. *У чому виявляються економічні засади кооперативу як форми господарювання?*
2. *Яка специфіка виробництва і розподілу виготовленого продукту в кооперативі?*

3. Що є правовою підставою для створення кооперативу?
4. Що є найважливішою умовою створення кооперативу?
5. Назвіть основні етапи створення виробничого кооперативу.
6. Що таке ініціативна група і яка її роль у створенні кооперативу?
7. Хто такі власники і клієнти кооперативу?
8. Хто бере участь у розробці проекту кооперативу?
9. Як зареєструвати кооператив?
10. Як Ви розумієте положення “кооператив — юридична особа”?
11. Які ознаки характеризують кооператив як юридичну особу?
12. Який порядок вступу в кооператив?
13. Які права має член кооперативу?
14. Які обов’язки члена кооперативу?
15. Яка різниця між дійсним і асоційованим членами кооперативу?
16. Які права асоційованого члена кооперативу?
17. Що таке протокол намірів?
18. Як відбувається ліквідація кооперативу?

Тема 11

УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКИМ КООПЕРАТИВОМ

- 11.1. *Управління кооперативом, його особливості та функції*
- 11.2. *Загальні збори як вищий орган управління кооперативом*
- 11.3. *Органи управління*
- 11.4. *Органи контролю*
- 11.5. *Ефективність управління кооперативом*

11.1. Управління кооперативом, його особливості та функції

Сучасне підприємство, незалежно від організаційного типу господарювання і форми власності, є складним комплексом виробничого потенціалу, застосовуваних технологій та видів діяльності, які розвиваються динамічно і вимагають злагодженого функціонування. Щоби своєчасно досягнути позитивного результату і не допустити відхилень від поставленої мети, необхідна координація в організації виробництва, забезпеченості його ресурсами і корегування діяльності людей щодо додержання технології чи послідовності виконання певного виду робіт та ін. Це досягається завдяки системі управління, яка являє собою єдиний механізм, де кожна ланка виконує певну функцію у взаємозв'язку з іншими.

Управління — це синтез засобів і способів підготовки управлінських рішень, за допомогою яких здійснюється вплив на процеси господарської діяльності для збереження стійкості й розвитку, а також організація й контроль за їх виконанням для досягнення поставленої мети.

У зв'язку з особливістю створення і функціонування кооперативу, де його члени є власниками засобів і майна й одночасно працівниками та клієнтами, виникають *особливі відносини* щодо становища

і обов'язків рядових членів кооперативу та його дирекції. Управління таким підприємством передбачає і своєрідний механізм взаємодії цих суб'єктів, за допомогою якого вони репрезентують свої інтереси та взаємодіють між собою.

Завдання, що постають перед кооперативом з огляду управління є доволі різноманітними і значущими. Їх має своєчасно вирішувати керівництво, запобігаючи порушенню технології та припиненню циклу виробництва. В цьому і виявляється особливість управління в кооперативах: незважаючи на те, що всі члени кооперативу визначають мету і види діяльності, проте вони не спроможні всі разом брати участь у прийнятті біжучих управлінських рішень. Цю функцію має виконувати окрема команда, обрана членами кооперативу чи призначена виборним органом.

Ще однією важливою особливістю управління в кооперативі є те, що *адміністрація повинна чітко узгоджувати свої рішення і дії з установленими принципами створення й функціонування кооперативу*, порушення яких може призвести до конфлікту з членами кооперативу.

Управління підприємством, зокрема кооперативом, забезпечується механізмом, що охоплює об'єкти управління, основні принципи, органи управління, методи і форми організації праці та виробництва тощо, а його функціонування регулюється адміністрацією, до якої належать Правління і директор, керівники підрозділів, спеціалісти. Вони виконують низку властивих їм функцій.

Функція — це коло визначених обов'язків і видів діяльності особи чи органу управління, що є складовою певної управлінської системи. Основними функціями процесу управління кооперативом є: планування, організація, керівництво, координація і контроль.

Планування — це функція мислення, думки, погляду на проблему і прийняття рішень. Вона полягає в створенні цілеспрямованої системи управління, за якої всі ланки створюють єдиний механізм, налаштований на виконання загального завдання з урахуванням стійкого і безперервного режиму виробничого процесу. Ця функція призначена для напрацювання певної ідеології і способів реалізації й досягнення заданої мети.

У процесі судження проробляється декілька альтернативних варіантів щодо раціонального вирішення проблеми і доцільного використання ресурсів. Альтернативний варіант має бути чітко узгоджений з кооперативними принципами і націлений не лише на вирішення біжучих завдань, а й на довготривалу перспективу розвитку кооперативу.

Організація — це діяльність управлінських працівників з мобілізації й цільового та ощадливого використання матеріальних ресурсів і засобів для виробництва продукції чи надання послуг кооперативом.

З цією метою заздалегідь розподіляються виробничі завдання, контролюється виконання та підтримується на належному рівні виробнича й трудова дисципліна. Організація передбачає своєчасну і якісну підготовку не лише поля діяльності, обладнання, допоміжних виробництв, а й людей з дотримання ними норм техніки безпеки при виконанні робіт. Значна увага приділяється справності машин і механізмів та якості виконання робіт. У такий спосіб здійснюється організація й оперативне управління персоналом та виробництвом продукції чи наданням послуг на кожній окремій ланці загального виробництва.

Функція керівництва передбачає щоденне виконання найрізноманітніших дій щодо інструктування персоналу з дотримання технології виробництва, послідовності виконання певних операцій і видів робіт, а також внесення корективів у дії окремих працівників.

Координація є не менш важливою функцією управління у порівнянні з іншими. Вона передбачає раціональне поєднання ресурсів і дій персоналу для забезпечення безперебійного функціонування кооперативу. Це означає, що діяльність окремих осіб чи підрозділів не створює конфліктних ситуацій для інших працівників чи підрозділів.

Контрольна функція управління полягає у перевірці результатів діяльності окремих осіб чи підрозділів, насамперед, щодо відхилення від норм, виникнення небажаних ефектів, а також корегування дій з метою попередження недоліків, удосконалення і покращення господарської діяльності кооперативу. Контроль може здійснюватися в постійному режимі або періодично.

Інструментами контролю дієвості функцій управління є: система бухгалтерського обліку, контрольні звіти, оцінка рівня діяльності окремих осіб чи підрозділів з виконання поточного чи щоденного завдання, узгодження запланованих заходів з результатами їх виконання, додержання правил техніки безпеки, оцінка стимулювання праці, навчання працівників тощо. Бухгалтерський облік має бути спрямованим на складання достовірних фактичних місячних і річних звітів, розрахунків прибутків й збитків, окремих звітів з кожного виду операцій кооперативу для певного підрозділу чи виду діяльності та ін.

З метою дієвого контролю за діяльністю кооперативу і його підрозділів проводиться зовнішній і внутрішній контроль. **Зовнішній аудит** здійснюється періодично з метою перевірки всіх форм господарського обліку незалежним аудитором. Він допомагає Правлінню кооперативу виявити, наскільки правильно і раціонально провадиться фінансова політика та оцінити доцільність використання ресурсів і ефективність розв'язання кооперативом своїх завдань.

У кооперативі може бути організовано також *внутрішній аудит*, який дає змогу головному бухгалтеру простежити за достовірністю витрат на виконання окремих робіт та за поведінкою клієнтів кооперативу і найманих працівників. Результати внутрішнього і зовнішнього аудиту є обов'язковою інформацією для всіх членів кооперативу.

Особливе місце в системі управління посідає біжуче планування окремих видів діяльності й контролю за їх виконанням. Воно надзвичайно ефективне у додержанні ритму виробництва, можливості бачити наперед способи використання наявного виробничого потенціалу та приймати основні господарські рішення щодо розгортання чи припинення будь-яких видів діяльності.

Діяльність кооперативу, як і будь-якого підприємства іншого типу господарювання, спрямована на одержання і нарощування результатів. Для цього управлінські органи мали би виконувати низку завдань:

- розробити та обґрунтувати мету і напрями господарської діяльності на біжучий момент й довготривалу перспективу;
- конкретизувати біжучі завдання підприємства і доведення їх до виробничих підрозділів;
- організувати постійний контроль за якісним і своєчасним виконанням завдань працівниками кооперативу;
- виконувати оперативне і повсякденне регулювання діяльності підприємства та його підрозділів;
- здійснювати елімінацію диспропорцій у виробничому процесі та причин, що порушують нормальний режим роботи кооперативу;
- забезпечувати підвищення ефективності діяльності кооперативу завдяки збільшенню об'ємів виробництва продукції й надання послуг, зниженню витрат та запровадженню у виробництво досягнень науки і техніки.

Специфіка створення і функціонування кооперативів, їх типи і цілі формують відповідні засадничі принципи і визначають місію управління ними. Так, директор заготівельно-збутового кооперативу не спроможний обмежити прийняття продукції у своїх членів навіть за умови, що її запаси сформовані, а лише намагатиметься відшукати для неї ринки збуту за вигідною ціною. Він також не уповноважений визначати постачальників продукції з числа не членів кооперативу.

Директор кооперативу з надання послуг, який зорієнтований на одержання прибутку, повинен корегувати свої пріоритети і цілі, відстоюючи інтереси своїх членів. І тому послуги для своїх членів мають надаватися за їх собівартістю.

Прибутки кооперативу розподіляються пропорційно до поставленої кількості продукції чи отриманих членами кооперативу послуг.

Для багатьох керівників це є особливий і новий принцип господарського управління. Загалом розподіл прибутку, передусім багатofункціонального кооперативу, є надто складною процедурою.

Виконання обов'язків директора відбувається під контролем членів кооперативу, які отримуючи необхідні послуги, судять про роботу найманих працівників за якістю і тривалістю їх надання. Вони можуть відверто висловлювати свої думки, зауваження, побажання та давати пропозиції щодо покращення господарської діяльності. У такий спосіб підвищується вимогливість до директора, і він змушений рахуватися з цим. Саме до таких вимог і принципів повинні адаптуватися й інші працівники управлінського персоналу кооперативу.

Найманий на роботу в кооператив директор не завжди чинить під впливом різних мотиваційних факторів, наприклад, величини матеріальної чи моральної винагороди, престижу, ідеї тощо. Він не може придбати частки власності у кооперативі, а тому завжди залишатиметься найманим працівником. Проте, приймаючи принципові рішення, він може суттєво впливати на політику кооперативу, його цілі й результати господарської діяльності. А тому управлінський стиль директора, його особисті мотиви і амбіції повинні бути поміркованими, обмеженими та узгодженими з основними спрямуваннями функціонування кооперативу, який є власністю його членів і перебуває під їх демократичним контролем. Демократичність управління кооперативом, на відміну від акціонерного товариства, виявляється в тому, що члени кооперативу не лише здійснюють пайові внески, а й беруть на себе зобов'язання контролю за веденням господарської діяльності підприємства.

11.2. Загальні збори як вищий орган управління кооперативом

Демократичний характер управління кооперативом забезпечується шляхом участі всіх його членів у Загальних зборах. Ця риса відрізняє кооператив і надає йому перевагу у прийнятті рішень над іншими організаційно-правовими формами. *Загальні збори — найвищий орган управління кооперативом.* Термін і умови скликання Загальних зборів членів кооперативу визначаються його Статутом, але зазвичай вони відбуваються раз на рік, коли відомі основні результати господарської діяльності та складений фінансовий звіт.

Загальні збори членів кооперативу не є органом, що здійснює оперативне керівництво. До їх компетенції належать питання обрання органів управління з числа членів кооперативу — Правління кооперативу, Ревізійної комісії та Спостережної ради. На Загальних зборах

кооперативу затверджуються Правила внутрішньої господарської діяльності та розглядаються питання стратегічного характеру.

Загальні збори уповноважені вносити зміни до Статуту, приймати рішення щодо реорганізації, вступу в асоціацію, об'єднання або ліквідації кооперативу. На Загальних зборах розглядається і затверджується річний фінансовий звіт, звіт Правління кооперативу за певний проміжок, дається оцінка його економічному курсу та оперативному управлінню кооперативом, відбувається схвалення або відхилення раніше прийнятих Правлінням кооперативу рішень, переусім про прийняття нових членів.

Загальні збори визначають спосіб розподілу економічного результату від діяльності кооперативу після всіх відрахувань і формування обов'язкового резервного фонду. Це можуть бути кооперативні виплати членам пропорційно до їх участі у діяльності кооперативу або нарахування на паї.

За потребою Загальні збори кооперативу можуть скликатися частіше Правлінням кооперативу, Спостережною радою або на вимогу третини його членів. Підставою для скликання позачергових Загальних зборів членів кооперативу може бути необхідність прийняття невідкладних і принципових рішень, таких як вступ в асоціацію кооперативів, підписання контракту на отримання кредиту, здійснення капітальних вкладень на суму, що перевищує ліміт, встановлений для правління кооперативу, тощо. Ці та інші важливі питання готуються і розглядаються Правлінням кооперативу, але потребують попереднього схвалення Загальних зборів. Про час і місце зборів членам кооперативу повідомляють не пізніше як за десять днів до їх проведення.

Зазвичай, у роботі Загальних зборів беруть участь усі члени кооперативу, котрі мають право вирішального голосу. В окремих випадках, за згодою зборів допускається, щоби один член кооперативу представляв іншого, але лише одного. В такий спосіб реалізується на практиці принцип демократичності голосування: “один член кооперативу — один голос”.

Отже, всі члени кооперативу отримують принципову рівність в управлінні, незалежно від обсягу власності або участі в господарській діяльності кооперативу окремих членів. Це спонукає всіх членів активніше здійснювати контроль за діяльністю кооперативу і надає право захищати свою власність.

Проте світовою практикою доведено доцільність урахування інтересів тих членів кооперативу, участь яких у господарській діяльності або частка у пайовому фонді кооперативу є значущими. Тому, орієнтуючись на загальний принцип кооперації демократичного прийняття рішень при голосуванні “один член — один голос” усе таки доцільно застосувати поступальність щодо позиції таких членів.

Асоційовані члени можуть за бажанням відвідувати Загальні збори, з правом дорадчого голосу, згідно з Правилами внутрішньої господарської діяльності кооперативу. На Загальні збори членів кооперативу обов'язково запрошують виконавчого директора та інших найманих фахівців й керівників.

Загальні збори є повноважними, якщо у їх роботі бере участь не менше половини членів кооперативу. Якщо через поважні причини відсутня більшість його членів, то збори скликаються повторно, але не пізніше, ніж через місяць. У випадку відсутності кворуму в повторному зібранні Загальні збори скликаються втретє і стають правомочними незалежно від кількості присутніх членів кооперативу.

Голосування може відбуватися в таємний або відкритий спосіб, за попередньою домовленістю, і з голосуванням за нього членів кооперативу. Рішення приймають звичайною більшістю голосів. Воно є обов'язковим для виконання всіма членами кооперативу незалежно від того, чи були вони присутні на зборах і чи брали участь у голосуванні. Рішення приймаються суто з питань, передбачених порядком денним, за винятком потреби щодо звільнення з певних посад органів управління кооперативом.

Участь членів у Загальних зборах кооперативу є не лише почесним, а й відповідальним завданням кожного члена кооперативу, оскільки принципова поведінка та висловлювання своєї думки ними зобов'язує Голову та Правління кооперативу більш відповідально ставитися до виконання покладених на них обов'язків і дбати про своєчасне виконання робіт, а відтак стати запорукою в успішному веденні господарської діяльності.

11.3. Органи управління

Рядові члени сільськогосподарського виробничого кооперативу і сільськогосподарські товаровиробники обслуговуючого кооперативу хоча і беруть безпосередню участь у визначенні цілей і прийнятті рішень щодо стратегії розвитку і діяльності кооперативу на Загальних зборах, проте вони не можуть особисто бути задіяними у розробці й прийнятті біжучих рішень внаслідок своєї професійної зайнятості. Ці функції оперативного управління вони делегують Правлінню кооперативу (рис. 11.1).

Правління обирають на Загальних зборах кооперативу, якщо чисельність його членів перевищує 10 осіб. У члени Правління зазвичай висувають досвідчених і професійно підготовлених людей, які мають певні управлінські навички та досвід роботи у сільськогосподарському виробництві.

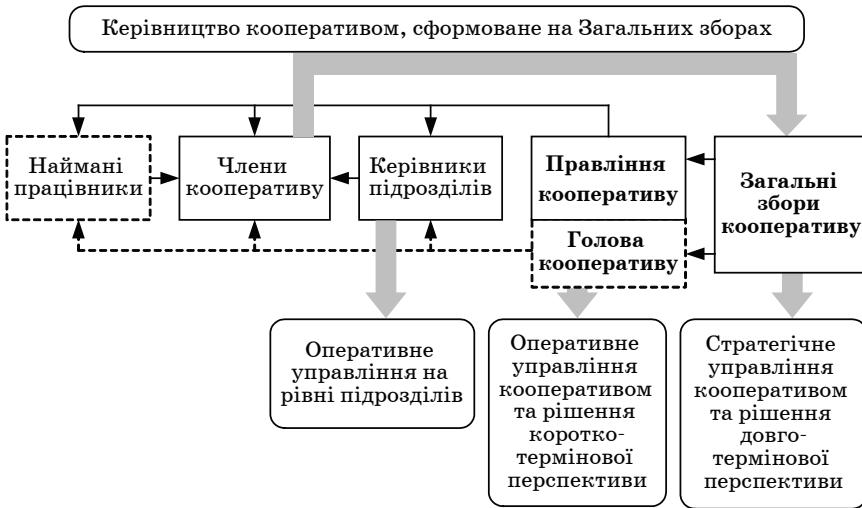


Рис. 11.1. Організаційно-функціональна система управління кооперативом

Незважаючи на те, що Правління обирають на трирічний термін, проте щорічно може відбуватися ротація третини його членів. Причиною можуть бути: неявка на засідання Правління тричі поспіль; вихід із членів кооперативу з поважних причин; відкликання Загальними зборами та інші причини, що передбачені Статутом кооперативу. Чисельність членів Правління кооперативу визначається Статутом, і їхня робота не оплачується. Вони лише мають право на відшкодування витрат, пов'язаних з виконанням службових обов'язків. У кооперативі, де не обрано Правління, його функцію виконує Голова, якого також обирають на Загальних зборах.

Правління кооперативу збирається на свої засідання не частіше одного разу на квартал. Його рішення є правомочним, якщо на засіданні присутні не менше двох третин членів. Рішення про скликання засідання приймає Голова Правління або його перший заступник відповідно до вимог Правил внутрішньої господарської діяльності кооперативу.

Загальні збори членів кооперативу делегують Правлінню прийняття будь-яких рішень, які не належать до повноважень інших органів кооперативу. Рішення Правління набирає чинності, якщо за нього проголосувало більше половини його членів, присутніх на засіданні.

Правління кооперативу визначає основні напрямки діяльності й відповідає за належне функціонування підприємства. Воно виконує такі основні функції:

- розробляє Правила внутрішньої господарської діяльності й вносить на розгляд та затвердження Загальних зборів;
- визначає основні напрями розвитку кооперативу, які затверджують Загальні збори;
- здійснює біжуче управління кооперативом і виконання рішень;
- приймає рішення щодо укладення угод чи контрактів, у тому числі й кредитних, що передбачено Правилами внутрішньої господарської діяльності кооперативу;
- складає свій звіт й розглядає річний звіт кооперативу, який вносить на розгляд і затвердження Загальних зборів;
- скликає Загальні збори членів кооперативу, та вносить на їх затвердження рішення щодо прийняття нових членів або припинення їхнього членства, пропозиції щодо розподілу прибутку;
- відповідає перед Загальними зборами за збереження власності кооперативу і результати його господарської діяльності, за упущення в роботі та шкоду, заподіяну іншим фізичним і юридичним особам;
- при потребі призначає Виконавчого директора та встановлює розмір його заробітку;
- контролює дотримання положень Статуту і Правил внутрішньої господарської діяльності;
- здійснює заходи, спрямовані на навчання членів кооперативу та підвищення кваліфікації найманого персоналу.

Демократичні й вільні вибори членів Правління зобов'язують їх мати тісні стосунки з тими членами кооперативу, які його делегували, і постійно інформувати їх про позитивні результати та недоліки, що мають місце у виробничій фінансовій діяльності кооперативу. Крім того, на членів Правління кооперативу покладено високу відповідальність — наполегливо працювати задля реалізації ухвалених рішень Правління і Загальних зборів, дбати про збереження майна, запобігати марнотратству. З огляду на це член Правління кооперативу має бути відданим його інтересам, з почуттям відповідальності ставитися до виконання дорученої ділянки роботи, здатним організувати членів кооперативу на втілення у життя прийнятих рішень Правління і Загальних зборів кооперативу.

Вища відповідальність покладається на *Голову*, який очолює Правління кооперативу. Його обирають, переобирають або звільняють з посади на Загальних зборах членів кооперативу. Управлінські функції Голови мають спрямований, конкретний і визначений Статутом кооперативу характер. На нього кооператив покладає такі обов'язки:

- формулювати порядок денний і скликати Правління та Загальні збори членів кооперативу;
- за відсутності Виконавчого директора бере на себе його обов'язки з оплатою, розмір якої встановлюють Загальні збори членів кооперативу;
- залучати всіх членів Правління кооперативу до виконання ними своїх обов'язків;
- забезпечувати втілення у життя прийнятих рішень Правління і Загальних зборів членів кооперативу;
- звітувати про роботу Правління перед Загальними зборами і від їх імені репрезентувати кооператив у відносинах з іншими господарюючими суб'єктами та представляти його інтереси в суді;
- нести відповідальність перед колективом кооперативу за недоліки і упущення в роботі при виконанні покладених на нього обов'язків.

Проте Голова Правління кооперативу одноосібно вирішує лише ті питання, що знаходяться в його відданні або йому делеговані. Його завдання — зібрати необхідну інформацію, вислухати пропозиції й думку всіх членів Правління і лише після цього приймати остаточне рішення. Голова і члени Правління не можуть втручатися і давати прямі розпорядження окремим працівникам, оминаючи тих осіб, які відповідають за виконання певного кола завдань.

Одним із важливих обов'язків Голови Правління має бути піклування про навчання кадрів та підготовку власної заміни, залучення до управління кооперативом перспективних за організаторськими здібностями та професійним рівнем працівників. Голова Правління виконує свої обов'язки переважно на громадських засадах, але йому може бути надана грошова винагорода в залежності від активності та понесених затрат часу на участь в управлінні кооперативом. При голосуванні з прийняття рішення Загальними зборами членів кооперативу голоси членів Правління та його Голови не мають жодних переваг.

Отже, Голова кооперативу здійснюючи керівництво, забезпечує реалізацію політики та ідеології, визначених Загальними зборами і Правлінням, у відповідності до функцій, що регламентовані Статутом кооперативу.

Голова і члени Правління через повсякденну зайнятість у своєму власному господарстві не мають змоги ретельно займатися управлінням кооперативу. Тому у великих кооперативах, для щоденного здійснення управлінських функцій, організації й управління поточною діяльністю, Правління наймає на умовах контракту управлінців зі сторони, що не є членами кооперативу, але мають належні професійні

навички і досвід управлінської праці. Це, передусім, спеціалісти, керівники підрозділів і Виконавчий директор, якому надаються також повноваження добору фахівців і формування керівного складу кооперативу. Наймання на роботу Виконавчого директора зі сторони обумовлено і чинним законодавством України, зокрема, положеннями Господарського кодексу.

Виконавчий директор забезпечує оперативне й поточне управління з організації виробничих процесів і, відповідно до технології виробництва та визначених стратегічних та довгострокових напрямів розвитку підприємства, виконує рішення Правління та Загальних зборів членів кооперативу. В своїй роботі він підзвітний Правлінню кооперативу, і, з огляду на це, постійно співпрацює у тісному контакті з його Головою. Виконавчий директор повсякденно доповідає, а при потребі подає письмову інформацію Голові кооперативу про стан справ у господарській діяльності, ставить до відома щодо можливої зміни стратегічних орієнтирів у виконанні рішень Загальних зборів членів кооперативу тощо. Він може давати оцінку прийнятним раніше рішенням Загальних зборів чи Правління і висловлювати альтернативні пропозиції та реалізовувати їх лише після схвалення органами управління кооперативом.

Робота Виконавчого директора полягає у виконанні обов'язків, притаманних менеджеру будь-якої організації: планування, координація і контроль, спостереження за роботою найманого персоналу, розроблення і внесення пропозицій щодо стимулювання і винагороди за якісну працю, забезпечення виконання заходів з охорони праці тощо.

Особливістю роботи найманого Виконавчого директора у кооперативі є те, що його ініціатива і діяльність є обмеженими у прийнятті рішень з принципових питань. Виконавчий директор не може виявляти настирливість і чинити тиск на членів Правління і його Голову щодо прояву альтернативної дії, яка суперечить раніше ухваленим Загальними зборами членів кооперативу чи його Правлінням рішенням.

Виконавчий директор може висловлювати свою думку з тих чи інших проблем, але дотримуватися нейтралітету і намагатися бути об'єктивним у прийнятті рішень. Тому лише чітка взаємодія і узгоджена робота Правління кооперативу, його Голови і Виконавчого директора можуть забезпечити якісне і своєчасне надання послуг членам кооперативу і сприяти ефективним результатам економічної діяльності.

З особою, що прийнята на посаду Виконавчого директора, Правління кооперативу укладає трудовий контракт відповідно до чинного трудового законодавства, в якому мають бути визначені його обов'язки і права та коло повноважень.

11.4. Органи контролю

Одним з основних органів контролю за діяльністю кооперативу є *Ревізійна комісія*. Вона обирається Загальними зборами в кооперативі, що має не менше десяти членів, з числа осіб, які не входять до складу Правління чи Спостережної ради. У випадку малочисельності кооперативу, тобто у кооперативі, що має до десяти членів, обирають лише ревізора. Порядок роботи і проведення засідань Ревізійної комісії визначається Правилами внутрішньої господарської діяльності кооперативу.

Робота Ревізійної комісії чи ревізора здійснюється планово. Об'єктами їх контролю є економічна та фінансова діяльність кооперативу. Вони перевіряють дотримання вимог ведення обліку господарської діяльності, здійснення всіх фінансових операцій, контролюють ціни за послуги, наданні кооперативом, їх відповідність визначеним у Правилах внутрішньої господарської діяльності та виявляють упущення у функціонуванні кооперативу.

З огляду на високі повноваження Ревізійна комісія може вимагати від Правління, його Голови, Виконавчого директора або бухгалтера кооперативу будь-яку інформацію чи документацію, яка необхідна для здійснення контролюючих дій чи з'ясування достовірності. Органи управління зобов'язані в установлений термін їх надати.

До складу Ревізійної комісії, як правило, обирають висококваліфікованих фахівців, а за необхідності, під час комплексних перевірок, можуть залучатися додатково спеціалісти певного профілю. В окремих випадках, для проведення незалежної ревізії з фінансової діяльності кооперативу, Ревізійна комісія може запрошувати за рахунок кооперативу професійного аудитора чи консультанта. Ревізійна комісія звітує про результати перевірки перед Загальними зборами членів кооперативу і є підзвітною виключно їм.

Іншим важливим органом контролю за діяльністю кооперативу і його виконавчого органу є *Спостережна рада*. Вона обирається Загальними зборами кооперативу, чисельність якого перевищує 50 членів, у кількості 3—5 осіб, як фізичних, так і юридичних, які не є членами Правління чи Ревізійної комісії кооперативу. Якщо член Спостережної ради є юридичною особою, то вона призначає свого представника.

Спостережну раду обирають на термін, передбачений Правилами внутрішньої господарської діяльності кооперативу; її повноваження настають у день обрання. Зібрання Спостережної ради відбувається не частіше одного разу на квартал. Її рішення є правомочними, якщо вони підтримані більш як половиною присутніх на засіданні членів.

Робота членів Спостережної ради відбувається на громадських засадах. Відшкодовуються лише витрати пов'язані з виконанням членами Спостережної ради службових обов'язків, або в разі покладення на них особливої місії.

Спостережна рада здійснює контроль за роботою органів управління та виконавчої дирекції кооперативу з питань додержання вимог Статуту, Правил внутрішньої господарської діяльності кооперативу та дає оцінку економічній і фінансовій діяльності кооперативу. Спостережна рада не втручається в оперативне управління кооперативом, а лише перевіряє його стан і подає свої зауваження дирекції й Правлінню. Спостережна рада як колективний орган або її члени несуть персональну відповідальність перед третіми особами та Загальними зборами за упуцнення у процесі виконання своїх наглядових функцій. Спостережна рада щорічно звітує про свою роботу перед Загальними зборами членів кооперативу.

11.5. Ефективність управління кооперативом

Сільськогосподарський кооператив як суб'єкт господарювання, незалежно від типу і виду, здійснює свою діяльність у ринкових умовах на комерційній основі. Проте обслуговуючий кооператив, згідно зі статусом безприбуткового, вибудовує відносини зі своїми членами на некомерційній основі, а з іншими економічними суб'єктами господарювання — на засадах комерціалізації. Це зобов'язує керівництво, зокрема його Виконавчого директора і спеціалістів, в управлінні кооперативом, бути одночасно зорієнтованими, з одного боку, на пріоритетність своїх дій з досягнення мети кооперативу, а це своєчасне надання якісних послуг своїм членам, а з іншого — забезпечити підвищення ефективності діяльності власне кооперативу, в тому числі й завдяки наданню послуг особам, що не є членами кооперативу.

Виникає парадоксальна ситуація для директора кооперативу при з'ясуванні черговості операцій з надання послуг, якщо вони накладаються в часі. Привабливим стає надання послуг стороннім особам, за які кооператив одержить винагороду за ринковою ціною, що є вищою, ніж за собівартістю для своїх членів, і це забезпечить підвищення економічного результату. Однак тоді втрачається основна мета і сенс створення і функціонування кооперативу. До того ж, згідно з чинним законодавством України, послуги стороннім особам не можуть перевищувати 20 % від річного обсягу результату господарської діяльності кооперативу. Отже, очевидною є однозначність вибору: пріоритетність першочергового надання послуг належить членам кооперативу.

За такого підходу зусилля керівництва кооперативу мають бути спрямовані на впровадження сучасних методів управління, в тому числі й маркетингових, що сприяли би скороченню витрат на господарську діяльність та зниженню собівартості надання послуг своїм членам і забезпечували конкурентоспроможність на ринку завдяки наданню послуг третім особам.

Підвищення ефективності управління кооперативом можливе за умов виконання низки вимог і умов. Найперше, мають бути досвідченими, дисциплінованими та відповідальними за результати діяльності кооперативу його Виконавчий директор і спеціалісти. Стимулом до такої праці є відповідна матеріальна винагорода, чітко визначені функціональні обов'язки управлінця кожної ланки та їхня субординація. Це означає, що кожному з них визначені конкретні функції й обов'язки та делеговані певні права з підзвітністю керівника нижчого рівня вищому.

Ознакою управління в кооперативі є те, що найманим особам доводиться здійснювати управлінські операції у господарстві, клієнтами і власниками якого є його члени. Ця риса є пересторогою того, що в кооперативі неможливе захоплення влади і контролю найманого управлінського персоналу над підприємством. Тому має бути взаємна відповідальність за результати діяльності кооперативу як з боку його членів, так і управлінців. Члени кооперативу повинні дотримуватися неухильного виконання своїх обов'язків і укладених угод, а управлінці — рівноправного визнання інтересів кожного члена і жодним чином не сприяти задоволенню амбіційних вимог окремих осіб.

Важливою підмогою результативної діяльності кооперативу є встановлення і дотримання рівноваги влади шляхом визначення управлінської сфери впливу, з одного боку обов'язків і прав членів кооперативу як його власників, а з іншого — обраного Правління, його Голови і найманих працівників — Виконавчого директора й спеціалістів. Управлінські компетенції Правління, його Голови визначаються Статутом кооперативу і Правилами внутрішньої господарської діяльності, а найманих працівників — посадовими інструкціями.

Лише цілковита прозорість дій управлінського персоналу, широка поінформованість щодо стану справ у кооперативі, належна допомога і контроль за діяльністю найманих працівників з боку Правління кооперативу, його Голови та активна участь в управлінні всіх членів кооперативу можуть забезпечити ефективне функціонування підприємства.

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке управління кооперативом?*
2. *Які особливості управління кооперативом?*
3. *Назвіть основні функції управління.*
4. *Охарактеризуйте найвищий орган управління в кооперативі.*
5. *Хто скликає Загальні збори кооперативу?*
6. *Яка процедура проведення Загальних зборів?*
7. *За якої умови Загальні збори є повноважними?*
8. *Що належить до повноважень Загальних зборів?*
9. *Хто може бути Головою правління?*
10. *Які функції виконує Правління кооперативу?*
11. *За яких умов рішення засідань Правління є правомочними?*
12. *Які функції виконує Голова правління?*
13. *Хто може бути Виконавчим директором і які його функції?*
14. *Охарактеризуйте відносини Виконавчого директора і Голови кооперативу?*
15. *Хто може бути членом Ревізійної комісії кооперативу?*
16. *Які функції виконує Ревізійна комісія?*
17. *Які обов'язки Спостережної ради кооперативу?*
18. *Які ознаки характеризують ефективність управління?*

Тема 12

СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЧОГО КООПЕРАТИВУ

- 12.1. *Виробничий сільськогосподарський кооператив, його ознаки та особливості*
- 12.2. *Цілі, функції й напрями діяльності кооперативу*
- 12.3. *Виробництво і підприємництво у сільськогосподарському виробничому кооперативі*
- 12.4. *Модель кооперативу господарств населення з виробництва овочів*
- 12.5. *Практична діяльність сільськогосподарських виробничих кооперативів*

12.1. Виробничий сільськогосподарський кооператив, його ознаки та особливості

За цілями, завданням і характером діяльності сільськогосподарські кооперативи, згідно з чинним законодавством України, поділяються на виробничі та обслуговуючі. В свою чергу, виробничі кооперативи у залежності від напрямку господарської діяльності можуть класифікуватися за видовою ознакою — рослинницькі, тваринницькі, змішані та ін. (рис. 12.1).

Як викладено у Господарському кодексі, **виробничий сільськогосподарський кооператив** — це підприємство, створене для спільного виробництва продукції сільського, рибного і лісового господарства з обов'язковою трудовою участю членів кооперативу в його діяльності. Він визнається як підприємство з усіма відповідними ознаками, а саме:

- як самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи;

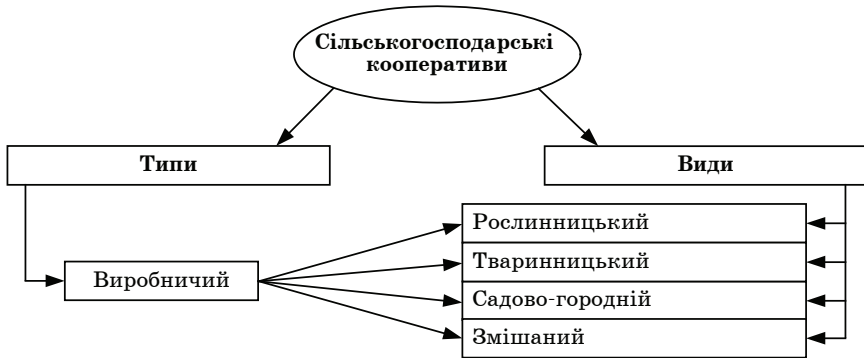


Рис. 12.1. Класифікація сільськогосподарських виробничих кооперативів

- здійснює виробничу діяльність;
- має самостійний баланс;
- рахунки в установах банку;
- печатку із своїм найменуванням тощо.

Сільськогосподарський виробничий кооператив здійснює свою діяльність на засадах самофінансування і самоокупності й має виробничі стосунки та взаємозв'язки на договірній основі з іншими суб'єктами господарювання. Він створюється внаслідок добровільного об'єднання певної кількості осіб, що є власниками грошей, майна і земельного паю, в єдине підприємство для спільної діяльності. Кооператив є виробничою одиницею, що характеризується виробничо-технічною цілісністю, своєю організаційно-адміністративною структурою і господарською самостійністю. Після Установчих зборів і прийняття рішення та оформлення документів про створення кооперативу він набирає статусу юридичної особи.

Суттєвою ознакою сільськогосподарського виробничого кооперативу є особлива процедура формування його колективу, що відбувається на засадах вступу певного числа осіб, які добровільно виявили бажання щодо об'єднання своєї власності: земельної ділянки, майна і зусиль. Набуваючи статусу членів кооперативу в подальшому кожний з них особисто стає учасником спільного процесу праці. Вихід з членів кооперативу має також добровільний характер з додержанням лише визначених Статутом і встановлених Правилами внутрішньої господарської діяльності вимог.

Працівники кооперативу характеризуються певним професійним складом, кваліфікацією та інтересами. До них належать рядові члени

Створення та функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу

кооперативу, наймані керівники та спеціалісти. Їх досвід, уміння, намагання і зусилля визначають результати роботи кооперативу.

Важливою функцією Правління кооперативу є забезпечення стабільності кадрового складу, визначення і утримування оптимальної кількості трудових ресурсів, необхідної для ефективної праці й конкурентоспроможної діяльності підприємства. Неабияке значення має підвищення кваліфікації, перепідготовка кадрів, розв'язання внутрішніх соціальних і трудових конфліктів, створення здорового мікроклімату між членами кооперативу, між якими виникає ціла гама відносин, а саме:

- організаційні відносини, обумовлені особливостями технології виробництва й поділом праці в межах даного кооперативу (послідовність виконання робіт, взаємодія окремих підрозділів і ланок);
- внутрішні зв'язки, спричинені приватною власністю на засоби виробництва і колективною формою їх використання (це розподіл, використання, управління тощо);
- зв'язки з іншими підприємствами як суб'єктами господарювання.

Ці й інші зв'язки не існують окремо один від одного, а характеризуються сукупністю, єдністю, надаючи визначеності і цілісності кооперативу як окремії ланці господарської системи.

Іншою ознакою кооперативу є *наявність засобів виробництва*. Їх вид і кількість для кожного типу кооперативу є відмінними, мають свої особливості, що відповідають специфіці технології та способу виготовлення продукції. Наприклад, технологія виробництва зернових істотно відрізняється від технології виробництва цукрових буряків також комплексом необхідних машин й техніки. Досконалість та відповідність технологіям, надійність і комплектність засобів виробництва визначають рівень й масштабність виробництва.

Дотримання цих вимог надзвичайно актуально є для сільськогосподарського виробничого кооперативу, оскільки джерелом формування його матеріально-технічної бази є внесені членами кооперативу у вигляді земельного і майнового паю власні засоби праці або гроші в адекватному еквіваленті, що визначені Загальними зборами членів кооперативу при вступі. З них формуються цілісні земельні площі та майнові комплекси, що надалі колективно використовуються у процесі виробництва.

Результатом спільної праці, взаємодії та встановлених відносин у внутрішньому середовищі виробничого кооперативу між членами, засобами виробництва і природою є сільськогосподарська продукція, робота та послуги, а кінцевою метою — одержання економічного результату — прибутку.

Підоймою для створення виробничого кооперативу є рішення власників майна, які виявили бажання стати його засновниками. Членами виробничого сільськогосподарського кооперативу і його засновниками можуть бути лише фізичні особи, які досягли 16-річного віку і погодились брати участь у формуванні фондів кооперативу та його діяльності. Вони визнають Статут кооперативу і зобов'язуються виконувати його положення та вимоги Правил внутрішньої господарської діяльності.

Члени виробничого кооперативу обов'язково повинні внести *майно і земельний пай* для створення матеріально-технічної бази (статутного фонду) кооперативу перед вступом. Пайові й майнові внески здійснюються завдяки передачі кооперативу майна, земельної ділянки та іншої власності, що мають грошову оцінку у вигляді майнових і земельних прав.

Створення виробничого сільськогосподарського кооперативу передбачає реалізацію певних напрацювань і конкретний порядок дії щодо вирішення низки питань, зокрема:

- виявлення та створення ініціативної групи (лідера);
- прийняття рішення про наміри щодо створення кооперативу;
- оцінка можливостей, розміру, напрямків та умов його діяльності;
- прийняття рішення про створення кооперативу (укладення засновницької угоди);
- розроблення проекту Статуту і його прийняття;
- вибори керівних органів;
- державна реєстрація кооперативу.

Засновники кооперативу створюють комісію з розроблення проекту кооперативу. До її складу входять члени ініціативної групи та залучені на допомогу особи з числа майбутніх членів, фахівці й спеціалісти-технологи, що обізнані з обраним видом діяльності кооперативу, фахівці фінансово-економічного профілю та юрист. Члени комісії вивчають:

- зовнішні й внутрішні параметри майбутнього кооперативу;
- економічний простір і наявні господарюючі інфраструктурні суб'єкти зовнішнього середовища;
- контингент виробників сільськогосподарської продукції.

Одночасно члени комісії виконують такі функції:

- проводять інформаційно-роз'яснювальну роботу з майбутніми членами кооперативу;
- розробляють пакет документів у вигляді пропозицій щодо порядку формування кооперативу;
- визначають види діяльності та обсяги виробництва з урахуванням перспектив розвитку кооперативу;

- визначають розміри вступних і пайових внесків;
- готують проект Статуту та установчий договір про створення кооперативу.

В процесі підготовки і створення сільськогосподарського виробничого кооперативу необхідно взяти до уваги деякі його особливості.

Основною особливістю виробничого сільськогосподарського кооперативу є те, що **його членами є фізичні особи, які володіють певною часткою майнового і земельного паю**. Кожному з них відомо, якою часткою капіталу він володіє, і кожен з них усвідомлює, що це є його приватна власність. Як безпосередні учасники трудового процесу вони всі види господарської діяльності виконують сумісно і працюють передусім самі на себе. Виробничий кооператив має статус комерційного підприємства і метою його господарської діяльності є одержання прибутку.

Особливістю виробничого сільськогосподарського кооперативу є **подвійне членство**. Права дійсного члена набувають ті, трудова участь яких у діяльності кооперативу є неминучою, а асоційованою — не обов'язковою. Отже, виробничий кооператив забезпечує певній соціальній захист непрацездатним власникам майнових і земельних паїв як асоційованих членів, що не властиве формуванням іншого типу. Крім цього, ця особливість надає право кооперативним підприємствам, в умовах трансформаційних процесів, безперешкодно залучати додатково землю і майно працівників сільськогосподарських підприємств, що реформуються, або орендувати її для розвитку великомасштабного виробництва.

Особливістю виробничого сільськогосподарського кооперативу є те, що **земельна площа формується завдяки об'єднанню приватних земельних паїв його членів і оренди землі інших власників, яка стає суб'єктом права колективного використання**. Прерогатива розпорядження загальною земельною площею кооперативу визначається у відповідності до рішення Загальних зборів. Члени кооперативу мають право користуватися належними їм земельними ділянками лише після виходу з членів кооперативу.

Сезонний характер сільськогосподарського виробництва, пов'язаний з використанням землі, обмежує можливість виходу члена з кооперативу зі своїм земельним паєм у будь-який період року. У Статуті виробничого кооперативу має бути задекларовано, що його члени мають право виходу із належними їм земельними ділянками лише після завершення сільськогосподарського року.

Отже, виробничий сільськогосподарський кооператив як форма організації праці створюється на засадах приватної власності, добровільній, демократичній і взаємовигідній основі співпраці його членів. Господарська діяльність кооперативу регламентується Статутом і відповідає таким умовам:

- виробничий кооператив здійснює свою господарську діяльність на засадах підприємництва;
- власність виробничого кооперативу набирає форми колективної; одночасно вона повинна бути персоніфікованою;
- члени-власники мають право добровільного виходу з кооперативу із своїм паєм;
- система розрахунків з усіма партнерами будується на договірних засадах, що не суперечить чинному законодавству України;
- держава, гарантуючи дотримання прав і законних інтересів кооперативу та його членів, повинна створити правову базу для утворення, розвитку та діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів.

Перевагою виробничого кооперативу як форми організації праці є те, що членами його можуть бути лише ті, хто в ньому працює, що унеможливорює доступ тіншового капіталу. Кооператив є підприємством особливої організаційно-правової форми, яке здійснює господарську діяльність на засадах підприємництва, з метою отримання доходу, і відрізняється від будь-яких інших комерційних структур або товариств тим, що в ньому об'єднується не капітал, а спільна праця, і що основна мета кооперативу пов'язана із задоволенням потреб його членів. Він діє за законами ринкової економіки.

Установчий (засновницький) договір є обов'язковим документом при створенні виробничого кооперативу. Він регулює економічні й правові відносини діяльності кооперативу, містить принципові засади створення і функціонування кооперативу, визначає порядок формування земельного фонду, організацію управління, членства і розмір паю, визначає порядок голосування.

Основні положення установчого договору виносять на розгляд і затвердження Загальних зборів виробничого кооперативу у визначений комісією термін. Установчі загальні збори виробничого кооперативу вважаються правомочними, якщо в їх роботі бере участь більше половини осіб, що подали заяви на вступ у члени кооперативу. На розгляд Установчих зборів виробничого кооперативу виносять такі питання:

- доцільності й можливості створення виробничого кооперативу певного виду діяльності;
- затвердження Статуту кооперативу;
- визначення розміру обов'язкових вступних і майнових внесків;
- затвердження розміру пайового і неподільного фондів;
- затвердження розміру орендної плати за користування кооперативом земельного паю;
- затвердження розміру майна, внесеного членами кооперативу до пайового фонду;
- обрання керівних органів управління кооперативом.

Після прийняття Загальними зборами членів кооперативу позитивних рішень, відповідальні особи, за їх дорученням, здійснюють його державну реєстрацію у районній державній адміністрації за місцезнаходженням кооперативу в порядку, встановленому для суб'єктів господарської діяльності. Лише одержавши реєстраційне посвідчення, виробничий сільськогосподарський кооператив може розпочати свою господарську діяльність.

Основним правовим документом, який регулює діяльність і відносини в середині виробничого кооперативу, є його Статут. Згідно з законами України, держава гарантує дотримання прав і законних інтересів кооперативів та їх членів, максимально сприяє розвитку і зміцненню господарської самостійності кооперативів.

Разом з тим, виробничі сільськогосподарські кооперативи за певними видами діяльності можуть створюватись на базі реорганізації крупних сільськогосподарських підприємств.

Реформовання і приватизація колективних та інших державних підприємств агропромислового комплексу, відповідно до законів України, були найкращим підґрунтям і найбільш привабливим кроком для створення виробничих сільськогосподарських кооперативів.

Кооперативні господарства давали можливість зберегти вже існуючі виробничі комплекси і колективи, спеціалістів на селі, механізаторів і тваринників, удосконалити виробничі взаємовідносини як в середині підприємств, так і з зовнішніми суб'єктами господарювання, скоротити зайвий керівний склад і накладні витрати, уникнути безробіття на селі та забезпечити розвиток ринку сільськогосподарської продукції.

Вони були покликані забезпечувати ефективне функціонування наявних виробничих об'єктів і структур: тваринницьких комплексів і тепличних комбінатів, птахофабрик й переробних підприємств, машинних дворів і автогаражів, ремонтних майстерень, будівельних та рільничих бригад тощо.

На базі підрозділів рослинництва бригад, цехів, діляниць могли формуватися рослинницькі кооперативи: зернокармівиробничий, буряко-зерновий, льонарсько-картоплярський, овочівницький, садівничий та ін. Відповідно на основі існуючих тваринницьких ферм і комплексів могли виникати такі тваринницькі кооперативи, як молочний, скотарсько-відгодівельний, вівчарський, птахівничий, рибиницький, звіро-хутровий та ін. Майнову основу тваринницького кооперативу могли складати паї працівників виробничого підрозділу (ферми, цеху) приватизованого господарства, які виявили бажання вступити в даний кооператив. За згодою кооперативу, його членами, за умови внесення паю, могли стати й інші громадяни, які проживають

у даному населеному пункті, мають відповідні навички роботи в цій галузі та зобов'язуються виконувати Статут кооперативу. Асоційованими членами виробничого сільськогосподарського кооперативу тваринницького напрямку могли стати й інші власники майна і землі.

Виробництво молока не є привабливим для фермерських чи господарств населення з дуже низьким рівнем оснащення основними засобами. Натомість створення на базі молочних ферм колишніх великих сільськогосподарських підприємств виробничих кооперативів значно підвищило б ефективність виробництва молочної продукції, дозволило не лише збільшити обсяги виробництва молока, але й значно знизити витрати у порівнянні з новоствореними приватними підприємствами.

Сільськогосподарські тваринницькі та рослинницькі кооперативи, своєю чергою, теж могли поділитися на підвиди за видовою ознакою, і структура виробничих сільськогосподарських кооперативів могла бути досить різноманітною.

Члени кооперативного підприємства, створеного за такою схемою, менше підлягають ризику, ніж в інших організаційно-правових структурах, наприклад у приватно-орендних, оскільки члени кооперативу за борговими зобов'язаннями відповідають лише належним їм майном в кооперативі, тоді як в інших випадках — і своїм власним майном.

Виробничі кооперативи як первинна ланка виробничої структури в українському сільському господарстві, що створюються на пайових засадах, мають стати одними з найвигідніших типів підприємств на перспективу. Вони найбільш придатні до централізованого регулювання і координування їх діяльності з боку державних органів влади, що не суперечить чинному законодавству України.

У кооперативному господарстві можлива концентрація та раціональна спеціалізація виробництва, що дає змогу успішно застосовувати досягнення НТП, індустріалізувати працю, підвищити її продуктивність, перейти на інтенсивний шлях розвитку виробництва, що забезпечить зниження собівартості продукції, підвищить рентабельність виробництва і зробить його конкурентостійким в умовах ринку.

Кооперативна форма організації виробництва сприяє ефективному розв'язанню соціальних потреб села, зберігає компактний характер проживання людей, ефективно функціонування всіх підприємств, організацій і установ соціальної інфраструктури на селі: торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, навчальних і культурних закладів, медичних установ, транспорту і зв'язку.

Разом з тим, створення і розвиток виробничих кооперативів в умовах переходу до ринкових відносин у сільському господарстві був неможливий без всебічного сприяння держави. Проте впродовж тривалого періоду правовому регулюванню діяльності сільськогосподарських кооперативів з боку держави не приділялось достатньої уваги. І навіть прийняття Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” не вирішило всіх питань, особливо щодо оподаткування на стадії формування кооперативу.

Більше того, в країні були не поодинокі випадки використання адміністративних методів утворення інших організаційно-правових структур. Урядом через районні управління сільського господарства доводились терміни реорганізації колгоспів та радгоспів, які перетворилися на селянські спілки, товариства, асоціації внутрішньогосподарських кооперативів тощо. В окремих випадках створювались самостійні сільськогосподарські кооперативи, точніше псевдокооперативи, оскільки їх члени залишалися неповними власниками землі й майна. Вони формувалися, переважно, не дотримуючись основних принципів створення і діяльності кооперативів, зокрема, добровільності вступу та об'єднання.

Отже, кооперативна форма ведення сільськогосподарського виробництва найкраще відповідає реалізації завдань економічної реформи на селі, переходу сільського господарства до ринкової економіки і формування психології у селян — набуття статусу господаря виробництва.

12.2. Цілі, функції та напрями діяльності кооперативу

Істотним для ефективної діяльності кооперативу є чітке визначення його мети. Основну його діяльність у світовій економіці називають місією, що визначає причину існування кооперативу. Такою місією виробничого сільськогосподарського кооперативу вважають виробництво продукції для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку.

Щоб досягнути основної мети, кооператив має вирішити множинні цілі, що відповідають певним вимогам (рис. 12.2):

- бути конкретними і підлягати вимірюванню;
- бути орієнтованими в часі;
- бути досяжними;
- бути взаємоузгодженими і не перешкоджати реалізації одна одній.

Щоби досягти поставлених цілей, кооператив має вирішити важливі завдання, а саме:

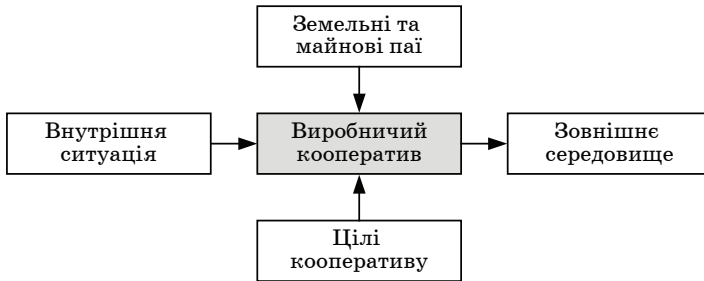


Рис. 12.2. Чинники, що визначають і формують виробничий сільськогосподарський кооператив

- одержання доходу членами кооперативу;
- забезпечення споживачів продукцією відповідно до договорів;
- матеріальне стимулювання членів кооперативу, створення нормальних умов праці й можливостей фахового зростання працівників;
- заохочування сільських власників даної місцевості до вступу;
- охорона навколишнього середовища;
- безперебійна робота кооперативу і виробництво продукції високої якості.

За основу можливості виконання цих завдань взято:

- інтереси власників — членів кооперативу;
- розмір капіталу;
- ситуацію в середині кооперативу;
- зовнішнє середовище.

Завдання перед виробничим кооперативом ставить Правління, яке послугоується ситуацією як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Воно виходить із інтересів членів кооперативу, але при цьому враховує доцільність завдання з огляду інтересу і профілю та потужності підприємства, наявності грошових й матеріальних ресурсів, кваліфікації кадрів, відсутності обмеження на даний вид діяльності.

Метою членів кооперативу, у всіх випадках, є одержання доходу завдяки реалізації споживачам виробленої продукції. У ринковій економіці виробничий сільськогосподарський кооператив працює на умовах комерційного розрахунку, самоокупності й самофінансування. Він самостійно укладає договори і веде розрахунки з поставальниками необхідних виробничих ресурсів, може залучати нових членів та найманих працівників, здійснює грошові розрахунки. Кооператив несе відповідальність за своєчасну сплату податків та інші видатки, покриває із власного доходу всі збитки і втрати.

Основними функціями кооперативу є:

- виробництво продукції визначеної кількості та високої якості;
- реалізація продукції споживачу;
- матеріально-технічне забезпечення кооперативу;
- управління персоналом і організація праці;
- зниження витрат й здешевлення продукції;
- сплата податків та інших платежів.

Виходячи з мети і завдання, Правління і персонал кооперативу мають домагатися, щоби продукція, яку вони виробляють, була високої якості і дешевою. Це вимоги, які висуває перед кооперативом ринок. Щоби не втратити споживачів, Правлінню, спеціалістам і членам кооперативу необхідно вивчати ринок, впроваджувати нові технології, досягнення науково-технічного прогресу, поліпшувати якість продукції та знижувати її собівартість.

Щоб досягнути високого економічного розвитку кожен кооператив, на практиці, здійснює багато конкретних видів діяльності, які об'єднано за певними напрямками (рис. 12.3).

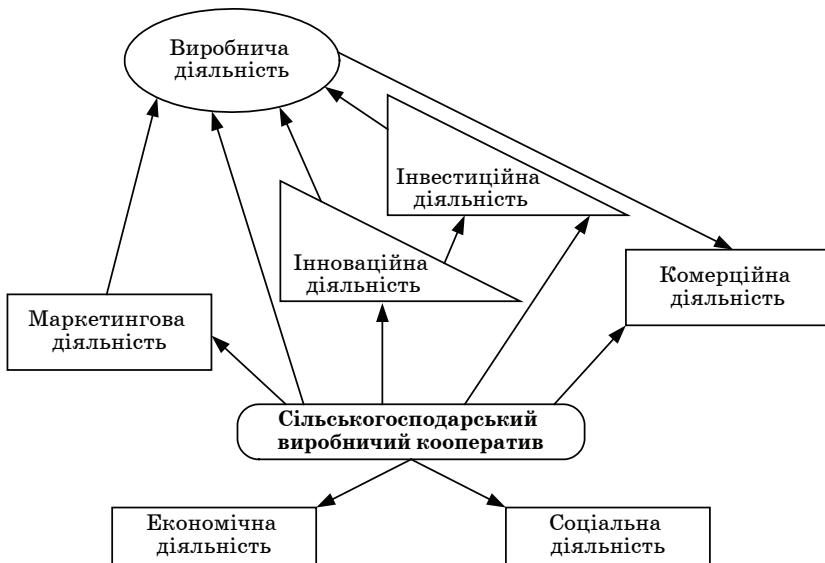


Рис. 12.3. Напрями діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу

Згідно з доктриною ринкової економіки “що виробляти і для кого виробляти” визначальним на початковому етапі створення й діяльності

кооперативу є вивчення ринку товарів. Маркетингова діяльність передбачає дослідження ринку продукції, її ціни, рівня конкуренто-спроможності, попиту і запитів споживачів, наявності конкурентів, місця кооперативу в зовнішньому середовищі та стан внутрішньої ситуації.

Результати маркетингових досліджень слугують джерелом інформації для розгортання виробничої діяльності. Кооперативу необхідно вжити низку заходів з організації та оперативного регулювання процесу виробництва, забезпечуючи виконання окремих операцій у просторі й часі відповідно до вимог технології.

Найважливішими складовими такої діяльності є:

- обґрунтування обсягу виробництва продукції певного асортименту відповідно до потреб ринку;
- оптимізація виробничих можливостей кооперативу, виходячи з наявності потужностей та забезпеченості матеріально-технічними ресурсами;
- розробка і дотримання узгодженості в часі виконання окремих операцій, графіків робіт, одержання та реалізації продукції.

Посилити і поліпшити виробничу діяльність можна за умови вдосконалення і розвитку інноваційних та інвестиційних технологій. *Інноваційну діяльність* кооператив здійснює, як у поточному році, так і на перспективу. Основне її спрямування охоплює науково-технічні розробки, технологічну підготовку виробництва, запровадження технічних, технологічних і організаційних нововведень, досягнень науки та техніки. Ця діяльність визначає *інвестиційну політику* кооперативу на перспективу. Кооператив, враховуючи свої фінансові можливості та інноваційні пропозиції, визначає обсяги необхідних інвестицій. Процес інвестування може здійснюватись як силами кооперативу, так і з залученням інвесторів. Інвестиції можуть втілюватися в технології, в техніку і будівництво об'єктів виробничого та соціального спрямування.

На ефективність і рівень розвитку кооперативу значною мірою впливає його *комерційна діяльність*, значущість якої в умовах ринкової економіки істотно зростає. Від того, наскільки вигідно в часі й ціні реалізує свою продукцію кооператив, найбільшою мірою залежить його фінансова діяльність, яку найповніше характеризує прибуток. Отже, в кооперативі має бути налагоджена організація збуту продукції, а діяльність спрямовуватись на зміцнення стосунків і зв'язків з вигідними споживачами, належне стимулювання покупців, розгортання ділової реклами.

Інтегрувальну функцію між окремими видами виконує *економічна діяльність*. Вона передбачає біжуче і перспективне планування розвитку кооперативу, облік і звітність, контроль за розвитком процесів, операцій і технологій загалом, встановлення цін на продукцію

та послуги, систему матеріального стимулювання, забезпечення кооперативу матеріальними і технічними ресурсами тощо. Рівень розвитку економічної діяльності може негативно або позитивно впливати на ефективність виробництва, оскільки він є визначальним в інтеграції, регулюванні всіх елементів системи господарювання кооперативу.

Важливе значення для розвитку кооперативу і трудового колективу має *соціальна діяльність*. Спрямування коштів на підвищення професійної майстерності членів кооперативу, створення належних умов праці й відпочинку, сприяння у створенні належних умов проживання визначає результативність виробництва.

12.3. Виробництво і підприємництво у сільськогосподарському виробничому кооперативі

У процесі виробництва у сільськогосподарському виробничому кооперативі, як і на будь-якому аграрному підприємстві, між людьми, між людьми і засобами виробництва виникають особливі взаємовідносини, властиві сільському господарству. Це зумовлено тим, що люди, використовуючи засоби виробництва, впливають на предмети праці й при цьому послуговуються силами природи (рис. 12.4).

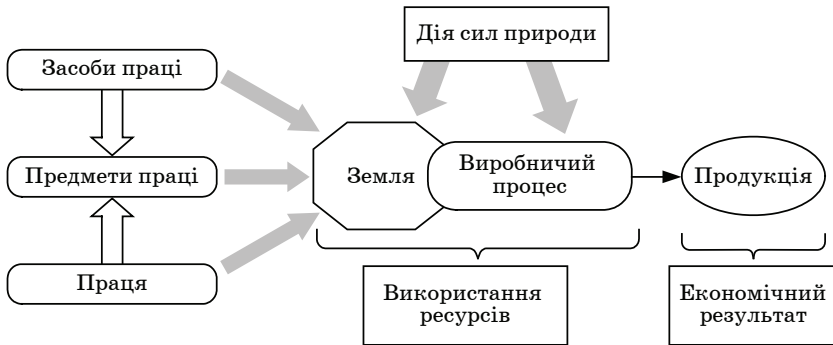


Рис. 12.4. Схема виробничого процесу сільськогосподарського кооперативу

Виробництво — це створення матеріальних благ, необхідних для існування і розвитку суспільства. Для цього необхідно забезпечити:

- цілеспрямовану працю членів кооперативу;
- предмети праці, на які спрямовується діяльність людей;
- засоби праці, за допомогою яких люди перетворюють предмети праці на споживчі вартості.

У процесі виробництва створюється кінцевий чи проміжний продукт, який має відповідати передбаченим споживчим якостям. Сучасне виробництво ставить за мету якнайкраще застосувати науково-технічний прогрес, щоби механізувати та автоматизувати виробничі процеси і при цьому не завдати шкоди навколишньому середовищу.

Виробництво може успішно і динамічно розвиватися за умови наявності чинників, що характеризують постійний рух виробничих ресурсів і результатів господарської діяльності між підприємствами і галузями економіки. Механізм регулювання потоків простий. Він побудований на принципах саморегуляції. Ресурси спрямовуються в те виробництво, де можна одержати більше прибутку. Формування і використання потенціалу виробництва за своєю суттю є підприємництвом.

Підприємництво — це ініціативна господарсько-комерційна діяльність правління кооперативу, його директора і спеціалістів, зорієнтована на одержання прибутку. Державні закони, чинні в економічній сфері, визначають, в основному, компетенцію держави і дозволену межу втручання в роботу виробничого кооперативу лише в окремих випадках. Приватні, кооперативні, акціонерні та інші підприємства не звільняються від *державного контролю* за:

- прибутками і сплатою податків;
- санітарними умовами виробництва і технікою безпеки;
- екологічною безпекою діяльності підприємства;
- правовим захистом працюючих.

Відповідно до чинного законодавства підприємства несуть повну відповідальність за наслідки своєї праці. При цьому діяльність сільськогосподарського виробничого кооперативу не має чинити перешкоди для інших підприємств та організацій, а також погіршувати умови проживання громадян у будинках, що розташовані поряд з ним.

Держава, згідно з чинним законодавством, не несе відповідальності за зобов'язаннями кооперативу, як і він — за зобов'язаннями держави або інших суб'єктів господарювання.

У внутрішньому середовищі Правління кооперативу і директор зобов'язані створювати нормальні умови праці й відпочинку працюючих та вирішувати питання соціально-економічного характеру, залучаючи до цього трудовий колектив. Особливу увагу звертають на зобов'язання щодо:

- санітарних умов праці й безпеки виконання робіт;
- режиму роботи кооперативу та його підрозділів, у тому числі й тривалості робочого дня;
- тривалості та оплати відпусток;
- умов і форм оплати праці за категоріями працівників.

Господарську діяльність кооперативу можна розвивати, орієнтуючись на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства

Створення та функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу

або на використання інноваційних організаційно-управлінських, технологічних та економічних рішень у сфері бізнесу. Послідовність реалізації інновацій виявляється в *системі дій*, а саме:

- науковому обґрунтуванню основної мети виробництва;
- всебічній оцінці ринкового середовища і пошуку альтернативних варіантів щодо реалізації підприємницької ідеї;
- достовірній і реальній оцінці власних матеріально-грошових ресурсів та можливості їх використання для досягнення мети;
- пошуку додаткових ресурсів, необхідних для потреб виробництва;
- достовірному аналізу потенційних можливостей конкурентів на ринку даного виду продукції;
- розробці концепції та практичній реалізації завдань інноваційного характеру.

Виробничі кооперативи у своїй бізнесовій діяльності мають дотримуватися певних *принципів*:

- вільного вибору бажаного виду діяльності;
- залучення на добровільних засадах матеріальних і трудових ресурсів;
- самостійного формування програми діяльності, вибору поставальників ресурсів і споживачів продукції;
- вільного ціноутворення, що передбачає встановлення цін на товари та послуги, які підприємство вважає за доцільне;
- самостійного і вільного використання прибутку, що залишається після сплати обов'язкових платежів й податків;
- самостійного здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Місцеві органи та інші організації не мають права втручатися в діяльність кооперативу і виконання ним внутрішніх адміністративних і господарських функцій. Їм надано право лише контролювати правомірність господарської діяльності та вимагати від правління та директора кооперативу дотримання чинного законодавства країни.

12.4. Модель кооперативу господарств населення з виробництва овочів

Реструктуризація аграрних підприємств і утворення нових організаційних структур, у тому числі господарств населення підприємницького типу, вимагає зміни економічного механізму функціонування з метою реалізації їх економічних інтересів. У цих умовах постає завдання щодо розвитку кооперативних відносин на основі об'єднання приватного власника і відносин приватної власності в новій організаційній структурі, модель якої має бути обґрунтованою.

Безпосередній процес створення виробничого кооперативу багатостадійний; на нього впливає низка зовнішніх чинників: політичних, соціальних, правових, економічних і психологічних. Принципи діяльності кооперативу передбачені положеннями чинного законодавства і притаманні будь-якому виду кооперативу. Щодо норм, то кожен кооператив, а точніше його члени, повинні встановлювати їх самі, на загальних зборах, відповідно до типу кооперативу, мети, основних завдань і залежно від його фінансової діяльності.

Основними етапами створення кооперативу є:

Перший етап — це створення ініціативної групи. Її учасників об'єднують спільні інтереси, однакові потреби, фінансові можливості. Вони висувають перед собою єдині завдання та однаково працюють для їх вирішення.

Другий етап — розроблення проекту. На даному етапі зосереджується увага на тому, чим саме буде займатися кооператив, яка матеріальна база для цього необхідна, з'ясується, який асортимент продукції кооператив буде вирощувати, передбачаються ринки збуту овочевої продукції, шляхи доставлення її до місць реалізації, а також вирішуються питання хто має право бути членом кооперативу, які розміри пайового внеску, який порядок розподілу прибутку.

Третій етап — заснування кооперативу, тобто розроблення та затвердження його Статуту, основних положень, здійснення техніко-економічних розрахунків, аналізу, складання бізнес-плану, реєстрація кооперативу у відповідних органах державної влади, відкриття рахунку в банку та вироблення печатки.

Наступним і завершальним етапом є *початок виробничої діяльності кооперативу*, тобто безпосередній процес вирощування овочевої продукції.

Враховуючи значну розпорошеність дрібних господарств населення на значній території, слаборозвинену їхню спеціалізацію та необхідність обрання найраціональнішої стратегії й тактики реалізації визначеної мети, виникає потреба моделювання системи діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу.

Водночас для виробничого кооперативу господарств населення з виробництва овочів визначення оптимальної структури посівних площ овочевих культур для окремого господарства може бути лише частковим, оскільки їх виробництво здійснюється в умовах вузькоспеціалізованого підприємства. Набір овочевих культур і обсяги виробництва в приватних господарствах залежать від придатності для овочівництва земель, трудових ресурсів, матеріально-технічної бази, попиту на продукцію за окремими видами культур та їх економічною ефективністю. Тому постановка задачі може бути сформульована наступним чином: необхідно визначити оптимальну загальну

Створення та функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу

площу та структуру посівів овочевих культур для виробничого сільськогосподарського кооперативу господарств населення з виробництва овочів з урахуванням попиту на окремі види продукції.

Для складання економіко-математичної моделі за даною задачею використаємо наступну інформацію:

- можлива площа землі, що відводиться під посів овочевих культур;
- наявність господарств населення, що займаються виробництвом овочевих культур;
- затрати праці на гектар для кожної культури;
- попит на кожний вид овочів;
- урожайність овочів;
- затрати матеріально-грошових засобів на гектар вирощування овочів;
- ціна реалізації овочів.

За основу обґрунтування розміру і структури посівних площ овочів сільськогосподарського виробничого кооперативу беруть обсяги реалізованої овочевої продукції регіоном упродовж десяти попередніх років.

Головним завданням кооперативу з виробництва овочів є, перш за все, виробнича діяльність, у процесі якої одержують овочеву продукцію відповідної якості при мінімізації матеріальних затрат на її одиницю. Тому структуру посівів і розміщення окремих овочевих культур на території сільських рад здійснюють з урахуванням даних вимог.

Об'єднання зусиль і ресурсів виробників та вивільнення їх від виконання невласливих їм функцій сприятиме зростанню продуктивності праці, ефективнішому використанню матеріальних і фінансових ресурсів, що в кінцевому підсумку забезпечить підвищення прибутковості кооперативу і його членів.

Запропонована модель (рис. 12.5) кооперативу господарств населення з виробництва овочів охоплює шість відділів та чотири служби.

Кооперативом управляють виробники сільськогосподарської продукції, що добровільно вступають до нього і є його членами. Кількість членів кооперативу не є обмеженою, але регулюється, в основному, лише обсягами виробництва овочевої продукції. Проте наші підрахунки засвідчують, що оптимальна кількість членів запропонованого кооперативу може бути в межах 1100—1200 виробників. У даному випадку при створенні кооперативу необхідно послуговатися виключно загальноприйнятими принципами. Проте основним при вступі у кооператив власників господарств населення з виробництва овочів має стати вступний членський внесок.

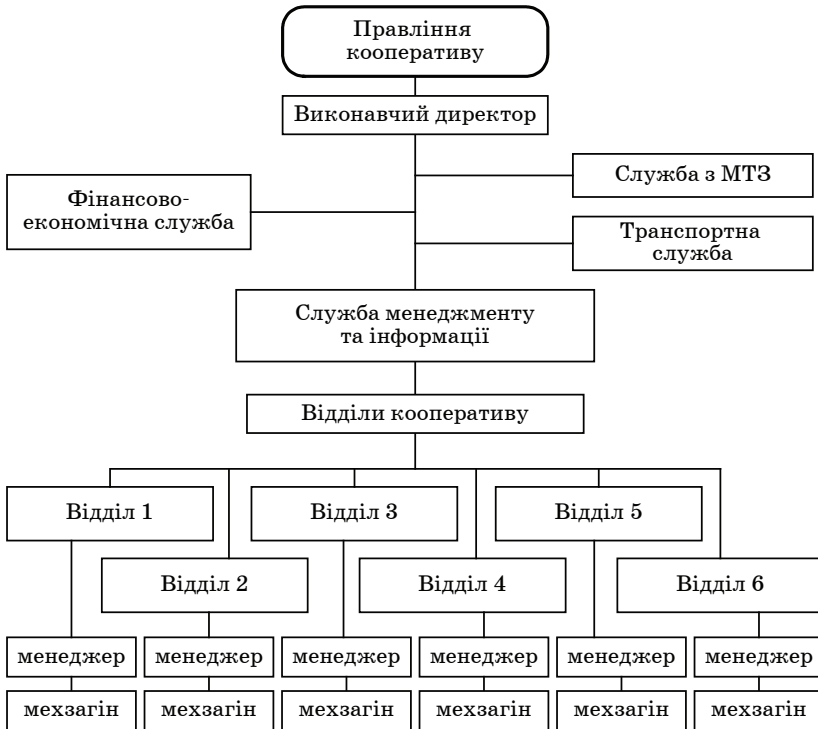


Рис. 12.5. Структурна схема моделі кооперативу господарств населення з виробництва овочів

Розмір вступного внеску визначають члени кооперативу на Загальних зборах, але, на нашу думку, для запропонованої моделі кооперативу він повинен становити не менше як 25 грн. Ці кошти спрямовуються на покриття біжучих витрат, зокрема оплату праці менеджерів та придбання необхідних засобів виробництва. Члени кооперативу обирають Правління та його Голову.

У запроєктованому кооперативі пропонується, щоби від кожного відділу було обрано не менше двох членів Правління. Правління кооперативу визначає Виконавчого директора, який має відповідати таким вимогам:

- бути передбачливим менеджером і володіти економічними методами управління та планування;
- мати підприємницькі здібності, вміти поводитися з комерційними партнерами й знати ринки збуту готової продукції кооперативу;

- володіти технічними знаннями в сфері діяльності кооперативу, добре розуміти кооперативні принципи та механізми;
- бути порядною людиною та користуватися повною довірою і повагою членів кооперативу;
- мати високі комунікативні здібності та працювати в інтересах членів кооперативу;
- вміти співпрацювати з Правлінням та Головою кооперативу, надаючи їм необхідні поради і ретельно виконуючи їхні рішення;
- проживати на території кооперативу, задовольнятися невеликою заробітною платнею.

Важливе значення в організації діяльності кооперативу належить службі менеджменту. Менеджер призначається Правлінням і має очолювати кожний окремий відділ. Його методи і функції є такими ж, як і на будь-якому іншому підприємстві:

- складає реєстр та з'ясовує потенційні можливості виробників, визначає загальну площу посіву овочів і для окремих членів кооперативу;
- розробляє угоди та умови виробництва і реалізації продукції, зазначає конкретні квоти, вимоги до технології, строки посіву, збирання, відвантаження і сертифікації продукції, вивчення запитів та постачання матеріально-технічних ресурсів для виробників;
- розробляє відповідні рекомендації щодо збирання і відвантаження продукції з урахуванням терміну посіву і дозрівання окремих овочевих культур, визначення можливих способів відвантаження продукції з площ виробництва стосовно транспортної мережі та умов регіону;
- досліджує ринки збуту та обсяги реалізації продукції, вивчає попит та можливі канали реалізації, складає реєстр населених пунктів і найбільш перспективних місць реалізації, визначає обсяги й формує графік завезення продукції в окремі точки торговельної мережі;
- вивчає умови транспортування продукції, складає маршрут руху і з'ясовує потребу в транспортних засобах; складає баланс і визначає джерела покриття потреби в транспорті, передусім у напружений період збирання. Розробляє умови наймання і оплати за користування транспортними засобами.

Потреба в іншому персоналі кооперативу залежить від його діяльності та ресурсів. Персонал наймає на роботу Виконавчий директор відповідно до затвердженого бюджету та інструкцій Правління. У кожному населеному пункті в межах діяльності кооперативу, за необхідності, передбачається створення, під керівництвом менеджера відділу, механізованого загону для надання послуг сільськогосподарським

виробникам в обробітку землі та догляді за посівами. На території, яку охоплює кооператив, такі загони можна сформувавши в кожному населеному пункті відповідно до наявності та потреби в техніці.

Специфіка виробничого кооперативу господарств населення з виробництва овочів вимагає певних додаткових затрат для інформаційного аналізу можливостей кооперативу. Для ефективної діяльності даного виду кооперативу необхідно:

- здійснити поглиблений аналіз технологій виробництва, з'ясувати ступінь їх новизни і можливості вдосконалення та впровадження нових технологій з вирощування овочів;
- провести аналіз трудових ресурсів за їх кваліфікацією, віком, працездатністю та трудовою активністю; визначити потребу та можливості підвищення їх кваліфікації відповідно до нових організаційних умов і технологій виробництва;
- скласти реєстр, визначити потенційні можливості окремих виробників;
- дослідити ринки збуту та обсяги реалізації продукції в окремі реалізаційні пункти;
- проаналізувати транспортування овочевої продукції до місць реалізації або пункту збереження;
- здійснити аналіз реалізації готової продукції.

Для реалізації накреслених завдань у кооперативі даного типу доцільно створити інформаційний відділ. До його обов'язків належить вивчення придатності економічних і природних умов для виробництва овочів у даному регіоні, структури їх посівних площ, забезпеченості виробників необхідними засобами, можливості самовивозу готової продукції до пунктів збору чи враховуючи територіальну розпорошеність господарств, необхідності використання транспорту кооперативу або залучення його зі сторони тощо. Інформаційний відділ бере на себе відповідальність за складання графіків робіт і строків посіву овочів окремими виробниками, щоб забезпечити в майбутньому безперервність доставки оптимальної кількості продукції до пунктів реалізації.

За умови, що діяльність кооперативу охоплює значні території, доцільно створити мережу інформаційних пунктів в окремих зонах, населених пунктах, підпорядкованих інформаційному відділу кооперативу, який на основі вивчення, обробки та аналізу інформації міг би складати плани діяльності кооперативу на перспективу.

12.5. Практична діяльність сільськогосподарських виробничих кооперативів

Не заперечуючи важливості й потреби для сільськогосподарського виробника організації й функціонування обслуговуючих кооперативів, варто зауважити, що ті, хто зосереджує увагу і настирливо орієнтують розвиток кооперації лише в обслуговуючій сфері, достатньою мірою не враховують особливостей розвитку сільського господарства в дореформенний період та розмаїття аграрних перетворень, за яких відбуваються значні зміни в організаційній структурі сільського господарства, де має посісти відповідне місце і сільськогосподарський виробничий кооператив.

В Україні виробнича кооперація не лише має право на існування, а об'єктивно необхідна. Сучасний стан сільського господарства характеризується значною роздрібненістю сільськогосподарських підприємств. Колись, потужне аграрне господарство нині перетворене на дрібногосподарне. На базі 12,6 тис. великих колгоспів і радгоспів з'явилося близько 60 тис. різних підприємств, у яких немає техніки. Високотоварні тваринницькі комплекси, ферми, теплиці тощо стали безгосподарними. По суті відбувся примусовий процес з метою лише домогтися формування приватної власності на землю та майно. Нині близько 11 млн га орних земель, виведених із сільськогосподарського виробництва, є розсадниками бур'янів і шкідників сільськогосподарських культур. Єдиний спосіб вирішення проблеми — укрупнення сільськогосподарського виробництва і пов'язаних з ним сфер за допомогою кооперації. Переваги великого виробництва над дрібним, яке перебуває на значно нижчому рівні технічної оснащеності, об'єктивно вимагають виконання технологічних процесів колективними зусиллями. При цьому високий рівень спеціалізації праці органічно поєднується з різнобічною кваліфікацією працівників і здатністю виконувати різноманітні операції залежно від фаз процесу виробництва та сезону. Завдяки цій особливості створюються можливості й умови для раціонального спільного використання приватної власності кожного члена кооперативу.

Виробничий кооператив як організаційна форма господарювання значною мірою відповідає інтересам селян, які одночасно є власниками, господарями і працівниками підприємства такого типу.

Виробничий кооператив як форма організації виробництва не заперечує і не протидіє приватній власності. У підходах до розуміння суті кооперації необхідно розрізняти такі аспекти власності, як володіння, користування, розпоряджання. Практично в усьому світі кооперативи, в тому числі й виробничі (там, де вони є), функціонують

на засадах приватної власності. При цьому кожен член кооперативу знає, якою часткою капіталу він володіє. Це і є його приватна власність. Однак форма користування і розпоряджання цією власністю є колективною.

Селяни в таких підприємствах працюють насамперед на себе, самостійно вирішують питання зайнятості, для чого розширюють асортимент продукції, тим самим узгоджуючи власні інтереси з інтересами суспільства. Крім того, виробничий кооператив дає можливість певного соціального захисту непрацевдатних власників майнових і земельних паїв як асоційованих його членів, чого немає у формуваннях іншого типу. Прибічники створення і розвитку лише обслуговуючих кооперативів свою позицію обґрунтовують посиленням на зарубіжний досвід, наприклад, США.

Відсутність виробничих кооперативів у сільському господарстві США обумовлюється історичними умовами розвитку цієї галузі в даній країні. Це зовсім не заперечує об'єктивного права на існування і функціонування виробничих кооперативів в Україні. Зрештою, якщо можна кооперуватись в обслуговуванні, постачанні, будь-якому іншому виді діяльності, то чому не можна кооперуватись безпосередньо у виробництві?

Сприятливою передумовою для розвитку виробничої кооперації в сільському господарстві є наявність великої кількості фермерських господарств, більшість яких ледве зводять кінці з кінцями, оскільки фермерський рух в Україні був радше даниною “всьому американському” і політичним гаслом, аніж обґрунтованим напрямом розвитку аграрної економіки, оскільки такої економічної програми не існувало.

Переваги виробничих кооперативів поки що повністю не реалізовані. Тому їм необхідно вистояти та не піддатися спробам нової реорганізації. Такі застереження небезпідставні, оскільки при реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств та їх трансформації у виробничі кооперативи були допущені помилки.

Процес легалізації й розвитку кооперативів як організаційної структури кооперації на початкових стадіях реформування не мав чіткого спрямування. До створення нових підприємств, насамперед були, причетні дві групи членів реформованого господарства. Це лідери, ті особи, які мали здібності та ініціювали створення нового підприємства, й власники земельних часток і майнових паїв, які могли приєднатися до будь-кого з лідерів для утворення нового підприємства. Але вже в процесі створення деякі лідери, намагаючись залучити до своїх підприємств якомога більше власників паїв, щоби накопичити достатню кількість землі та майна для подальшого господарювання, порушували основні принципи реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств та створення нових формувань, передусім сільськогосподарських виробничих кооперативів.

Створення та функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу

Це були псевдокооперативи, де змінювалася лише форма, а зміст відносин залишався недоторканим. Їх створення певною мірою викривило уяву і тим самим скомпроментувало розвиток кооперації в АПК.

Незважаючи на наявні недоліки, законодавча база все ж таки забезпечувала реформування колгоспів і радгоспів. Один з напрямів передбачав утворення такого підприємства, на якому всі власники — члени колективу беруть участь у виробництві своєю землею, майном і працею. До них належать сільськогосподарські виробничі кооперативи та акціонерні товариства.

Істотною є частка утворених сільськогосподарських кооперативів з числа реформованих підприємств у Автономній Республіці Крим, Волинській, Вінницькій, Івано-Франківській, Сумській областях. Згідно з даними Держкомстату України у 2009 р. функціонувало 1 434 сільськогосподарських виробничих кооператива.

Під час реформування аграрного сектору економіки досить негативною роллю в організації й поширенні виробничих кооперативів відіграла відсутність моделі, структури і процедури їх створення. Не було достатньо розгорнуто консультативну, інформаційну та науково-методичну роботу. Набутий досвід розвитку кооперації не придатний в нинішніх умовах через психологічну неготовність людей до пошуку нетрадиційних форм організації праці й виробництва.

Отже, частка сільськогосподарських виробничих кооперативів у структурі новоутворених агроформувань в Україні була невисокою. І хоча правові засади реорганізації колгоспів у нові виробничі сільськогосподарські формування були достатніми, проте, наприклад на Львівщині, реформа здійснювалася переважно адміністративними методами. Через районні управління сільського господарства доводились терміни реорганізації колгоспів. Так, у 1993 р. близько 400 колгоспів (із 420 наявних на Львівщині) реорганізувались у селянські спілки, товариства тощо. У Львівській області внаслідок реорганізації колективних підприємств не було створено жодного сільськогосподарського виробничого кооперативу. Їх становлення відбувалося завдяки об'єднанню майнових та земельних паїв осіб, які вийшли з колективних сільськогосподарських підприємств.

Згідно з даними Львівського обласного управління статистики кількість сільськогосподарських виробничих кооперативів у 1996 р. становила 65 од. Проте у 2002 р. ця кількість зменшилася до 7 од., а нині функціонує лише один сільськогосподарський виробничий кооператив.

Основною причиною такого становища стала фінансова скрута, недоступність кредитів і прагнення адміністрації, щоби селяни передали землю і майнові паї в оренду “ефективному інвестору”. Недостатньо забезпечувалась відкритість процесу реорганізації й поінформованість власників щодо форм реалізації своїх прав на землю

і майно та способів розпорядження земельними і майновими паями. Це інколи ставило у безвихідь власників паїв. Надто обмежувалася свобода вибору, коли на ґрунті реорганізованого колективного господарства утворювалося будь-яке підприємство, в тому числі й сільськогосподарський виробничий кооператив. На наш погляд, це радше були псевдокооперативи, оскільки в процесі трансформації для їх членів не було персоніфіковано частки майна. Такі кооперативи формувалися без дотримання основних принципів, зокрема, добровільності членства та демократичності управління. Через це, наприклад, лише у Жовківському районі Львівської області, невдовзі після створення, припинили свою діяльність чотири так звані виробничі сільськогосподарські кооперативи. Думка ж селян, їх воля не завжди враховувалися при обранні форми господарювання.

Аналіз здійснення реформ засвідчив відсутність їх чіткого спрямування. На місцях у процесі реформування сільськогосподарських підприємств намагалися максимально зберегти існуючі земельні масиви та майнові комплекси. Керівники колективних сільськогосподарських підприємств нав'язували селянам ту форму господарювання, яка більш зручніша і вигідніша для них самих.

Наявність великих площ дає змогу сільськогосподарським виробничим кооперативам вести високотехнологічне виробництво, застосовуючи потужну високопродуктивні машини, різноманітні сівозміни та впроваджуючи наукові розробки.

Необхідно зазначити, що господарська діяльність виробничих кооперативів, у порівнянні з іншими організаційно-господарськими структурами загалом по Україні, за фінансово-економічними показниками перебуває у середніх межах сукупної частини сільськогосподарських підприємств.

На даному етапі всі форми господарювання, в тому числі й сільськогосподарські виробничі кооперативи, однаковою мірою мають право на існування. Їх доцільність та ефективність може бути доведена лише в умовах конкурентної боротьби і лише за створення однакових умов господарювання. Кооперативи, як засвідчує набутий досвід, на відміну від інших організаційних структур, у процесі реформування краще адаптувалися до ринкової економіки. Так у Рівненській області переважно сформовано рослинницькі кооперативи з виробництва зернових, цукрових буряків, овочів, плодів та інших культур на базі галузевих підрозділів (бригад, ланок, цехів, дільниць) реформованих підприємств. Їх частка в структурі виробництва продукції рослинництва області становить: зерна, цукрових буряків, картоплі, плодів — близько третини і майже половину — овочів.

Діяльність підприємств різних організаційних форм тваринницького напрямку має свої особливості, які полягають у високій трудомістко-

сті виробництва і значній залежності від суміжних ланок — кормовиробництва, транспорту, перероблення, збуту тощо. Тому виробництво молока не є привабливим для господарств населення чи фермерського господарства, де низький рівень оснащеності основними засобами. Проте створення на базі молочних ферм колишніх великих підприємств виробничих кооперативів значно підвищило б ефективність виробництва молочної продукції, дозволило б не лише збільшити обсяги виробництва молока, але й значно знизити витрати.

Виробничий кооператив тваринницького напрямку, основним завданням якого є виробництво тваринницької продукції, у своїй діяльності покликаний задовольняти особисті інтереси його членів і сприяти зростанню їх матеріального добробуту та професійної майстерності. Основу тваринницького кооперативу становлять працівники виробничого підрозділу (ферми, цеху) приватизованого господарства, які виявили бажання вступити в даний кооператив на добровільних засадах з внесенням майнового паю і членських внесків. За згодою кооперативу, його членами, за умови внесення встановленого паю, можуть бути й інші громадяни, які проживають у даному населеному пункті. Проте, виходячи з конкретних умов, членами тваринницького кооперативу можуть бути і особи пенсійного віку, які свій майновий пай внесли у статутний фонд кооперативу на загальних умовах.

Дослідження показали, що в нинішніх умовах виробничі сільськогосподарські кооперативи є кращою формою господарської діяльності, порівняно з іншими. Прикладом цього є господарська діяльність сільськогосподарського виробничого кооперативу “Мир” Гошанського району Рівненської області. У сільськогосподарському виробничому кооперативі “Мир” урожайність зернових стабілізувалася і є вищою у 2,0—2,5 рази; надій на фуражну корову є вищим у 1,5— 2,0 рази; валової продукції з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь одержано більше в 1,5 рази; рівень продуктивності праці вищий у 3,0 рази, а рівень рентабельності — відповідно вищий на 20—30 пункти, ніж на сусідніх підприємствах.

Стабільну тенденцію щодо ефективності функціонування демонструє з часу створення сільськогосподарський виробничий кооператив АПФ “Крупець” Радивилівського району Рівненської області. Це потужне багатогалузеве підприємство, яке має у своєму володінні 3 946 га сільськогосподарських угідь, у тому числі ріллі — 3 480 га. Його виробничими одиницями є потужне птахогосподарство, де утримується до 500 тис курок-несучок і 400 тис молодняку птиці; дві бригади з відгодівлі великої рогатої худоби, що обслуговують понад 1 500 голів ВРХ; молочна ферма; млин; олійня; заклади соціальної культури (перукарня, медичний пункт тощо).

Останнім часом сталися значні зрушення у будівництві об'єктів виробничого і соціального призначення; майже повністю оновлено машинно-тракторний парк, який нараховує близько 60 тракторів, 3 бурякозбиральних комплекси і 80 транспортних одиниць. Щорічно на закупівлю техніки виділяється до 1 500 тис. грн, на будівництво — 400 тис. грн, на соціальні потреби — 500 тис. грн.

Так, кооператив “Батьківщина” Котелевського району Полтавської області охоплює близько 5 тис. га сільськогосподарських угідь, об'єднує до 800 членів кооперативу (з них 390 — члени, решта — асоційовані), що підтверджує велике соціально-економічне значення даної форми господарювання. Виробничий кооператив утримує понад 3 500 голів ВРХ, нарощує енергетичні потужності, внаслідок чого, зростає рівень продуктивності праці. Господарство має позитивні фінансові показники. Рентабельність виробництва з року в рік зростає; рівень рентабельності становить понад 50 %.

Одним із прикладів сільськогосподарського виробничого кооперативу є кооператив “Мрія” Здолбунівського району Рівненської області. Він має в користуванні 154 га сільськогосподарських угідь, з яких 149 га — рілля. Господарство спеціалізується на виробництві молока. Річний надій на фуражну корову становить близько 8 000 кг молока, а середньодобовий приріст живої маси молодняка ВРХ на вирощуванні — понад 900 г. У молоко-переробному цеху щоденно переробляють близько однієї тонни молока, з якого виготовляється кисломолочна продукція: сир, бринза, йогурт, вершки.

Господарством придбано і змонтовано цех з переробки зерна, продукція якого користується попитом у населення району. Високої ефективності колектив кооперативу досяг завдяки ощадливому використанню фінансово-матеріальних, земельних та трудових ресурсів.

Господарська діяльність будь-якого підприємства обумовлює функціонування кожного ресурсу не цілеспрямовано, а передбачає вирішення одночасно декількох завдань. Наприклад, результативність застосування механізмів виявляється не лише завдяки підвищенню продуктивності й покращенню умов праці, а й через скорочення втрат продукції при додержанні оптимальних строків виконання сільськогосподарських робіт, а також забезпечує економію інших ресурсів (затрат праці, матеріальних затрат тощо). Виходячи з цього, надзвичайно актуальним є досягнення не лише виробництва певного обсягу продукції, а й зниження витрат з розрахунку на її одиницю.

Вища ефективність використання матеріальних ресурсів у кооперативах забезпечується як скороченням їх витрат на одиницю продукції, так і зростанням росту продуктивності живої праці, фондовіддачі, поліпшенням умов, зниженням матеріалоємності кінцевої продукції та підвищенням рівня оплати праці.

Ефективність діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів значною мірою залежить від їх розмірів. Групування виробничих кооперативів за обсягом виробленої продукції на 100 га сільськогосподарських угідь засвідчує, що ефективність діяльності кооперативу перебуває в прямій залежності від їхнього розміру.

У великих кооперативах з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь виробляється валової продукції в 1,5—1,8 рази більше, ніж у господарствах першої групи, де площа сільськогосподарських угідь, а рівень продуктивності праці в 1,4—1,7 рази вищий, ніж у середньому в цій категорії господарств країни.

Рівняння кореляційного зв'язку між розміром виробничого кооперативу і обсягом виробництва продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь має такий вигляд:

$$y = 64,3 + 0,71x.$$

Економічний зміст цього рівняння такий: зі збільшенням площі землекористування кооперативу на 1 га сільськогосподарських угідь виробництво валової продукції з розрахунку на 1 га зростає на 7,1 грн.

Сільськогосподарські виробничі кооперативи, що мають у своєму володінні більші площі, можуть зберегти великомасштабне виробництво, упорядковану систему полів з відповідною сівозміною, запроваджувати індустріальні технології, а також тваринницькі центри, машинні двори, виробничу і соціальну інфраструктуру.

У великому кооперативному господарстві можлива концентрація виробництва, раціональна його спеціалізація, що дозволяє успішно застосовувати досягнення НТП, індустріалізувати працю, підвищити її продуктивність, перейти на інтенсивний шлях розвитку виробництва, що забезпечить зниження собівартості продукції, підвищить рентабельність виробництва і зробить його конкурентоспроможним в умовах ринку.

Нарощування потенціалу виробничої сільськогосподарської кооперації в Україні має здійснюватись у напрямі вдосконалення її організаційно-правових форм господарювання і диверсифікації внутрішніх та міжгосподарських економічних взаємовідносин з метою поступової прогресивної трансформації виробничих сільськогосподарських кооперативних формувань у вищу їх форму — інтегровані агропромислові структури та агропромислово-фінансові групи із залученням до кооперативного співробітництва фінансових і банківських структур.

Основними перспективними видами виробничих кооперативів у АПК є: рослинницький, тваринницький, садівничий, овочевий, кормо-виробничий, переробний, будівельний, з виробництва товарів широкого вжитку, комбінований тощо.

Безпосередньо у сільськогосподарському виробництві кооперація є найбільш доцільною у м'ясоному скотарстві й свинарстві, оскільки ці галузі дають змогу чітко виокремити певні стадії у здійсненні загального технологічного процесу виробництва кінцевої продукції та спеціалізувати на їх виконанні окремі підприємства. В такому випадку обов'язковим є розроблення чіткої системи справедливого розподілу кінцевого прибутку між усіма учасниками кооперації з метою формування у них однакової економічної зацікавленості у функціонуванні кооперативної структури.

Кооперативна форма організації виробництва може сприяти ефективному задоволенню соціальних потреб села. Вона зберігає компактний характер проживання людей, ефективне функціонування всіх підприємств, організацій і установ соціальної інфраструктури на селі.

Для забезпечення реалізації передбачуваного нарощування потенціалу виробничої сільськогосподарської діяльності необхідна всебічна підтримка з боку держави процесів її розвитку за рахунок удосконалення і зміцнення відповідної законодавчої бази, кредитно-банківського обслуговування, інфраструктурного забезпечення та приведення у відповідність з потребами цього розвитку системи оподаткування кооперативних формувань та їх членів.

Досягти прогресу в розвитку кооперативного руху неможливо без чіткого розуміння цього процесу членами та керівниками кооперативів. Без глибоких знань сутності кооперації та її принципових засад не більше 25 % кооперативів зможуть хоча би наблизитись до можливості повного використання свого потенціалу. Унікальні ознаки кооперативів виявляються у формах закріплення власності, організації контролю, фінансової відповідальності, системи патронажу, які реалізуються конкретними людьми. Щоби приймати розумні рішення, вони мають володіти необхідними фактами та інформацією щодо діяльності кооперативу. Водночас ці люди є лише тимчасовою командою, що приходить на зміну попередній завдяки системі ефективного навчання. Отже, постійне навчання є основною ознакою та особливим обов'язком членів кооперативу. У зв'язку з цим у програми підготовки спеціалістів економічного профілю у вищих аграрних навчальних закладах доцільно запровадити навчальний курс "Кооперація в агробізнесі" в обсязі не менше двох кредитів.

Таким чином, кооперативна форма ведення сільськогосподарського виробництва відповідає реалізації завдань сучасної економічної реформи на селі, переходу сільського господарства до ринкової економіки і формуванню психології селян-власників, моралі господаря виробництва. Загалом вплив кооперативної організаційної структури на ефективність господарської діяльності є позитивним, що виявляється у відносно вищій продуктивності використання землі та виробничих ресурсів порівняно з іншими господарськими структурами.

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке виробничий сільськогосподарський кооператив?*
2. *Які характерні ознаками виробничого кооперативу?*
3. *Охарактеризуйте типову і видову класифікацію виробничих кооперативів.*
4. *Хто може бути членом виробничого сільськогосподарського кооперативу?*
5. *Які питання вирішують члени ініціативної групи при створенні виробничого сільськогосподарського кооперативу?*
6. *У чому полягає вигода від створення виробничого сільськогосподарського кооперативу?*
7. *Як визначають розміри пайових внесків?*
8. *Які особливості ціноутворення у виробничих кооперативах?*
9. *Які цілі й завдання постають перед виробничим сільськогосподарським кооперативом?*
10. *Які основні функції виробничого сільськогосподарського кооперативу?*
11. *Назвіть основні напрями діяльності виробничого сільськогосподарського кооперативу.*
12. *Охарактеризуйте процес виробництва у сільськогосподарському виробничому кооперативі.*
13. *Яким чином забезпечується мотивація спільного використання сільськогосподарської техніки?*
14. *У чому полягає відмінність між виробничим і обслуговуючим кооперативами?*
15. *Що таке оперативне і стратегічне планування кооперативної діяльності?*
16. *На яких умовах будуються виробничі відносини між кооперативом та його членами?*
17. *Якого виробничого напрямку можуть бути виробничі кооперативи?*
18. *Яка різниця між неподільним і пайовим фондами?*
19. *Які принципи бізнесової діяльності характерні для виробничого сільськогосподарського кооперативу?*
20. *Назвіть основні етапи створення кооперативу з виробництва овочів.*
21. *Як відбувається державна реєстрація виробничого сільськогосподарського кооперативу?*
22. *Чи може бути реорганізоване підприємство у виробничий сільськогосподарський кооператив?*

Тема 13

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ОБСЛУГОВУЮЧОГО КООПЕРАТИВУ

- 13.1. *Види сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, їх функції та завдання*
- 13.2. *Засади підходи до створення обслуговуючих кооперативів*
- 13.3. *Механізм функціонування обслуговуючого кооперативу*
- 13.4. *Внутрішні кооперативні відносини*

13.1. Види сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та їх функції

Певні види робіт, послуги і необхідну організаційно-технічну та економічну допомогу щодо забезпечення безперервності технологічного процесу з виробництва сільськогосподарської продукції виробники можуть отримати від створеної ними іншої організаційно-правової структури — обслуговуючого кооперативу.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив не бере безпосередньої участі у процесі виробництва продукції сільського господарства, але він, надаючи різні види послуг, вивільняє виробника від невласливих йому функцій і, таким чином, стає партнером у виробництві кінцевого продукту АПК.

У колишньому Радянському Союзі створення і діяльність обслуговуючих кооперативів не набули широкого розвитку, хоча з часом, з прийняттям Закону “Про кооперацію в СРСР”, була створена відповідна правова база. Після прийняття зазначеного закону обслуговуючі кооперативи почали з’являтися в побутовій сфері міст та ін-

ших населених пунктів, але це майже не торкнулось сільськогосподарського виробництва.

В Україні функціонували здебільшого обслуговуючі кооперативи: кредитні, збутові, постачальницькі та ін. І лише після прийняття Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” ситуація кардинально змінилася: сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи посіли своє місце в агробізнесі.

Відповідно до положень Господарського кодексу сільськогосподарський обслуговуючий кооператив створений для надання послуг переважно своїм членам та іншим особам з метою провадження їх сільськогосподарської діяльності. Він належить сільськогосподарським товаровиробникам, які управляють ним на демократичних засадах, працює на засадах самоокупності з метою збільшення прибутку господарств своїх членів.

Залежно від виду діяльності сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, що функціонують в агробізнесі, можуть бути: заготовельно-збутові, постачальницькі, зі зберігання, переробні, з надання послуг виробничого і побутового характеру, торговельні, громадського харчування, транспортні, кредитні, сервісні, маркетингові, будівельні, багатофункціональні та ін.

В умовах дрібнотоварного виробництва сільськогосподарські товаровиробники можуть створювати кооператив зі спільного використання техніки. Об'єднавши грошові ресурси, члени кооперативу можуть придбати дорогу або екстраординарну високопродуктивну і ефективну техніку, цілісні рідкісні комплекси для виробництва окремих культур, або навіть зернові комбайни чи іншу збиральну техніку, трактори, обладнання, побудувати складські приміщення для зберігання продукції, що не під силу зробити кожному окремо.

Створюючи кооператив і закупаючи нову техніку, кожний його член зобов'язується використовувати будь-яку одиницю техніки у визначеному обсязі робіт і вносити адекватну частку грошей на її придбання. Якщо за обсягами робіт буде досягнуто повне навантаження тієї чи іншої машини, то кооператив припиняє приймання нових членів, бажаючих скористатися нею. Наявність у кооперативі зі спільного використання техніки декількох одиниць машин дає змогу кожному члену зробити вибір щодо користування ними.

Формуючи кооператив зі спільного використання техніки варто подбати про те, щоби створити приблизного рівня умови для користування нею всіх членів кооперативу. Якщо, наприклад, у одного члена кооперативу посіви картоплі становлять 10 га, а в іншого — 0,5 га, то виробнику з меншою площею важко буде скористатися картоплекомбайном у зручний для нього час, що може спричинити конфліктну ситуацію. Тим паче, що строки передачі техніки у користування можуть бути порушені через її несправність. Процес

розв'язання можливих суперечок, зумовлених об'єктивними і суб'єктивними причинами щодо черговості використання техніки, має бути передбачений Правилами внутрішньої господарської діяльності.

Отже, завдяки кооперативному підприємству товаровиробники спроможні одержати в рівній мірі доступ і скористатися обмеженими засобами праці для виконання певних виробничих процесів. Використовуючи спільно придбану техніку в певній черговості, вони можуть забезпечити якісний і відповідний вимогам агротехніки обробіток ґрунту, внести органічні й мінеральні добрива, зібрати врожай сільськогосподарських культур тощо.

Кооператив зі спільного використання технічних засобів здатний забезпечити раціональне і доцільне застосування дорогої високопродуктивної техніки на повну потужність, що неможливо в індивідуальному господарстві. Збільшуючи навантаження на машини і обладнання при виконанні робіт в окремих господарствах, ніби досягається великомасштабне їх використання, що є засобом зменшення постійних витрат і собівартості робіт, а відтак й підвищення ефективності господарської діяльності виробників сільськогосподарської продукції.

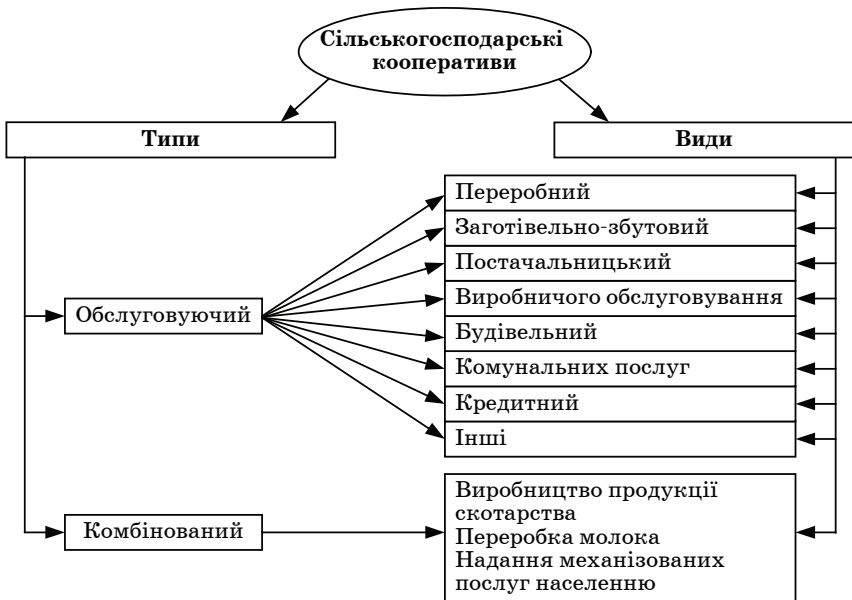


Рис. 13.1. Класифікація обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів

Крім того, кооперативи зі спільного використання техніки зазвичай мають у своєму користуванні майстерні для ремонту і обслуговування техніки та зв'язки з постачальниками запасних частин. Завдяки цьому вони можуть стати на локальному рівні пунктом з надання технічної допомоги виробникам у обслуговуванні їх власних тракторів, сільськогосподарських машин і здійсненні ремонтних робіт, які сільськогосподарські товаровиробники не спроможні виконати самотужки у своєму господарстві. Вони можуть також постачати членам кооперативу запасні частини для ремонту власної техніки в умовах господарства. Такі види діяльності мають бути зазначені у Статуті кооперативу.

Кооперативи зі спільного використання техніки найкраще створювати на території компактного розміщення і господарювання його членів—виробників сільськогосподарської продукції, щоб уникнути зайвих переміщень і непродуктивних переїздів техніки. Неодмінною умовою є достатня землезабезпеченість членів кооперативу, бо використання високопродуктивної техніки на невеликих земельних ділянках селянських господарств є недоцільним.

Одні й ті ж самі сільськогосподарські товаровиробники можуть створювати також інші обслуговуючі кооперативи, наприклад, постачальницькі. Вони необхідні для постачання сільськогосподарським товаровиробникам паливно-мастильних матеріалів, насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин і тварин від хвороб та шкідників, кормів тощо. Такий кооператив, з одного боку, дає можливість своїм членам не витрачати час на зазначені роботи й займатись безпосередньо виробничою діяльністю, а з іншого, — обслуговуючий кооператив закуповує сировину і матеріали великими партіями й переважно безпосередньо у їх виробників, за оптовою ціною. По-стачаючи своїм членам сировину і матеріали за дешевшими цінами, постачальницький кооператив забезпечує їм економію коштів.

Завданням постачальницького кооперативу є:

- вивчити та отримати заявки на види і обсяги засобів праці, що необхідні для сільськогосподарських товаровиробників;
- вивчити та отримати заявки на види і обсяги сировини і матеріалів, необхідні для сільськогосподарських товаровиробників;
- узгодити попередню ціну на засоби виробництва і терміни постачання на кожний окремий вид та укласти договір—зобов'язання з визначенням терміну оплати і гарантії поставок;
- створити резерв окремих видів сировини, матеріалів та запасних частин, що користуються підвищеним попитом;
- виконати вчасно будь-яке замовлення членів кооперативу, щоби забезпечити безперебійність їхнього виробничого процесу.

Формат обслуговуючого кооперативу постачальницького типу за механізмом функціонування, розміром, кількістю працюючих, використовуваними засобами, видом і способом надання послуг тощо має значні відмінності від кооперативу зі спільного використання засобів праці. Але спільним для них є те, що вони *надають послуги своїм членам кооперативу за пільговими цінами, тобто за собівартістю, і в такий спосіб забезпечують економію витрат й знижують собівартість виробництва сільськогосподарської продукції, одночасно підвищуючи її конкурентоспроможність.*

Одним з видів діяльності в ринкових умовах, що відволікає час і зусилля сільськогосподарських товаровиробників, є пошук каналів і способів реалізації виробленої ними продукції. До того ж, реалізуючи свою продукцію одному споживачу чи заготівельнику, вони постійно відчують загрозу відмови у співпраці або ознаки непорядної поведінки з боку партнера. Позбутися цих проблем сільськогосподарські товаровиробники можуть, створивши обслуговуючий заготівельно-збутовий кооператив у сільській місцевості. Об'єднання виробників сільськогосподарської продукції, передусім однотипної, значно зменшує такі ризики та підвищує гарантії щодо об'єктивності в оцінці якості й кількості заготовленої сільськогосподарської продукції.

Завданням обслуговуючого заготівельно-збутового кооперативу є:

- організація продажу продукції відповідно до встановлених правил торгівлі;
- дотримання вимог якості продукції й відповідного асортименту;
- дослідження та маркетинговий аналіз ринків збуту;
- пошук вигідних каналів реалізації продукції й продажу її за вищою ціною;
- формування замовлень на сільськогосподарську продукцію із виробниками та укладення відповідних угод з споживачами;
- формування великих партій та їх реалізація споживачам;
- визначення рівня взаемовигідних цін, виходячи з попиту і пропозиції та кон'юнктурних міркувань, злагодження протистояння інтересів товаровиробників певного виду продукції і даного регіону.

Репутація та продуктивність сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу з реалізації продукції сільськогосподарських товаровиробників характеризуються сукупністю організаційних і технологічних ознак: місцем розташування, наявністю складів, тари, місця зважування продукції, спеціалізацією, розміром торговельної й сировинної площі, характером обслуговування тощо. Ретельне врахування даних чинників максимально сприяє прямому доступу

виробників до споживачів, можливості відстояти свої інтереси шляхом створення досконалої конкуренції комерційним фірмам та переробним підприємствам і таким чином посилити свою ринкову владу.

Імідж заготівельного обслуговуючого кооперативу зростає, якщо за умови надлишку окремих видів сільськогосподарської продукції на ринку він може надавати свої приміщення і склади для зберігання продукції сільськогосподарських товаровиробників і реалізувати її за вищою ціною під час зростання попиту, а постійна наявність певних видів продукції в міжсезоння збільшує кількість потенційних покупців і дає змогу задовольняти їхні потреби за окремим асортиментом продукції протягом року.

Товаровиробники, за необхідності, можуть створювати заготівельно-збутові кооперативи і для тимчасової діяльності, на певний проміжок часу, для закупівлі у господарств населення ранньої картоплі, овочів, ягід і фруктів тощо з подальшою їх реалізацією на торговому ринку та іншим споживачам. Тоді закупівельна ціна на сільськогосподарську продукцію встановлюється з урахуванням кон'юнктури ринку і за згодою виробників.

Головна мета створення кооперативів із заготівлі продукції — максимально наблизити мережу закупівлі сільгосппродукції до її виробників, щоби залучити в товарний обіг більше продукції, яка б породжувала конкуренцію між товаровиробниками, з метою її здешевлення. Це забезпечить сталі й надійні зв'язки між виробниками і споживачами сільськогосподарської продукції. Такі кооперативи, поряд з іншими формами, мають стати досить потужною ланкою процесу заміни випадкових, не завжди добропорядних, посередницьких структур на ринку сільськогосподарської продукції, джерелом повнішого задоволення потреб споживачів.

Не зовсім сприятливими нині є умови збуту молока для індивідуальних виробників — господарств населення. Вони реалізують його за досить низькими цінами зазвичай заготівельним пунктам, що організовані й функціонують у селах від молокопереробних заводів. До того ж збиральні пункти, як правило, розташовані в місцях, де є для цього пристосовані приміщення і не завжди з урахуванням відстані щодо розміщення основних виробників.

Улітку, під час високих надоїв, заводи постійно знижують закупівельну ціну на молоко. Бувають випадки затримки виплати грошей. Це спричиняє для виробників молока втрати і незручності й не стимулює його виробництво. Не маючи іншого каналу збуту, селяни терплять, але частину молока вимушені використовувати на годівлю домашньої худоби.

Під час реорганізації колгоспів і радгоспів господарства населення зустрілися з багатьма іншими проблемами, які легко вирішувалися

в період їх функціонування. Зокрема, підприємства забезпечували збирання молока транспортними засобами, в селах функціонували пункти штучного обмінення корів і ветеринарного обслуговування тощо. В даний період складно вирішується питання випасання корів та забезпечення концентрованими і соковитими кормами поголів'я приватного сектору. Позбутися цих та інших проблем стало можливим зі створенням заготівельно-збутових кооперативів. Кооперативи спроможні закуповувати молоко на місці, безпосередньо у виробників, власними транспортними засобами, що стимулюватиме заготівлю більших його обсягів, а наявність спеціальних приміщень, обладнаних водопостачанням, каналізацією, приладами для охолодження молока, засобами контролю якості — дає змогу закуповувати його цілодобово. Заготівельно-збутові кооперативи доцільно розміщувати на території достатньої сировинної зони і у сфері тяжіння виробників до зони діяльності молокопереробних заводів, яким вони постачають молоко.

На відміну від заготівельних пунктів, кооперативи можуть встановлювати більшу закупівельну ціну на молоко сільських товаровиробників, ніж молокопереробні заводи. Якщо ж найближчий переробний завод не влаштовуватиме ціна кооперативу, то, маючи великі обсяги заготовленого молока і транспортні засоби, він може шукати альтернативні канали реалізації, тобто інші молокопереробні заводи у даній сировинній зоні.

Обслуговуючий кооператив, з одного боку спроможний захистити інтереси сільськогосподарських товаровиробників, а з іншого — здатний постійно постачати великі обсяги молока належної якості на будь-який молокопереробний завод і створювати між ними конкуренцію.

Отже, заготівельно-збутові кооперативи із заготівлі молока як альтернативні заготівельним пунктам, традиційно створеним молокопереробними заводами у сільській місцевості, є вигідними не лише для сільськогосподарських товаровиробників, а й для молокозаводів. Кооператив, сформувавши різні структурні підрозділи, може надавати й інші послуги господарствам населення, наприклад, постачання комбікормів, насіння, ветеринарних препаратів для захисту тварин, ручного господарського інвентарю тощо.

На заготівельні кооперативи покладаються важливі функції:

- заготівельна, що передбачає операції з купівлі-продажу;
- ціноутворювальна, що відображає об'єктивну реальну ціну;
- виробнича, яка продовжує процес виробництва у сфері обігу;
- соціально-економічна, яка створює нові місця, знижує рівень безробіття та забезпечує дохід сільським працівникам.

Між заготівельно-збутовими кооперативами і товаровиробниками усіх форм господарювання можуть виникати взаємовідносини у трьох напрямках:

- без договорів, за одноразовими актами купівлі-продажу;
- за договорами на закупівлю продукції;
- за договорами на виробництво (вирощування) і реалізацію виробленої продукції.

Формування заготівельно-збутових кооперативів може відбуватися на таких засадах:

- за рахунок власних грошових та майнових внесків у пайовий та неподільний фонди;
- за рахунок майнових паїв реформованих колективних господарств або майнових паїв у реформованому міжгосподарському підприємстві;
- внаслідок поєднання перших двох.

Отже, об'єднання сільськогосподарських виробників і створення заготівельно-збутових кооперативів є важливою формою захисту їх інтересів. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив є ніби продовженням господарства кожного його члена, діяльність якого спрямована на обслуговування виробництва засновників. Його мета — створити умови для зростання прибутку від власного господарства членів — виробників.

Члени кооперативу несуть відповідальність і разом беруть на себе ризик, проводячи спільну діяльність у кооперативі. Вони можуть мати будь-які економічні зв'язки як усередині кооперативу, так і зовні, в основу яких покладено угоди, що не суперечать зобов'язанням у веденні діяльності в даному формуванні.

13.2. Засадничі підходи до створення обслуговуючого кооперативу

Бажання певного кола сільських товаровиробників одержати послуги для власного виробництва і реалізації продукції з тим, щоби успішніше вести свою господарську діяльність, стає мотивом для створення обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу.

Основною умовою прийняття рішення засновниками щодо створення і функціонування обслуговуючого кооперативу має стати визнання його членами статусу кооперативу, який не повинен займатися виробництвом сільськогосподарської продукції. Наприклад, працівники кооперативу з надання механізованих послуг, які допомагають виключно сільським товаровиробникам у проведенні обробітку ґрунту, внесенні добрив під посів сільськогосподарських культур чи збиранні

урожаю, *не можуть мати власного виробництва*, що унеможливило бажання поставити власні інтереси вище членів кооперативу.

Економічна доцільність створення обслуговуючого кооперативу обґрунтовується, насамперед, потребою виконання певного запланованого обсягу робіт чи надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам. Під цей обсяг робіт необхідно формувати засоби виробництва кооперативу.

Мінімальні масштаби участі членів у економічній діяльності кооперативу орієнтовно розраховуються на такий рівень, щоби відшкодувати йому витрати. Обсяги надання послуг чи робіт мають бути відповідними замовленню і в рівній мірі повинні бути додержаними з обох сторін. Недопустимо з боку товаровиробників, наприклад, одержати лише інформацію від кооперативу про вигідний канал реалізації й скористатися нею, якщо укладено договір щодо реалізації певної кількості продукції через нього.

Щоб уникнути суперечностей між членами кооперативу, не варто здійснювати реалізацію готової продукції, що одержана на переробному підприємстві кооперативу, лише окремим його членам, якщо укладено угоду про збут через кооператив продукції всіх. Товаровиробникам не потрібно також самим займатися затарюванням чи фасуванням продукції на реалізацію, якщо такі послуги передбачені угодою зі збутовим кооперативом.

Обслуговуючий кооператив може бути багатофункціональним, але при виборі видів його діяльності слід врахувати *партнерство і суміжність у наданні послуг*. Недоцільно створювати в одному форматі кооператив за видами послуг, наприклад, зі заготівлі й збуту молока та випікання і реалізації хліба, оскільки напрями діяльності не є взаємопов'язаними. Сформований за таким принципом кооператив не задовольнятиме однаково всіх його членів, а несумісність у напрямках діяльності може спричинити необґрунтовані витрати грошей, матеріалів і ресурсів. Адаже для зазначених видів діяльності потрібна різна матеріальна база, спеціалісти і працюючі, та й управління таким кооперативом може бути ускладненим. Отже, розпочинати роботу кооперативу доцільно з нечисленних, одного або двох видів діяльності.

Юридичною основою для створення і функціонування кооперативу є Закони України “Про сільськогосподарську кооперацію” і “Про кооперацію”, статті і положення яких викладені у Господарському кодексі України.

Процес створення кооперативу — клопітке і складне завдання. Це обумовлено добровільністю членства, згідно з яким одні й ті ж люди мають самотужки організуватись у колектив та прийняти рішення про його створення. На цьому етапі виявляється мінімум довіри, обізнаності, впевненості у діях та сумнів розвитку перспектив. При-

чому невідомими є наслідки і результати роботи, ризики, відповідальність тощо. Тому з майбутніми членами кооперативу має проводитися відповідна підготовка певною групою людей, обізнаних з даною проблемою. Це можуть бути кадри з владних структур місцевого самоврядування або авторитетних мешканців, у тому числі й успішних товаровиробників, наполегливих і впевнених у досягненні поставленої мети.

Інформаційна та ідеологічна робота з боку зацікавлених осіб має бути переконливою і спрямованою на обґрунтування доцільності й одержаної вигоди від створення кооперативу. Основний акцент має бути спрямований на добровільність взаємовідносин, наявність приватної власності на майно в кооперативі, демократичність управління і контроль за діяльністю кооперативу з боку його членів.

У підготовчій роботі не має бути поспіху, примусу, надто багато обіцяного. Водночас потрібна об'єктивна оцінка реального стану економічних відносин на певній території й обґрунтування доцільності змін. Тому процес створення кооперативу має відбуватися в певній послідовності в декілька етапів. Результат, одержаний на попередньому етапі, є підготовчим матеріалом для наступного, тому до роботи необхідно ставитися з відповідальністю і належною увагою.

В організації створення обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу має бути врахована низка чинників, до деякої міри взаємообумовлених і суперечливих. Так, з одного боку, треба вирішити питання, який обсяг надання послуг чи виконання робіт доведеться здійснювати майбутньому кооперативу та оцінити шанси наступних членів кооперативу щодо їх участі у створенні матеріально-технічної бази, а з іншого — відшукати лідера, здатного втілити ці наміри. Отже, переплітаються дві умови: обґрунтування реальної потреби у створенні обслуговуючого кооперативу певного виду і визначення, хто зможе вмотивувати та довести це. Паралельно постає необхідність відшукати особу, яка б спромоглася втілити задуми в життя. Стає очевидним, що з-поміж числа учасників ідеї доцільності й економічного обґрунтування створення обслуговуючого кооперативу певного типу та втілення в реальність має бути один і той же лідер.

Отже, найголовнішою умовою створення, а надалі й успішного функціонування кооперативу є наявність *особи, яка володіла б достатніми організаторськими здібностями, вміла працювати з людьми, була спроможною управляти технологічними і економічними процесами, досконало засвоїла основи підприємницької діяльності, здатна планувати і контролювати діяльність кооперативу*. Саме з участю такого лідера приймається рішення щодо доцільності організації кооперативу та створюється комітет, який визначає:

- тип і напрям діяльності кооперативу;
- місце розташування;
- потенційних дійсних і асоційованих членів кооперативу;
- комплекс необхідних машин і обладнання;
- розмір вступних і пайових внесків.

З майбутніми членами кооперативу організаційний комітет проробляє і підписує угоду щодо співпраці та їхньої згоди стати клієнтами і власниками господарства й внести відповідний майновий пай. Окремо укладається угода з членами кооперативу щодо їх участі в господарській діяльності, що забезпечить найефективніше використання матеріально-технічної бази. Власне при створенні кооперативу має бути узгодженим і адекватним баланс участі сільськогосподарських виробників і раціонального використання виробничих потужностей кооперативу з урахуванням соціально-економічних інтересів членів кооперативу. Члени кооперативу повинні неухильно дотримуватися згаданих зобов'язань. Останні мають бути чинними впродовж декількох років, щоби придбані засоби виробництва відпрацювали свої амортизаційні строки.

Організаційний комітет підготовляє проекти Установчого договору, Статуту і Правил внутрішньої господарської діяльності кооперативу, інших нормативних документів, що регламентують створення і функціонування кооперативу, організовує проведення перших установчих зборів кооперативу, де приймаються установчі документи, обираються Правління, Голова кооперативу, Спостережна рада і Ревізійна комісія.

Положення установчих документів, що затверджуються Загальними зборами, регламентують права, обов'язки членів кооперативу та відповідальність за його діяльність, умови прийому нових членів та порядок виходу з кооперативу. На зборах затверджуються регламентні документи, зокрема, процедура скликання зборів членів кооперативу та місце їх проведення, вибору керівних органів кооперативу та засади укладання договорів із членами кооперативу та співпраця із сторонніми особами.

13.3. Механізм функціонування обслуговуючого кооперативу

Обслуговуючий сільськогосподарський кооператив відповідно до свого статусу є самостійним суб'єктом господарської діяльності та безприбутковою організацією. Його функціонування регулюється положеннями Господарського Кодексу та іншими нормативно-правовими актами чинного законодавства України. Керівництво коопе-

ративу, на основі делегованих йому Загальними зборами членів кооперативу прав і обов'язків, визначає основні напрями і види діяльності, самостійно планує обсяги надання послуг і виконання робіт на конкретний період відповідно до укладених з членами кооперативу договорів. Кооператив може також самостійно будувати партнерські відносини на договірних засадах з іншими товаровиробниками — не членами кооперативу, підприємствами, установами та організаціями з будь-якого напрямку і виду господарської діяльності.

Надання послуг та виконання робіт для членів сільськогосподарських товаровиробників відбувається за *попередньою ціною*, розрахованою на такому рівні, що відшкодовує кооперативу його витрати на біжучий момент, тобто за собівартістю. Проте на практиці виникають непередбачувані витрати, не залежні від кооперативу, пов'язані зі зміною цін на сировину і матеріали промислового виробництва, придбані й використані в процесі господарської діяльності. З огляду на це до ціни за собівартістю додається певна *гарантійна надбавка*.

Наприкінці року, на основі дійсних витрат, визначається фактична виробнича собівартість наданих послуг. *Різниця між ціною, сплаченою членами кооперативу, та фактичною є джерелом утворення результату від економічної діяльності обслуговуючого кооперативу*. Цей результат розподіляється між членами пропорційно обсягу участі товаровиробників у діяльності кооперативу і повертається їм у вигляді кооперативних виплат.

Рішення щодо розподілу економічного результату приймається на Загальних зборах членів кооперативу. Збори визначають також механізм здійснення виплат, відповідно до якого не весь результат може бути розподілений. Частина зароблених коштів спрямовується на придбання засобів виробництва, на соціальні потреби тощо. І тому відповідна сума кооперативних виплат може залишатися у резервному фонді кооперативу для власного розвитку (рис. 13.2).

Для більш повного завантаження потужностей і раціонального використання персоналу обслуговуючого кооперативу його діяльність може бути спрямовано на надання послуг не членам кооперативу. В даному випадку ціна наданих послуг за собівартістю не може застосовуватися, оскільки не члени кооперативу не брали участі у його створенні.

Робота кооперативу з не членами є виправданою з огляду підвищення ефективності використання техніки і обладнання, але це за умови, якщо в конкретний момент є така можливість, тобто коли вільні від експлуатації зернові комбайни або не завантажені потужності борошномельного млина тощо.

Кооператив перед третіми особами, не членами, немає жодних зобов'язань, як і вони перед ним, і такі клієнти не можуть одержувати



Рис. 13.2. Схема визначення економічного результату від діяльності обслуговуючого кооперативу

послуги за собівартістю. Відносини між обслуговуючим кооперативом і сторонніми особами будуються на комерційних засадах. Розрахункова ціна за надані послуги для не членів кооперативу встановлюється на рівні ринкової. Проте така діяльність з не членами кооперативу є обмеженою і згідно з чинним законодавством має не перевищувати 20 % від загального товарообороту кооперативу за рік.

Отже, предметом господарської діяльності обслуговуючого кооперативу є різновид надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам, а метою — максимальне підвищення доходу його членів-клієнтів від основного виробництва.

На практиці, як засвідчує досвід, кожний обслуговуючий сільськогосподарський кооператив може здійснювати одну або декілька видів послуг. Основними напрямками і видами його діяльності у сільському господарстві можуть бути:

1. Постачання членам кооперативу засобів виробництва, зокрема: пального, мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин, насіння, запасних частин до сільськогосподарської техніки, ветеринарних препаратів, кормів та інших засобів промислового виробниц-

тва, необхідних сільськогосподарським товаровиробникам для їх власної господарської діяльності.

Обслуговуючий сільськогосподарський кооператив з постачання закуповує необхідні обсяги сировини, матеріалів, технічних засобів виробництва промислового походження у виробників або у великих дистриб'юторів згідно зі замовленнями, як правило, оптом, за ціною виробника, а продає сільськогосподарським товаровиробникам, членам свого кооперативу, без торгової націнки, включаючи лише трансакційні витрати. Забезпечуючи сільськогосподарських товаровиробників необхідними засобами виробництва за нижчою ціною, ніж вони могли би придбати у індивідуальних посередників або дилерів без посередницьких націнок, зменшує їхні витрати і збільшує дохідність.

2. Заготівля сільськогосподарської продукції членів кооперативу, її зберігання, фасування та реалізація через кооператив на ринку сільськогосподарської продукції, магазинам, кав'ярням, ресторанам, закладам громадського харчування або переробним підприємствам тощо.

На практиці, в багатьох випадках, сільськогосподарські товаровиробники реалізують свою продукцію через комерційних посередників невеликими партіями за цінами, які влаштовують бізнесменів. Випадковість і невизначеність у термінах призводить до поспіху при формуванні обсягів сільськогосподарської продукції для реалізації, супроводжується нервозністю і не завжди високим рівнем якості, що врешті-решт ускладнює відносини між товаровиробниками комерційними структурами й споживачами.

Натомість обслуговуючий кооператив заготовляє у кожного свого члена у визначений час, згідно з укладеним договором, обсяги сільськогосподарської продукції, формує великі партії та здійснює реалізацію різними каналами у задалегідь визначених місцях, у тому числі за межами регіону. З цією метою виконуються маркетингові дослідження, як вигідніше продати продукцію: на оптовому ринку чи вроздріб, магазину, закладам громадського харчування чи підприємствам з переробки; якщо останнім, то в якому вигляді здійснюється оплата — грошима чи на давальницьких умовах з наступним продажем готового продукту від членів кооперативу.

Продукцію сільськогосподарських товаровиробників у натуральному вигляді або як продукт її переробки збутовий кооператив може реалізувати і в інші регіони України й навіть за кордон. Такі повноваження можуть надавати йому сільськогосподарські товаровиробники — члени кооперативу, якщо це не суперечить чинному законодавству.

Маркетинговий аналіз і вивчення можливих варіантів, способів й каналів реалізації продукції, не обов'язково здійснюється на початку створення кооперативу. Проте у його засновників на перших порах

має бути досліджено стан ринкового середовища щодо попиту і пропозиції продукції, поведінку клієнтів і конкурентів, ціну, матеріально-грошові витрати, пов'язані з реалізацією продукції, тощо. Це необхідно для формування чітких уявлень щодо місця сільськогосподарської продукції на ринку та для визначення маркетингової стратегії кооперативу на перспективу.

На початку року обслуговуючий кооператив і товаровиробники узгоджують дані про посівні площі, сорти культур та очікувані обсяги, що будуть реалізовані через кооператив, та складають заявки щодо обсягів й термінів постачання продукції у кооператив. Формуючи заявки, кооператив може подати сільськогосподарським товаровиробникам пропозиції щодо зміщення строків посіву, а відтак і збирання урожаю, що полегшить процес його реалізації.

Обслуговуючий кооператив будує склади для зберігання; він може реалізувати продукцію членів кооперативу, коли кон'юнктура ринку і попит будуть найбільш сприятливими, а ціна — високою. Для цього сільськогосподарські товаровиробники, формуючи заявки, зазначають терміни і обсяги поставок, що націлює кооператив у виробничій діяльності передбачити процеси очищення, калібрування, фасування та інші заходи щодо оброблення очікуваних обсягів товарної продукції. Отже, реалізація сільськогосподарської продукції через кооператив збільшить прибутковість його членів — виробників завдяки можливості її збуту за вищою ціною.

3. Організація і переробка сільськогосподарської продукції членів кооперативу та реалізація через кооператив готового виробу споживачам.

Переробляти продукцію на власному кооперативному підприємстві і продавати її як кінцевий, готовий до вживання продукт вигідніше для сільськогосподарських товаровиробників, ніж реалізовувати її як сировину для перероблення на підприємствах іншої форми власності. Це забезпечує гарантований збут продукції та збільшення доходності, оскільки економічний результат від діяльності підприємства з перероблення продукції буде розподілений між членами кооперативу пропорційно їх господарській участі.

4. Виконання механізованих робіт з обробітку ґрунту, збирання врожаю, внесення органічних і мінеральних добрив та здійснення інших видів послуг сільськогосподарським товаровиробникам — членам кооперативу.

Придбані спільно за кошти членів кооперативу сільськогосподарські машини і обладнання й наймані механізатори забезпечать виконання робіт товаровиробникам за собівартістю, що буде значно дешевше, ніж ціна комерційних структур. Надання послуг має відбуватися організовано. Для цього сільськогосподарські товаровиробники подають заявки на кожен окремий вид технологічних по-

слуг з розрахунку на весь сезон із зазначенням виду, обсягу робіт і термінів виконання. Кооператив повинен чітко дотримуватися домовленостей, угод і, найважливіше, виконувати роботи та надавати послуги якісно у відповідності до агротехнічних і технологічних вимог. Не можна припускатися порушень заявок і графіка черговості у наданні послуг механізованим кооперативом.

В основу механізму функціонування обслуговуючих кооперативів з ветеринарного обслуговування, ремонту техніки, надання послуг соціального спрямування, консультаційно-інформаційного забезпечення тощо з сільськогосподарськими товаровиробниками покладено договірні відносини.

Обслуговуючий кооператив, незалежно від виду діяльності, який створений сільськогосподарськими товаровиробниками, здійснює свою власну господарську практику в угоду і за потребою членів кооперативу. Надаючи послуги з внесення добрив чи реалізації продукції, обслуговуючий кооператив фактично продовжує виробничу діяльність кожного господарства — члена кооперативу, і в такий спосіб здійснюється спільна господарська діяльність з виробництва продукції. Продовженням господарської діяльності фермерів — членів кооперативу є перероблення насіння соняшнику та реалізація олії переробним підприємством, яке побудоване і обладнане за кошти фермерів.

Отже, кооператив набуває статусу сільськогосподарського обслуговуючого, якщо він створений сільськогосподарськими товаровиробниками, є їх власністю і управляється ними й забезпечує продовження їхньої господарської діяльності. Метою сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є підвищення ефективності основного виробництва сільськогосподарських товаровиробників.

13.4. Внутрішні кооперативні відносини

Крім відносин політичних та ідеологічних, між членами кооперативу виникають відносини внутрігосподарського характеру. *Особливістю відносин у кооперативній організації є те, що вони виявляються між сукупністю членів, окремо кожним з них та управлінням кооперативу.*

Внутрішні економічні відносини ґрунтуються на довірі членів до кооперативу, беззаперечній та солідарній відповідальності кожного працівника як перед колективом кооперативу, так і перед його клієнтами. Члени кооперативу є рівними у відносинах між собою, і ці відносини аж ніяк не стосуються й безпосередньо не впливають на діяльність обслуговуючого кооперативу.

Так, між членами кооперативу можуть виникати певні відносини у забезпеченні власної виробничої діяльності з питань обміну насінням, племінною худобою, кормами тощо, але ці стосунки не можуть суперечити зобов'язанням кожного із членів—клієнтів обслуговуючого кооперативу щодо ведення кооперативом господарської діяльності.

Внутрішні відносини у кооперативі регламентовані Правилами внутрішньої господарської діяльності кооперативу. В них, крім зобов'язань членів кооперативу з участі у господарській діяльності, умов надання послуг, механізму ціноутворення тощо, відтворені ті економічні механізми й положення, що не отримали свого тлумачення в Статуті. Так, Правила внутрішньої господарської діяльності кооперативу можуть містити порядок і умови укладання договорів між дирекцією і членами кооперативу, механізм та строки розрахунків за надані послуги. Усі положення Правил внутрішньої господарської діяльності кооперативу мають узгоджуватися з принципами створення кооперативу та його Статутом. Вони забезпечують прозорість і справедливість функціонування кооперативу і надають рівні можливості усім його членам.

Правила внутрішньої господарської діяльності кооперативу визначають механізми прийняття рішень не лише з основних і вагомих питань, а й другорядних. Водночас у них чітко розмежовуються домінанти щодо Статутних дій і вимог. Адже в Статуті мають місце посилення на Правила, і в такий спосіб визнається їх юридична сила. Отже, Правила внутрішньої господарської діяльності доповнюють Статут. І оскільки процедура внесення змін до Статуту відбувається у виняткових випадках, то Правила внутрішньої господарської діяльності кооперативу постійно вдосконалюються в залежності від умов розвитку і впливу зовнішнього середовища та потреб.

Проект Правил внутрішньої господарської діяльності розробляє директор або Голова кооперативу і погоджує його з Правлінням, а приймаються і затверджуються вони (в тому числі й внесені зміни та доповнення) лише Загальними зборами членів кооперативу.

Як правило, внутрішні відносини обслуговуючого кооперативу підпорядковуються досягненню поставленої мети, а відтак мають бути націленими на формування такого економічного механізму, який забезпечить ефективну господарську його діяльність. Система регулювання внутрішніх економічних відносин у сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі ґрунтується на договірних умовах. Взяті двосторонні зобов'язання є передумовою функціонування внутрішнього економічного механізму. Саме ретельне виконання договірних зобов'язань щодо обсягів і строків постачання продукції, зобов'язань з закупівлі техніки, матеріалів, сировини, використан-

ня техніки тощо, розроблення й впровадження раціональної системи ціноутворення забезпечує роботу обслуговуючого кооперативу на засадах самофінансування та самокупності, а отже досягнення позитивного економічного результату.

Разом з тим, формування внутрішніх відносин у кооперативі спрямовується директором і Правлінням кооперативу на вдосконалення стосунків з питань придбання засобів виробництва за нижчими цінами, покращення використання потужностей матеріально-технічної бази кооперативу та успішної реалізації продукції за найвигіднішими цінами.

Крім внутрішніх, можуть виникати відносини окремих членів обслуговуючого кооперативу на зовнішньому рівні з іншими суб'єктами господарювання. Вони можуть бути доцільними, якщо виникають з потреб господарської діяльності виробників — членів кооперативу, але вони не мають суперечити додержанню і виконанню зобов'язань і угод з кооперативом.

Наприклад, сільськогосподарському виробнику зернових запропонована кооперативом з матеріально-технічного постачання бартерна операція обміну на дуже вигідних умовах певної кількості зерна на необхідні йому засоби виробництва. Дане господарство за угодою щороку реалізує всю свою продукцію через переробно-збутовий кооператив, членом якого воно є. Якщо відбудеться запропонована бартерна операція, то в такому випадку не будуть завантажені технічні засоби на повну потужність переробно-збутового кооперативу, що негативно позначиться на економічному результаті його діяльності.

Щоби запобігти негативному впливу на результативність функціонування обслуговуючого кооперативу, Правилами внутрішньої господарської діяльності мають бути передбачені жорсткі штрафні санкції. Може, наприклад, відшкодовуватися вартість простою обладнання переробного цеху за рахунок виробника. Запобігти штрафним санкціям члену кооперативу можна, знайшовши іншого виробника — члена кооперативу, який виконає роботу за квотою постачання зерна на перероблення. Причому на такі дії має бути згода дирекції обслуговуючого кооперативу. Однак штрафні санкції не можуть застосовуватися до члена кооперативу у випадку зібраного невисокого врожаю через несприятливі кліматичні умови.

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке обслуговуючий сільськогосподарських кооператив?*
2. *Які види обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів Вам відомі?*

3. *Які види діяльності здійснюють сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи в агробізнесі?*
4. *Охарактеризуйте діяльність кооперативу зі спільного використання технічних засобів.*
5. *Яка головна мета створення кооперативу зі заготівлі сільськогосподарської продукції?*
6. *Які основні завдання обслуговуючого заготівельно-збутового кооперативу в сільській місцевості?*
7. *Які основні завдання кооперативу з організації й перероблення сільськогосподарської продукції?*
8. *Які взаємовідносини можуть розвиватися між заготівельно-збутовими кооперативами і товаровиробниками усіх форм господарювання?*
9. *Чим обумовлюється економічна доцільність створення обслуговуючого кооперативу?*
10. *Що входить в обов'язки організаційного комітету зі створення обслуговуючого кооперативу?*
11. *Розкрийте механізм надання послуг та виконання робіт для членів кооперативу сільськогосподарських товаровиробників.*
12. *На яких засадах надаються послуги і здійснюється виконання робіт для осіб — не членів кооперативу?*
13. *Як будуються внутрішні відносини між членами кооперативу?*
14. *Як розподіляється економічний результат обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу між його членами?*
15. *Охарактеризуйте роль і значення Правил внутрішньої господарської діяльності кооперативу.*

Тема 14

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ФОРМУВАНЬ

- 14.1. *Забезпечення ефективного функціонування кооперативних формувань. Безприбуткова природа кооперативу*
- 14.2. *Економічна сутність ціни та ціноутворення на продукцію і послуги кооперативу*
- 14.3. *Ефективність діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів та її показники*

14.1. Забезпечення ефективного функціонування кооперативних формувань. Безприбуткова природа кооперативу

Збільшення обсягів виробництва матеріальних благ у сільському господарстві відбувається у відповідності до зростаючих потреб людей, що зумовлює об'єктивну необхідність удосконалення технології й структури суспільного виробництва. Спосіб поєднання робочої сили із засобами праці, обсяги залучених потужностей та стан організації праці значною мірою визначають величину об'ємів економічного результату та ефективність виробництва аграрного підприємства.

Рівень ефективності виробництва характеризує ступінь застосування об'єктивних економічних законів для досягнення цілей підприємством. Ефективність як економічна категорія віддзеркалює відносини щодо економії затрат живої та уречевленої праці в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання. Зростання корисного ефекту засвідчує, що досягнення цілей аграрного підприємства відбувається в раціональний спосіб.

Підтвердженням правильності обраного шляху господарювання є стабільний фінансовий стан підприємства. Це означає, що господарюючий суб'єкт постійно має в наявності фінансові ресурси для здійснення

своєї діяльності завдяки своєчасній виплаті заробітної плати, оплаті всіх видів грошових розрахунків за витратами, що забезпечують його життєздатність, сплаті різних відрахувань і податків та має гроші на рахунку в банку.

Головним джерелом поновлення і збільшення обсягу фінансових ресурсів аграрного підприємства є одержаний ним прибуток. Фінансовий стан господарюючого суб'єкта не може бути стабільним, якщо підприємство постійно не одержує приросту фінансових ресурсів у розмірі, адекватному рівню потреб виробничого споживання і нагромадження.

Виробляючи продукцію чи надаючи послуги, будь-яке підприємство несе матеріальні й грошові витрати на виробництво, транспортування та зберігання у формі заробітної плати, зносу засобів, витрат сировини і матеріалів, сплати податків і банківського відсотку тощо. За умови самоокупності підприємства ці витрати мають бути меншими за виручену суму грошей від реалізації виробленої продукції чи наданих послуг.

Таким чином, в умовах товарно-грошових відносин, у процесі реалізації продукції, аграрне підприємство повинно відшкодувати витрати і одержати надлишок — певну суму грошей. Джерелом його є позитивний результат різниці між ціною реалізації одиниці продукції, роботи чи послуги та її собівартістю. Цей надлишок — прибуток, одержаний даним підприємством за рахунок споживачів, і його рівень значною мірою залежить від попиту і пропозиції на продукцію чи послуги, що виробляє підприємство, та підприємницького хисту його керівників.

Для виконання цього завдання підприємство ретельно вивчає ситуацію на ринку, аналізує якість виробленої продукції, індивідуальні витрати на її одиницю і на основі отриманої інформації встановлює ціну на такому рівні, щоби відшкодувати понесені витрати на виробництво продукції й мати прибуток. Це основна мета створення і функціонування будь-якої організаційної структури господарювання з виробництва матеріальних благ чи надання послуг.

Не є винятком і такі організаційно-правові структури в сільському господарстві, як кооперативи. Проте *проблему прибутковості виробничого кооперативу варто розглядати в площині одержання прибутку безпосередньо від сільськогосподарської діяльності, тоді як обслуговуючого — від співпраці з іншими господарюючими суб'єктами.*

Рівень прибутковості переробних підприємств залежить від рівня закупівельної ціни на сільськогосподарську продукцію і величини матеріально-грошових затрат, пов'язаних з її переробленням. Що нижча ціна на сировину, то вищі прибутки переробного підприємства, якщо витрати на її перероблення залишаються незмінними.

Тому переробні підприємства завжди зацікавлені у придбанні дешевої сільськогосподарської продукції.

Щоб уникнути монополістичних утисків з боку переробних підприємств, сільськогосподарським товаровиробникам необхідно об'єднуватися і створювати власний обслуговуючий кооператив з перероблення продукції. Виготовлений кінцевий продукт реалізується кооперативним підприємством від імені членів кооперативу, а витрати, пов'язані з переробленням сільськогосподарської продукції та реалізацією готового товару, покриваються за рахунок членів кооперативу. Одержаний прибуток є власністю всіх членів і розподіляється між ними пропорційно участі кожного у господарській діяльності кооперативу. Кооперативному підприємству з перероблення продукції немає сенсу ставити собі за мету отримання прибутку, адже воно є власністю членів кооперативу (вони ж одночасно і його клієнти). Тому *обслуговуючий кооператив з перероблення сільськогосподарської продукції за господарською діяльністю визначається як комерційна структура, але за статусом є безприбутковим підприємством.*

За аналогічним механізмом безприбутковості функціонують й інші сервісні чи заготівельно-збутові кооперативи. Наприклад, кооператив з матеріально-технічного постачання у ціну на сировину і матеріали для своїх членів включають лише трансакційні витрати на оплату праці, пальне тощо, що пов'язані з процесом товарообміну, а також додають непередбачені витрати, зумовлені зміною зовнішніх чинників функціонування кооперативу. Ця маржа не є прибутком. Частина її може бути використана на покриття витрат, а частина — розподілена між членами кооперативу. Прибуток має принципово іншу економічну природу. Це як різниця між виручкою від реалізації й повними витратами на виробництво та збут продукції, яку визначає господарюючий суб'єкт.

У XIX ст. поняття сільськогосподарського кооперативу тлумачили як організаційно-правову форму підприємства, що сформувалася на безприбуткових засадах. Тобто, в основу організації й функціонування кооперативу було прокладено рівноправність його членів, спільну трудову діяльність для задоволення власних потреб. Проте з розвитком ринкових відносин, коли стали переважати комерційні інтереси і не задовольнялися потреби кооперативів у зміцненні їх матеріально-технічної бази та залученні додаткових ресурсів для потреб виробництва, такі кооперативи не отримали підтримки.

Не вважав за мету одержання прибутку кооперативом і видатний український вчений М. Туган-Барановський. На його думку, головною ознакою кооперативу, його основною відмінністю від капіталістичного підприємства є відсутність прибутку як мети функціонування. Згідно з його поглядами кооперативне підприємство створюється

не для одержання прибутку на вкладений капітал, а для збільшення, завдяки загальному веденню господарства, трудових доходів своїх членів, зменшення їхніх витрат на споживчі нестатки. Це найбільш характерна риса діяльності будь-якого кооперативу.

Не достатньо чіткою є позиція великого вченого і знавця кооперації О. Чаєнова щодо розуміння неприбутковості кооперативної діяльності. Проаналізувавши для прикладу роботу молокоперобного заводу, він дійшов висновку, що на відміну від приватного власника капітал, вкладений у завод, ставить одержання чистого прибутку на друге місце. І суть проблеми полягає не в одержанні кооперативною структурою прибутку, а у вигоді тих селян, які доставляють молоко на завод і які спільними зусиллями побудували цей завод для обслуговування своїх господарств. Кооперативний завод може не давати жодної копійки вигоди на витрачений на його будівництво капітал, але він буде вигідний селянам, якщо, вони одержать за доставлене молоко значно більшу виручку, ніж та, яку б могли виручити від продажу молока в “чужі руки”. З огляду економіки під більшою виручкою О. Чанов розуміє не що інше, як прибуток. Більшу виручку одержать селяни лише за умови прибутковості самого молокоперобного заводу, який реалізує продукт за прийнятною ринковою ціною.

Нині у зарубіжній і вітчизняній економічній літературі дискутується питання доцільності визнання діяльності обслуговуючого кооперативу як безприбуткового, оскільки його мета полягає у створенні умов для підвищення ефективності господарювання його членів.

Деякі вчені не мають чіткої позиції щодо безприбуткової діяльності кооперативу і, щоби виправдати себе, намагаються методологічно довести, що мету одержати прибуток має не кооператив, а його члени. Тоді виникає суперечність: чи можуть бути зацікавлені господарі в одержанні найвищої економічної вигоди, тобто найбільшого прибутку, якщо кооператив не прагне до цього.

Учений В. Гончаренко вважає, що кооператив відрізняється від інших організаційних структур саме тим, що він є формою взаємодопомоги та самозахисту людей. Це окрема специфічна форма господарської діяльності, спрямована не на отримання прибутку, а на обслуговування потреб членів кооперативу, котрі одночасно є його власниками та клієнтами. Але поряд з цим він визнає, що отримання прибутку є не метою, а можливим результатом діяльності, яка не позбавлена сенсу при наданні послуг навіть за собівартістю. Фактично В. Гончаренко визнає, що від господарської діяльності будь-який кооператив мав би одержати позитивний результат у вигляді прибутку.

Принциповою ознакою, яка відрізняє обслуговуючі кооперативи не лише від виробничих, а й від інших видів підприємств, є їхня господарська діяльність, спрямована на надання послуг переважно своїм членам-клієнтам заради зменшення їх витрат у сферах, що кооперуються, і не мають на меті отримання прибутку. Але оскільки обслуговуючі кооперативи можуть надавати послуги і не членам кооперативу, то деякі дослідники кооперації стурбовані загрозою перетворення обслуговуючих кооперативів на підприємницьку структуру, яка постійно віддалятиметься від реалізації економічних інтересів і потреб своїх членів. Відстоюючи цю позицію, не варто нехтувати тим, що в *умовах ринкових відносин діяльність обслуговуючих кооперативів не буде раціональною без одержання прибутку*.

Професор В. Зіновчук стверджує, що кооператив є неприбутковою організацією, підприємством особливого типу, що принципово відрізняється в цьому плані від звичайних корпорацій. Водночас він пропонує розрізняти поняття “безприбутковість” як неотримання прибутку, хоча мета одержання прибутку і постала, та “неприбутковість” — відсутність прибутку як мети діяльності.

Питання безприбуткової діяльності кооперативу розглядається не лише в економічній літературі, а й у прийнятих нормативних актах, хоча і в них є суперечності.

Так, у деяких положеннях Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” зазначено, що виробничі кооперативи здійснюють свою діяльність на принципах підприємництва з метою отримання доходу. Тоді як в інших положеннях цього ж нормативного акта стверджується, що сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, здійснюючи обслуговування своїх членів, не ставлять за мету отримання прибутку.

Поряд з цим у роз’ясненні президії Вищого Арбітражного Суду України щодо практики застосування Закону України “Про банкрутство” зазначено, що споживчі та сільськогосподарські виробничі кооперативи можуть бути суб’єктами банкрутства, що є підтвердженням того, що діяльність кооперативів, як й інших суб’єктів господарської діяльності, не може бути безприбутковою.

У 1988 р. Міжнародний кооперативний альянс визначає кооператив суб’єктом ринку, який має орієнтуватися на отримання прибутку, що є підґрунтям для здорової конкуренції та платоспроможності будь-якої ринкової господарюючої структури. Ця дефініція по суті заперечує раніше прийняте положення щодо безприбуткової діяльності кооперативу.

Мета отримання прибутку як основа діяльності кооперативу в умовах ринкової економіки отримала підтримку деяких учених. Так, на думку російського вченого-правознавця Г. Бистрова, кооперативами

є такі підприємства, які підпорядковані цілям досягнення прибутку. Вони діють за законами ринкової економіки і вкладають частину прибутку в підприємництво.

Одержання прибутку кооперативом — це результат його господарської діяльності. Отже, кооператив має стати засобом одержання прибутку, але не за рахунок своїх членів. Грошові надходження від господарської й комерційної діяльності кооперативу повинні покривати його затрати на виробництво, забезпечувати сплату податків та інших платежів, виплату заробітної плати працюючим і одержання прибутку, який буде використано на розширене відтворення та розподіл певної його частини між членами кооперативу. У протилежному випадку діяльність кооперативу буде збитковою, причому втрачається сенс його існування.

Можна погодитись, що безприбутковий характер діяльності обслуговуючого кооперативу ґрунтується на наданні послуг своїм членам за собівартістю. Однак здійснювати обслуговування за собівартістю — означає розподіляти прибуток серед членів—клієнтів кооперативу пропорційно обсягу роботи, яку вони виконали через кооператив. Тоді кооператив, діючи як безприбутковий, тобто не отримуючи жодних прибутків, не відтворюватиме свої засоби та не модернізуватиме їх, матиме високі збитки, слабо орієнтуватиметься на ринку, не зможе серйозно конкурувати з іншими підприємствами та організаціями, а отже, існувати.

На рис. 14.1 і 14.2 зображено моделі діяльності кооперативу за принципами прибутковості й безприбутковості.

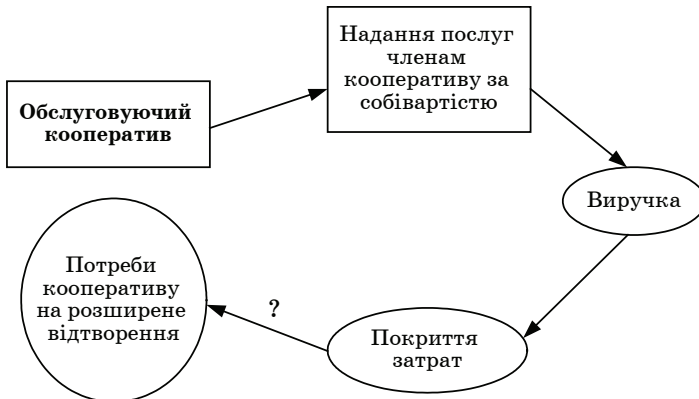


Рис. 14.1. Модель діяльності кооперативу за принципом “безприбутковості”

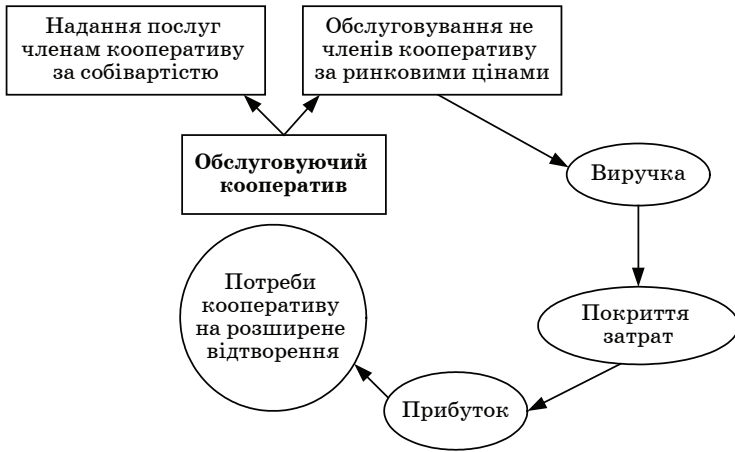


Рис. 14.2. Модель діяльності кооперативу, що базується на отриманні прибутку

Принципи, за якими діють кооперативи в кожній державі, мають відповідати міжнародним кооперативним принципам, схваленим Міжнародним кооперативним альянсом, що в рамках ООН об'єднує національні кооперативні організації понад 120 країн світу. Третій міжнародний кооперативний принцип визначає, що доходи розподіляються між членами кооперативу після вирішення фінансових питань розвитку кооперативу, можливого створення резервів, частина яких може бути спрямована до неподільних фондів.

Підтвердження роботи суб'єкта господарювання на прибуток можна отримати в світовій історії розвитку кооперації. Наприклад, схема розподілу прибутку в кооперативі “Братерське товариство” в Сен-Клоді у 1895 р. була такою: 29 % від отриманого прибутку надходило в каси допомоги хворим, 30 % — виділялося для пенсій і 50 % — скеровувалося на утворення невідчужуваного резервного фонду. Товариство “Солідарність” у Парижі весь чистий прибуток використовувало на кооперативну й профспілкову пропаганду та інші суспільні потреби. В 1904 р. в Індії кооперативи ґрунтувалися на необмеженій відповідальності своїх членів, а їх прибуток не підлягав розподілу й цілком переходив у резервний капітал.

Як бачимо, кооператори минулого не хежували прибутком, а навпаки, прагнули збільшити його, поліпшити своє матеріальне становище. Нині в країнах Західної Європи прибуток розподіляється за певною схемою. Його зазвичай визначають наприкінці господарського

року, пропорційно до обсягів економічної діяльності кожного члена кооперативу протягом минулого року. При цьому членам кооперативу повертається лише частина отриманого організацією прибутку в розмірі 20 %, решта спрямовується на розвиток кооперативу. Зважаючи на те, що на потреби кооперативу залишається майже 80 % прибутку, то чи можна називати такий кооператив безприбутковим?

Кооператив з надання механізованих послуг сільським товаровиробникам “Ріпак” Перемишлянського району Львівської області виконав за ринковими цінами обсяг робіт на суму 477 тис. грн. Загальна сума витрат становила 303 500 грн. Таким чином, перевищення грошових надходжень над витратами — 173 500 грн. Це є прибуток, одержаний унаслідок господарської діяльності кооперативу. Із суми прибутку 34 700 грн (або 20 %) було розподілено між членами кооперативу, в середньому близько 3 000 грн кожному, і це дало можливість зменшити витрати на кожній технологічній операції власного обсягу робіт, що начебто їх виконання кожному члену кооперативу обійшлося за собівартістю. На розвиток кооперативу спрямовано 138 800 грн. Придбано один колісний трактор, плуг, бурякову сівалку, побудовано навіс тощо.

Тракування поняття кооперативу, в тому числі й обслуговуючого, як безприбуткової організації є необґрунтованим. *Як виробничий, так і обслуговуючий кооператив — це структури підприємницької діяльності; їхня робота без отримання прибутку втрачає сенс.*

Таким чином, поняття неприбутковості кооперативу фактично заперечує можливість одержання ним прибутку, як господарською одиницею, внаслідок неефективного функціонування або не підприємницького характеру, знижуючи тим самим доцільність його створення. Неприбутковий кооператив немає змісту, оскільки не дає змоги досягнути основної мети — максимального задоволення економічних і соціальних потреб членів кооперативу на основі спільного ефективного використання їх ресурсів, одержання синергетичного ефекту та справедливого його розподілу.

Як уже зазначалося, кооператив покликаний забезпечити максимальну ефективність участі кожного його члена у підприємстві й підвищення рівня добробуту завдяки одержанню більших обсягів прибутку від використання ресурсів, ніж коли б кожен з них використовував їх самостійно. Цей прибуток має бути розподілений між його членами, за винятком коштів, необхідних для функціонування кооперативу як господарської одиниці.

Механізм розподілу одержаного кооперативом прибутку може бути різним. Наприклад, у молочних кооперативах США фермерівласники цього кооперативу отримують прибуток двічі — перший раз у вигляді частини ціни за молоко, яке вони постачають для пере-

робки, в друге — як частку у прибутку кооперативу від реалізації готової молочної продукції пропорційно до наданої кожному члену квоти на постачання молока. Цю квоту (цілу чи її частину) один фермер може продати іншому (члену кооперативу) на взаємовигідних (договірних) умовах. Першопочатково одержуваний кооперативом прибуток зазвичай розподіляється між членами кооперативу (його власниками) пропорційно до частки кожного у здійснених інвестиціях. При застосуванні будь-якого з розглянутих чи інших можливих варіантів забезпечується принцип безприбутковості функціонування кооперативу, тому що кооператив як господарська одиниця і не обкладається податком на прибуток, оскільки останнього практично не існує. Таким податком обкладається кожен із членів цього кооперативу.

Рішення щодо форми і напряму розподілу економічного результату приймається на Загальних зборах членів кооперативу. Основними напрямками є:

- кооперативні виплати;
- нарахування на пайові внески;
- відрахування в резервний фонд;

Кооперативні виплати — це повернення членам кооперативу їхніх грошей як надбавки до попередніх цін, які вони сплатили кооперативу за надані послуги і які були вищими за собівартість. Сума виплат має бути пропорційною до кожного виду діяльності або одержаної послуги.

Нарахування на пай не носить форми дивідендів, і згідно з чинним законодавством ці виплати обмежені 20 % від загальної суми економічного результату. Це зумовлено тим, що одержаний економічний результат не є наслідком ефективного використання пайового капіталу, а попередня ціна за надання послуг була завищеною.

Резервний фонд відіграє важливу роль у самоокупності й самофінансуванні діяльності кооперативу. За рахунок цих коштів кооператив може збільшити інвестиції й спрямувати їх на розвиток кооперативу. Певна їх частина може стати джерелом стабілізації неподільного фонду, що сприятиме стабільності у функціонуванні кооперативу та залученню нових членів.

Отже, обслуговуючий кооператив не ставить за мету одержання прибутку і як суб'єкт господарської діяльності має статус безприбуткового. Цей статус характеризується такими ознаками:

- кооператив створюється членами-клієнтами з метою одержання послуг у вигляді продовження господарської діяльності;
- кооператив може реалізувати вироблену продукцію сільськогосподарських виробників або переробити її на власному переробному підприємстві й реалізувати готовий продукт від імені членів кооперативу;

- економічна діяльність обслуговуючого кооперативу виявляється у наданні послуг своїм членам за собівартістю;
- наприкінці фінансового року кооператив розподіляє економічний результат від його діяльності між членами кооперативу, пропорційно до економічної участі у господарській діяльності, не залишаючи собі прибутку.

Визнання обслуговуючого кооперативу як безприбуткової організації спричинює низку непорозумінь і негативне ставлення до їх розвитку. Виходячи з того, що прибуток кооперативу не обкладається податком (на відміну від прибутку його членів), кооператив при правильному дотриманні правил бухгалтерського обліку належить до неприбуткової організації. Саме на цьому має бути зосереджена увага при пропаганді розвитку обслуговуючої кооперації в Україні.

14.2. Економічна сутність ціни та ціноутворення на продукцію і послуги кооперативу

Динамічний розвиток аграрного підприємства будь-якої форми господарювання, у тому числі й виробничого сільськогосподарського кооперативу, в умовах ринкової економіки можливий лише за наявності високоефективного механізму функціонування. Ключовим економічним важелем, що активно впливає на цей процес, є *ціна*. Від ціни залежить як повернення витрат виробництва, так і дохід виробничого кооперативу. Ціна визначає структуру і обсяг виробництва, рух матеріальних потоків, розподіл товарної маси і рівень матеріального забезпечення працівників кооперативу. Під впливом цін регулюється процес розширеного відтворення, створюються умови для збільшення посівних площ тих чи інших культур, поголів'я тварин і птиці. Ціна завжди наближається до ціни виробництва (що дорівнює сумі витрат виробництва й середнього прибутку) та відзеркалює рівень суспільно необхідних затрат праці.

Пояснюючи природу та значення ціни взагалі, американські вчені вважають, що це певна кількість грошей, яка сплачується за певну кількість товарів чи послуг певної якості, в тому числі й посередницькі. Ціна може мати багато назв і видів. Так, можна сплачувати за навчання, за квартиру, за проїзд, відсотки за банківський кредит, здійснювати відрахування за страховку, одержувати зарплату. Ціна є певною сумою грошей або інших видів винагороди, що обмінюється на якусь власність у вигляді товарів або послуг.

В основі рівня і співвідношення цін, їх зміни в часі покладено закон вартості, який визначає закономірність руху ціни навколо вар-

тості товару. Зі зниженням суспільно необхідних затрат праці, а це може відбуватися під впливом низки чинників виробничого характеру, ціни знижуються. Низької ціни на продукцію досягають ті підприємства, які мають найменше затрат на виробництво одиниці продукції.

Закон вартості, який визначає рух ціни, не означає, що ціна завжди і для кожного товару буде збігатися з вартістю. На практиці, в процесі обміну, вартість товару стає більш рухомою в часі й просторі. Адже в ціні віддзеркалюється не лише вартість товару, але й умови його обміну, попит і пропозиція, рівень державного регулювання цін, розподіл вартості між виробниками та споживачами. Оскільки ціна є лише формою прояву вартості, вона може відрізнитися від вартості товару.

З позиції виробника ціни мають встановлюватися на такому рівні, щоби забезпечити йому повернення витрат виробництва і одержання відповідної рентабельності для досягнення бажаних темпів розширеного відтворення і підвищення матеріального добробуту працівників підприємства.

Економічно обґрунтовану ціну можна визначити наступною формулою:

$$Ц = c + v + m',$$

де $c + v$ — собівартість продукції; m' — прибуток, що залишається на підприємстві.

На практиці закупівельні ціни на продукцію виробничих кооперативів установлюються з урахуванням споживчих властивостей та якості продукції, попиту та пропозиції. Вони зазвичай є нижчими від вартості продукції, оскільки частина чистого доходу, що створюється в аграрних підприємствах, вилучається і реалізується за роздрібними цінами.

Ціноутворення на продукцію сільськогосподарських кооперативів, як і всіх аграрних підприємств, є складним процесом. Передусім кожний з них визначає мету виробництва, яку конкретно продукцію буде виробляти, а також вивчає попит і становище даної продукції на ринку.

Забезпечення виживання — це основна мета кожного виробничого кооперативу в умовах конкурентної боротьби, коли на ринку багато виробників аналогічного товару. Така мета є виправданою, якщо дає змогу:

- збільшити обсяги реалізації при зменшенні витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції;
- збільшити загальний прибуток завдяки зниженню прибутку з одиниці продукції;

- досягти такого рівня, коли зниження ціни стане не вигідним для конкурентів;
- збільшити попит на ринку даного виду продукції.

Мету одержання *максимального прибутку* виробничий кооператив обирає тоді, коли він має стійке становище на ринку або намагається швидко отримати початковий прибуток, оскільки не впевнений у розвитку сприятливого бізнесу на перспективу. Цю мету може реалізовувати сільськогосподарський виробничий кооператив, якщо йому не вистачає грошових коштів у зв'язку з високими капітальними вкладеннями.

З огляду класичного підходу ціни в економіці виконують низку важливих функцій (рис. 14.3).



Рис. 14.3. Функції ціни

Обліково-вимірвальна функція є засобом обліку і вимірювання витрат на виробництво продукції. З допомогою неї вимірюють й обліковують обсяг валової та товарної продукції, суму матеріально-грошових витрат на виробництво продукції, чистий дохід, прибуток тощо.

Стимулююча функція застосовується для мотивації збільшення обсягів виробництва продукції за допомогою підвищення ціни. Для цього на продукцію підвищеного попиту встановлюються більш висока ціна, яка своєю чергою забезпечить виробнику більш високий рівень прибутковості. Ціна виконує також активний стимулюючий вплив на підвищення якості сільськогосподарської продукції. Виробництво продукції вищої якості пов'язано з додатковими витратами, які можливі лише за умови відповідного зростання цін.

Регулююча функція ціни полягає у вирівнюванні величини попиту й пропозиції, що збільшує або зменшує поставку товарів і послуг на ринок. За допомогою ціни здійснюється контроль за витрачанням ресурсів у суспільстві та перерозподіл доходів між різними верствами населення країни.

Здійснюючи рух від товаровиробника до споживача, продукція сільськогосподарського виробництва проходить низку стадій. Вона

надходить до закупівельних підприємств, організацій або до посередника, які своєю чергою направляють її на промислове перероблення або в торговельну мережу для продажу населенню. Виробничі кооперативи з метою реалізації продукції можуть послуговуватися й іншими каналами, в тому числі торговим ринком і заготівельно-збутовими кооперативами. На кожному етапі ціна має відповідну структуру (рис. 14.4).

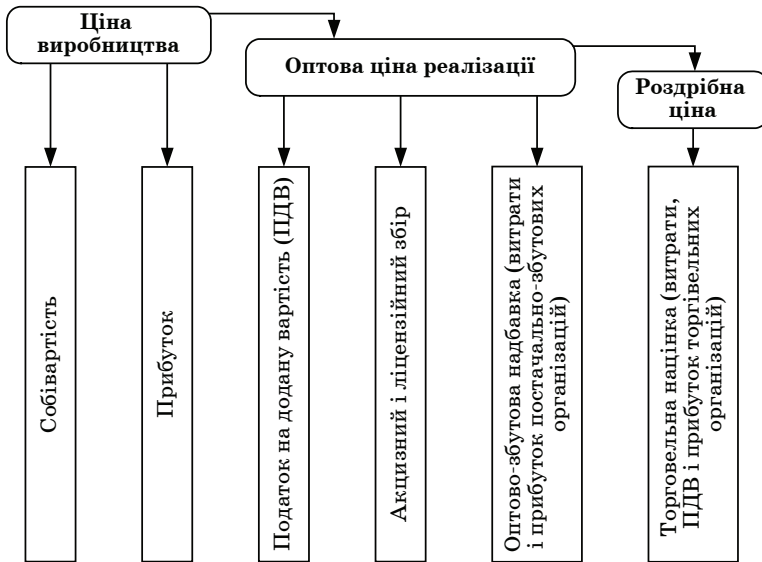


Рис. 14.4. Складові структури ціни одиниці продукції

Під *структурою ціни* розуміють питому вагу в її складі окремих частин вартості — собівартості й прибутку. Структура цін перебуває в тісному зв'язку з їх рівнем, під яким розуміють ступінь відтворення в цінах вартості продукції.

Рух продукції від виробника до споживача формує новий вид ціни та її структуру з відповідних складових, притаманних різним рівням і суб'єктам господарювання.

На практиці в системі народного господарства та у виробничих сільськогосподарських кооперативах функціонує багато видів цін, які виокремлюються за різними кваліфікаційними ознаками.

Оптові ціни — такі, за якими закупівельні підприємства, організації й фірми реалізують сільськогосподарську продукцію великими

партіями замовникам, а також підприємствам і організаціям, що здійснюють роздрібну торгівлю. Закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію складаються з фактичних витрат на виробництво продукції й прибутку підприємства виробника, величини прибутку, величини податку на додану вартість та суми акцизів та ліцензійного збору, якщо ці товари обкладаються такими зборами.

Закупівельні ціни — такі, за якими сільськогосподарські товаровиробники і населення продають свою продукцію для державних потреб з метою подальшого перероблення. Цю функцію можуть виконувати постачально-збутові, заготівельні організації, оптово-посередницькі фірми, підприємства оптової торгівлі та інші юридичні особи, в Статуті яких передбачена ця діяльність. Закупівельна ціна охоплює оптову ціну виробника, податок на додану вартість, акцизний та ліцензійний збори, а також витрати, понесені підприємствами на закупівлю, збереження, фасування, транспортування і реалізацію, та прибуток, необхідний для нормальної господарської діяльності.

Роздрібні ціни — такі, що самостійно визначаються торговельними підприємствами і за якими товари реалізують у роздрібній торгівлі. Складовими роздрібною ціни є ціна, за якою придбані товари, і торгова націнка підприємств роздрібною торгівлі, яка покриває витрати обігу і створює певний прибуток. Обов'язковою складовою торгової націнки є податок на додану вартість і спецподаток.

За ступенем формування ціни бувають: *вільні*, або *договірні* — це ціна, що її самостійно визначає кооператив безпосередньо на ринку при реалізації товару. Її рівень встановлюється за домовленістю, з урахуванням економічних інтересів покупця і товаровиробника. Проте держава певною мірою може впливати на ці ціни через оподаткування і кредитування окремих груп суб'єктів господарської діяльності та антимонопольну політику.

Ціна набуває *регульованої* форми тоді, коли її рівень встановлюється державою. Під впливом держави формуються ціни на основні продовольчі товари і сільськогосподарську сировину. При цьому можуть встановлюватися нижня і верхня ціни з урахуванням ринкової ситуації й гарантією допустимого рівня рентабельності підприємств. Регулювання ціни може здійснюватися з допомогою встановлення певного розміру торговельних надбавок на продовольчі товари або надання дотацій окремим галузям і виробництвам.

Ціноутворення на послуги і виконані роботи обслуговуючим сільськогосподарським кооперативом мають іншу природу. Відносини обслуговуючого кооперативу зі своїми членами — сільськогосподарськими товаровиробниками не носять комерційного характеру. Ціни для членів кооперативу за надані послуги чи виконані роботи,

на початку діяльності є наближеними, не мають глибокого економічного обґрунтування, а радше запроваджуються як підстава для прийняття управлінського рішення, оскільки фактичні витрати, за якими формується собівартість наданих послуг, відомі лише наприкінці року. Отже, *обслуговуючий кооператив протягом року використовує розрахункову попередню ціну, яка може бути нижчою або дещо вищою за реальну*. Вона не остаточною, і члени кооперативу знають, що наприкінці року відбудеться перерахунок за фактичними витратами. Основним орієнтиром для її визначення є ціна на ринку, що пропонується конкурентами.

З іншого боку, члени кооперативу чітко виконують договірні зобов'язання, реалізують свою продукцію через кооператив і тим самим не створюють йому конкуренції, а також сприяють зниженню його накладних витрат. Незабезпечення проектних, договірних обсягів господарської діяльності обслуговуючого кооперативу спричиняє зростання собівартості надання послуг. Таким чином, між обслуговуючим кооперативом і товаровиробниками встановлюються гармонійні відносини: з одного боку, тверді зобов'язання товаровиробників щодо способу реалізації продукції, а з іншого — вигідна для них кооперативна ціна.

Попередня ціна у відносинах кооперативу з його членами є компромісною. Різниця між ціною, що склалася на початку сезону, і фактичною собівартістю наприкінці року становить економічний результат від господарської діяльності обслуговуючого кооперативу. Він може бути позитивним або негативним. Щоб уникнути від'ємного економічного результату, до попередньої ціни додають певний запас.

З не членами обслуговуючий кооператив буде відносини на комерційній основі, й ціна для третіх осіб є ринковою. Але масштаб діяльності обслуговуючого кооперативу зі сторонніми особами є обмеженим. Згідно з чинним законодавством обсяг наданих послуг обслуговуючим кооперативом — не його членам не повинен перевищувати 20 % від його річного обороту. Проте навіть незначний обсяг наданих послуг третім особам збільшує дохід кооперативу, який наприкінці року, після здійснення витрат і виплат, буде розподілений між членами у формі кооперативних виплат, нарахувань на паї та відрахувань у резервний фонд. Усі ці виплати і розподіл економічного результату відбуваються на основі рішення Загальних зборів кооперативу.

Встановлення попередніх вигідних цін та розподіл економічного результату в формі кооперативних виплат є тактичним прийомом у діяльності обслуговуючого кооперативу, завдяки чому вигода для сторін — учасників співпраці є очевидною. Зважаючи на те, що сільськогосподарська продукція через кооператив реалізується від імені

його членів, при встановленні закупівельної й реалізаційної ціни, поряд з орієнтацією на ринкову, має бути враховано якість продукції кожного виробника. Тому *кооператив має самостійно визначити свої вимоги і сітку цін залежно від виробничих витрат і кон'юнктури ринку.*

Собівартість наданих послуг значною мірою залежить не лише від виконання запроєктованого обсягу робіт, а й від транспортних витрат, за умови, що кооператив забезпечує транспортом своїх клієнтів. Наприклад, при реалізації овочів чи молока з господарства виробників витрати на транспортування продукції має сплачувати не кооператив, а відшкодовувати його члени, якщо не прийнято рішення Загальних зборів членів кооперативу про їх перерозподіл у рівній мірі між усіма членами кооперативу.

14.3. Ефективність діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів та її показники

Найважливішою узагальнювальною характеристикою результативності діяльності виробничих сільськогосподарських кооперативів є ефективність виробництва. Ефективність слугує критерієм повної й всебічної оцінки, оскільки об'єкт чи захід можуть бути частково достатнім, але мало ефективним у цілому. Не варто також сподіватися, що існує єдиний підхід до такої оцінки. Досвід і практика засвідчують, що інколи на перше місце можуть бути висунуті найважливіші сторони або елементи об'єкта.

Ефективність — це складна економічна категорія, пов'язана з цілеспрямованою, раціональною людською діяльністю. Вона відображає певні виробничі відносини, що складаються між суспільством загалом і підприємствами, а також окремими працівниками. В ефективності відображається дія об'єктивних економічних законів, розвиток продуктивних сил, характер виробничих відносин; вона є формою виявлення мети виробництва. Отже, поняття ефективності має зміст за наявності мети, якої необхідно досягнути. Основною ж метою виробництва є віддача сукупних витрат виробництва, які беруть участь у процесі виробництва.

Для визначення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, окремих його галузей, господарської діяльності підприємств різної форми власності, їх підрозділів, виробництва окремих культур, проведення агротехнічних і зоотехнічних заходів, впровадження у виробництво комплексів, нових технічних розробок, досягнень науки і техніки, передового досвіду тощо використовуються часткові, або локальні, критерії. В кожному окремому ви-

падку критерій може набувати конкретнішої форми з урахуванням характеру і особливостей виробництва. Наприклад, для досягнення приросту врожайності певної культури і підвищення якості продукції оброблюють мінімальні витрати добрив, пального, засобів захисту, витрати на оплату праці, а також на охорону навколишнього середовища. В підсумку всі часткові критерії мають відповідати основному народногосподарському критерію. У зв'язку з цим критерієм економічної ефективності аграрного виробництва є збільшення обсягу чистої продукції за найменших затрат живої та уречевленої праці. Це і є конкретною формою економії часу. Отже, ефективність — це економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії живої та уречевленої праці й засвідчує кінцевий корисний результат від застосування засобів виробництва і живої праці.

Необхідно розрізнити поняття “ефект” і “економічна ефективність”. *Ефект* — це досягнутий результат у різних формах прояву від тих чи інших заходів, що здійснюється у сільськогосподарському виробництві. Стосовно умов ринкової економіки — це, насамперед, ступінь фактичної або очікуваної реалізації об'єктивних економічних інтересів власників засобів виробництва. Виходячи зі взаємодії витрат і результатів виробництва, не варто забувати, що однаковий результат може бути отриманий різними способами і, навпаки, однакові витрати можуть спричинити різний ефект.

Економічний ефект може бути: як додатною, так і від'ємною величиною; виробничим, у формі сільськогосподарської продукції й характеризувати доцільність проведення заходу; економічним — у сфері економії ресурсів, праці, одержання прибутку тощо; соціальним, що відображає стан умов праці й побуту працівників.

Наприклад, ефект від застосування добрив виявляється у вигляді прибавки врожаю, а від застосування преміксів — у збільшенні приросту живої маси тварин. Проте одержаний результат сам по собі не дає уяви про вигідність застосування добрив чи преміксів, оскільки недостатньо характеризує трудову діяльність людей і не показує ціною яких ресурсів він одержаний. Одного і того ж ефекту можна досягти різними способами, рівнозначно як однакові затрати ресурсів можуть дати різний ефект. Отже, оцінювати доцільність проведення заходу лише за одним показником не можна.

Ефект — це прибавка врожаю, проте він не свідчить про вигідність застосування добрив. Повну відповідь на це питання дає показник *економічної ефективності*.

Процес взаємодії чинників і формування результатів виробництва схематично зображений на рис. 14.5.

У матеріальному виробництві суть поняття “ефективність виробництва” полягає у зіставленні одержаного результату з затратами

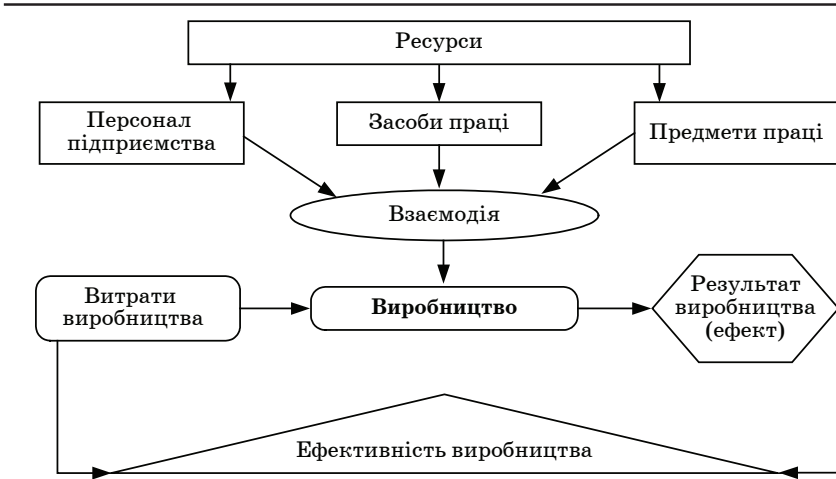


Рис. 14.5. Схема формування результатів і ефективності виробничого кооперативу

живої й уречевленої праці та інших ресурсів, що пов'язані з його одержанням. Рівень економічної ефективності можна розрахувати за формулою:

$$E_{\text{еф}} = \frac{K_{\text{еф}}}{P_i},$$

де $K_{\text{еф}}$ — корисний ефект; P_i — застосований вид ресурсу.

Цей показник засвідчує, скільки одиниць корисного ефекту одержано з розрахунку на одиницю затраченого ресурсу, або ціною яких ресурсів досягнуто економічний ефект. Вищою буде ефективність, якщо на одиницю затраченого ресурсу припадатиме більше одиниць корисного ефекту, а зростання її рівня свідчить про економію живої й уречевленої праці.

Метою підвищення економічної ефективності діяльності виробничого кооперативу є збільшення обсягу виробництва продукції на кожну одиницю затрачених матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Це сприятиме зростанню доходів кооперативу, що забезпечує розширене відтворення виробництва, підвищення оплати праці й поліпшення соціальних і побутових умов його членів.

Підвищення економічної ефективності виробництва є стрижневою проблемою, головним чинником розгортання виробничих кооперативів за умови обмежених ресурсів. Це зобов'язує кооператив використовувати ресурси раціонально і ощадливо, виробляти якісну продукцію.

Практично не існує єдиного узагальнювального показника для визначення економічної ефективності роботи виробничого кооперативу. Ця оцінка ґрунтується на використанні системи взаємопов'язаних показників натурального і вартісного обчислення, які відображають дію і форми прояву об'єктивних економічних законів у матеріальному виробництві аграрної сфери економіки, а також вплив різних чинників на процес виробництва.

Показники оцінки діяльності виробничого кооперативу мають найбільш об'єктивно відтворювати рівень ефективності виробництва. Отже, вони не можуть бути єдиними для всього сільського господарства, окремих його галузей і видів продукції. Необхідність використання системи показників обумовлена різним характером виміру ефекту, а також видом використовуваних ресурсів, які в більшості випадків є незіставним.

Найпростішими вихідними показниками для оцінки діяльності виробничого кооперативу є *натуральні показники: врожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин*. Підвищення урожайності — найважливіше завдання виробничого кооперативу, оскільки вона забезпечує виробництво певного обсягу продукції, а її величина безпосередньо впливає на рівень інших показників господарювання, зокрема, на розвиток тваринницьких галузей. Що вища врожайність зернових і кормових культур, то вищий рівень продуктивності тварин. Вона також визначає рівень і ефективність використання землі як головного засобу виробництва.

Проте натуральні показники відображають лише один бік досягнутої ефективності, дають звужену характеристику використання окремого ресурсу і не відтворює сукупних затрат праці, що забезпечили одержання даної урожайності або продуктивності тварин. У процесі виробництва продукції задіяні працівники матеріального виробництва, основні й оборотні фонди, здійснюються інші матеріальні затрати. Один і той же рівень урожайності може бути досягнутий за різних затрат праці та засобів або при одному рівні врожайності може бути різна якість продукції, що врешті-решт відіб'ється на ефективності.

Щоби забезпечити об'єктивність оцінки діяльності виробничого кооперативу і мати можливість зіставити величини затрат і результатів виробництва, обсяг виробленого продукту переводять у вартісну форму.

Найважливішими *вартісними показниками*, що характеризують діяльність виробничого кооперативу, є *обсяг валової й товарної продукції, розмір біжучих затрат і фондвих вкладень, дохідність виробництва*. З їх допомогою можна визначити продуктивність праці, фондвіддачу, матеріаломісткість, розрахувати валовий і чистий дохід, а також показники рентабельності.

Показники економічної ефективності поділяються на *часткові й загальні*. До часткових належать: обсяг виробленої продукції, урожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин, продуктивність праці, фондівіддачу, матеріалівіддачу, собівартість продукції, а також зворотні показники.

Обсяг продукції як результат виробництва показує кількість виробленої продукції протягом певного періоду, відображає загальний ефект і залежить від мети виробничого кооперативу.

Продуктивність праці характеризує ефективність використання живої праці членів кооперативу, зайнятих безпосередньо виробництвом певного виду продукції, й визначає, яку кількість продукції вироблено за одиницю часу.

Фондовіддача засвідчує ефективність використання затрат минулої праці, втіленої в основних виробничих фондах, і характеризує величину валової продукції в розрахунку на одиницю фондів.

Матеріалівіддача відображає ефективність використання матеріальних затрат і визначає величину валової продукції в розрахунку на одиницю матеріальних затрат.

Собівартість продукції загалом характеризує ефективність використання всіх спожитих засобів виробництва і розкриває, у що обходиться виробничому кооперативу виробництво певного виду продукції.

Для більш предметної оцінки діяльності багатогалузевого виробничого кооперативу використовується система загальних показників, які можна викласти в такій послідовності:

- виробництво валової продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 100 грн виробничих витрат, на 100 грн основних виробничих фондів і оборотних засобів

$$E_{\Phi} = \frac{B_{\Pi}}{S, \sum \text{СПП}, \sum t, \sum \text{З}, \Phi_{\text{в}}},$$

де B_{Π} — вартість валової продукції, грн.; S — площа сільськогосподарських угідь, га; $\sum \text{СПП}$ — кількість середньорічних працівників; $\sum t$ — затрати живої праці, людино-годин; $\sum \text{З}$ — сума виробничих затрат, грн; $\Phi_{\text{в}}$ — виробничі фонди, грн;

- розмір біжучих витрат виробництва на 1 грн валової продукції

$$E_{\Phi} = \frac{\sum \text{З}}{B_{\Pi}},$$

де $\sum \text{З}$ — виробничі затрати, грн; B_{Π} — вартість валової продукції, грн;

- величина валового і чистого доходу та прибутку в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 люд.-год., на 100 грн витрат виробництва, на 100 грн основних виробничих фондів і оборотних засобів

$$E_{\Phi} = \frac{B_d, Ч_d, П_p}{S, \sum СРП, \sum t, \sum З, \Phi_v},$$

де B_d — вартість валового доходу, грн; $Ч_d$ — вартість чистого доходу, грн; $П_p$ — прибуток, грн; S — площа сільськогосподарських угідь, га; $\sum СРП$ — кількість середньорічних працівників; $\sum t$ — затрати живої праці, людино-годин; $\sum З$ — сума виробничих затрат, грн; Φ_v — виробничі фонди, грн;

- рівень рентабельності й норма прибутку підприємства.

Одержані показники економічної ефективності діяльності виробничого кооперативу використовують при здійсненні економічного аналізу. Вони забезпечують комплексну оцінку ефективності використання землі, трудових ресурсів, основних й оборотних фондів, окупності виробничих витрат і можуть порівнюватися за окремі роки або в середньому за 3—5 років.

До найважливіших економічних категорій, що характеризують ефективність діяльності виробничих кооперативів на засадах господарського розрахунку, належить *рентабельність*. Вона характеризує дохідність, прибутковість виробництва. Рентабельно працює виробничий кооператив тоді, коли він одержує надлишок від витрат, понесених на виробництво продукції, у вигляді доходу. Доходом виробничого кооперативу є частина вартості валової продукції, що залишилася після відшкодування затрат на її виробництво.

Результатом господарської діяльності виробничого кооперативу є чистий дохід, який залишається після вирахування з вартості продукції витрат на її виробництво.

Чистий дохід — це грошове виявлення вартості додаткового продукту створеного додатковою працею членів виробничого кооперативу.

$$Ч_d = B_n - \sum З,$$

де $Ч_d$ — вартість чистого доходу, грн; B_n — вартість валової продукції, грн; $\sum З$ — витрати на виробництво продукції, грн.

Частина чистого доходу, що виробничий кооператив реалізує в процесі продажу продукції, набуває форми прибутку.

Прибуток виробничого кооперативу — це лише частина чистого доходу реалізованого в ціні. Він визначається за формулою:

$$П_p = B_p - \sum З_{vp},$$

де Π_p — прибуток, одержаний кооперативом від реалізації продукції, грн; B_p — виручка від реалізації продукції, грн; $\sum Z_{вп}$ — затрати на виробництво і реалізацію продукції, грн.

Якщо чистий дохід відображає виробничі відносини лише в сфері виробництва, то прибуток характеризує виробничі відносини як у сфері виробництва, так і обміну. Величина прибутку виробничого кооперативу залежить від обсягу і якості реалізованої продукції, а також її структури, рівня собівартості і фактичної реалізаційної ціни.

Одержану характеристику рентабельності виробництва окремого виду продукції або виробничого кооперативу загалом необхідно зіставити з понесеними затратами. Для цього використовують відносний показник — рівень рентабельності.

Рівень рентабельності — це процентне відношення прибутку до суми матеріально-грошових затрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції. Рівень рентабельності виробництва розраховують за формулою:

$$P_p = \frac{\Pi_p}{\sum Z_{вп}} \cdot 100,$$

де P_p — рівень рентабельності прибутку, %; Π_p — прибуток від реалізації продукції, грн; $\sum Z_{вп}$ — сума затрат на виробництво і реалізацію продукції, грн.

Рівень рентабельності характеризує сукупний рівень рентабельності й за економічним змістом показує, скільки одержано копійок прибутку в розрахунку на одну гривню виробничих витрат по виробничому кооперативу загалом. Ідентичною, за економічним змістом, є характеристика рівня рентабельності виробництва окремого виду продукції.

Визначений у такий спосіб рівень рентабельності виявляє ефективність лише спожитих засобів виробництва. Проте в процесі господарської діяльності виробничого кооперативу щорічно купують засоби виробництва, сировину, основні й допоміжні матеріали, необхідні для здійснення процесу виробництва. Тому доцільно визначати не лише рентабельність виробничих затрат, у яких основні засоби присутні у вигляді амортизаційних відрахувань, а й основні та оборотні фонди. Для цього використовують норму прибутку.

Норма прибутку — це процентне відношення маси прибутку до середньорічної балансової вартості основних і оборотних фондів. Її розраховують за формулою:

$$N_{п} = \frac{\Pi_p}{\Phi_{oc} + \Phi_{об}} \cdot 100\%,$$

де $N_{п}$ — норма прибутку, %; Π_p — прибуток від реалізації продукції, грн; Φ_{oc} — середньорічна вартість основних фондів, грн; $\Phi_{об}$ — середньорічна вартість оборотних фондів, грн.

Норма прибутку визначається по виробничому кооперативу загальом. Одержаний результат показує, скільки кооператив одержав прибутку на одну гривню виробничих фондів та яка їхня частка окупилася протягом року. На практиці бувають випадки, коли виробничі кооперативи, що виробляють однойменну продукцію, наприклад молоко, і мають однаковий рівень рентабельності, а норму прибутку — різну. Нижча норма прибутку засвідчує, що даний виробничий кооператив використовує основні й оборотні фонди менш ефективно.

Запитання для самоконтролю

1. *Які витрати несе господарюючий суб'єкт у процесі діяльності?*
2. *У чому суть безприбуткової діяльності кооперативу?*
3. *Чому в умовах ринкових відносин діяльність обслуговуючих кооперативів не буде раціональною без одержання прибутку?*
4. *Спробуйте довести необхідність прибуткової діяльності обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу.*
5. *Як розподіляється прибуток обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу?*
6. *Дайте характеристику ціни на сільськогосподарську продукцію і послуги кооперативу.*
7. *Назвіть функції ціни і розкрийте їх суть.*
8. *Охарактеризуйте структуру ціни.*
9. *Назвіть види цін на сільськогосподарську продукцію.*
10. *У який спосіб відбувається формування ціни на послуги сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу?*
11. *Що таке корисний ефект?*
12. *Що таке економічна ефективність і як вона визначається?*
13. *Якими показниками характеризується діяльність виробничого сільськогосподарського кооперативу?*
14. *Що таке прибуток і як його визначають?*
15. *Що таке рентабельність і в чому її суть?*
16. *Що характеризує рівень рентабельності?*
17. *Як визначається норма прибутку?*
18. *Які Ви знаєте способи підвищення ефективності діяльності кооперативу?*

Тема 15

РОЗВИТОК ФОРМУВАНЬ НА КООПЕРАТИВНИХ ЗАСАДАХ

- 15.1. *Організаційно-економічні чинники створення асоціації кооперативів*
- 15.2. *Внутрішні відносини в кооперативному формуванні*
- 15.3. *Вдосконалення внутрішніх відносин в асоціації кооперативів*

15.1. Організаційно-економічні чинники створення асоціації кооперативів

Реформування аграрного сектору України в 90-х роках минулого століття не мало на меті обмеження розвитку різних організаційно-виробничих структур. У процесі реформ на селі була створена багатоукладна система. Її головною рушійною силою став особистий інтерес, що ґрунтується на приватній власності, а загальним фундаментальним базисом життєдіяльності — індивідуальна діяльність. Однак можливості індивідуального товаровиробника, дрібного чи середнього власника реалізуються повною мірою лише в різних формах спільної діяльності. Тому трансформація великих сільськогосподарських підприємств у фермерські, дрібні спілки, товариства та інші підприємства є лише початковим етапом здійснення реформи. Кінцевою ж метою має стати організація таких кооперативних взаємовідносин у сільському господарстві, за яких індивідуальні товаровиробники або невеликі підприємства, завдяки об'єднанню в кооперативні структури, можуть спільно використовувати свої ресурси, одержувати додаткову вигоду від цієї діяльності.

Кооперація спричиняє появу нової продуктивної сили, яка значно перевищує продуктивність окремо взятих її складових. У процесі об'єднання виробничих і обслуговуючих структур формуються орга-

нізаційно-економічні та техніко-технологічні зв'язки, які, з одного боку, посилюють цілісність системи, що складається із взаємозалежних елементів, а з іншого — сприяють підвищенню ефективності її функціонування. У такій системі відбувається певна спеціалізація та поділ праці. Вона набуває позитивних властивостей, які відсутні в її складових елементах.

Обслуговуючі інфраструктурні підприємства здатні вивільнити сільськогосподарських товаровиробників від виконання ними допоміжних робіт і функцій, сконцентрувати увагу лише на процесах виробництва. Система, утворена з виробників і обслуговуючих підприємств, володіє додатковою енергетичною силою та спроможна отримати *синергетичний ефект*, який виявляється у розвитку поділу праці й зв'язків між окремими її елементами. Синергетичний ефект є результатом дії цілісної системи, і він завжди є вищим, ніж сумарний корисний ефект індивідуальних зусиль окремих елементів цієї системи.

У міру переходу від початкових примітивних форм до більш досконаліх, відповідно до якісно нового стану економічних відносин і рівня розвитку продуктивних сил, зміст кооперативного підприємства як форми організації виробництва змінюється. В умовах ринкової економіки діяльність обслуговуючого кооперативу має виважений підприємницький характер. Його метою є одержання максимуму прибутку, а не лише виживання кожного члена, як це було на ранніх стадіях розвитку кооперації. Сучасний період соціально-економічного розвитку, поряд з переходом до ринку, характеризується відродженням кооперації на якісно новому рівні. Кооперація, що виникла з інтересів і потреб дрібних виробників, на кожній стадії свого історичного розвитку виконувала певне завдання, починаючи від соціального їх захисту до економічної доцільності, й набула широкого розповсюдження в світі, трансформувавшись у мережу різних кооперативних форм і об'єднань.

Світовий досвід кооперативного руху засвідчує, що найтипівішою і наймасовішою формою в сільському господарстві є обслуговуюча кооперація — як спільна організація самостійних господарств власників, які реалізують через неї виробничі господарські функції, за можливої одночасної участі кожного з них у кількох обслуговуючих кооперативах. Але в Україні та в деяких країнах заходу, набуло поширення створення виробничих кооперативів, їх союзів та спілок.

Як відомо, при заснуванні виробничого кооперативу кожен член вступає в нього зі своїм майновим і земельним паєм, зберігає за собою право одержати його після виходу з кооперативу і вести на власній земельній ділянці індивідуальне господарство. Отже, власність у будь-якому кооперативі має приватний характер за колективної

форми її господарського використання. Зміна цієї форми власності на суспільно-неподільну перетворює кооператив на псевдокооператив.

З розвитком різних форм кооперації соціально-економічна структура аграрного сектору ускладнюється. Однією з таких форм є утворення малих виробничих кооперативів з близьких родичів чи сусідів шляхом їх виокремлення із сільськогосподарських підприємств разом з паями. Іншою формою може стати реорганізація великих сільськогосподарських підприємств з виробничою і соціальною інфраструктурою, що належить членам об'єднання на паях, які по суті перетворилися на кооперативи розвинутих власних селянських господарств або утворилися комбінованим способом — як з членів колишнього колективного господарства разом з їхніми паями, так і з членів, що добровільно вступили до них “зі сторони”, теж зі своїми земельними наділами чи реманентом. Це найбільш придатний і ресурсощадний спосіб формування нових кооперативних господарств. При цьому вищою формою організації таких господарств є створення вузькоспеціалізованих первинних виробничих і невиробничих кооперативів та їх об'єднання в асоціацію кооперативів як єдину господарську одиницю, яка за такого високого рівня інтегрованої діяльності зберігає приватну власність кожного члена кооперативу.

Нині, коли економіка аграрного сектору перебуває в стані певної невизначеності й переживає труднощі, як ніколи актуальними є слова О. Чанова: в лиху годину, коли вичерпані всі методи підприємництва, а економічна криза та удари організованого противника будуть знищувати наші підприємства, для нас є єдино вірний шлях до порятунку: перекласти вагу удару на плечі того Атланта, на якому тримається вся наша робота та, по суті, все народне господарство нашої країни — на плечі селянського господарства. Ці плечі можуть витримати будь-який тягар. Але для того, щоби вони не згиналися від цієї ваги, потрібна впевненість у тому, що селянська кооперація — це їхня селянська справа, дійсно потужний соціальний рух. Потрібне кооперативне суспільне життя, кооперативна селянська громадська думка, масове охоплення селянських мас нашою роботою.

Кооперація — є об'єктивно необхідна умова для нашого сільського господарства вже сьогодні, адже без неї фермер, населення або невелике підприємство, утворене на засадах приватної власності в процесі роздержавлення і реструктуризації великих сільськогосподарських підприємств, не витримає жорсткої конкуренції в умовах ринку. Нові форми організації виробництва, зокрема, фермерські та інші дрібні господарства, тільки стають на ноги й ще тривалий час будуть потерпати через слабку матеріально-технічну базу та нестачу обігових коштів. У цьому полягає ще один чинник об'єктивної необхідності кооперації в сільському господарстві.

Форми кооперації можуть бути різноманітними. Однак найприйнятнішою після колективних господарств є сільськогосподарська асоціація кооперативів, що ґрунтується на корпоративній власності й становить об'єднання галузевих первинних кооперативів з виробництва продукції рослинництва і тваринництва, сфери обслуговування промислового виробництва, будівництва, збуту та постачання тощо. Обов'язковою складовою ланкою, що зв'яже та організує таку асоціацію, має бути управлінсько-фінансово-розрахунковий кооператив.

Асоціація формується і функціонує на ґрунті демократичних принципів, закладених у нормативно-правових актах України. Основним принципом асоціації є *добровільність об'єднання*. Це означає, що кожен член первинного кооперативу, вступаючи в асоціацію, чинить лише згідно зі своєю індивідуальною чи колективною доброю волею, без будь-якого тиску ззовні. Водночас кожен первинний кооператив визнає Статут асоціації й користується ним у роботі.

Наступним важливим принципом, на основі якого функціонує асоціація кооперативів, є *самостійність у прийнятті господарсько-організаційних рішень*. Це означає, що всю виробничу діяльність кожен первинний кооператив планує і здійснює цілком самостійно, відповідно до своїх колективних інтересів. Отже, асоціація має планувати і здійснювати виробничо-фінансову діяльність з урахуванням інтересів кожного первинного кооперативу.

Всі виробничі показники первинний кооператив опрацьовує самостійно. Їх затверджують збори колективів кооперативів і Рада асоціації, яку обирають на Зборах асоціації, що є вищим органом управління такого формування. Аналогічно вищим органом управління первинного кооперативу є його збори. Вони обирають Раду кооперативу, його Голову. Загальні збори первинного кооперативу затверджують його Статут, визначають штат оперативного керівництва.

Рада асоціації кооперативів формує обсяги виробництва і розподіляє їх між первинними кооперативами пропорційно до виробничого потенціалу (зі згоди первинного кооперативу або на конкурсній основі). Продукцію, вироблену понад договірний обсяг, первинний кооператив використовує згідно з рішенням його Ради.

Складовою виробничої бази асоціації є земля, площа якої складається зі земельних площ первинних кооперативів. Загальний розмір площі землі окремого первинного сільськогосподарського виробничого кооперативу охоплює ділянки кожного члена цього кооперативу, а також надані у користування кооперативу землевласниками — членами інших кооперативів (наприклад, обслуговуючого, який функціонує в форматі асоціації й надає послуги первинним виробничим кооперативам з ремонту техніки, постачання ресурсів, будівництва тощо).

Виробничі фонди асоціації кооперативів, що існують у вигляді засобів виробництва — будівель, приміщень, споруд, машин і обладнання, сільськогосподарської техніки та іншого майна, складаються з паїв членів кожного окремого кооперативу й паїв банку асоціації (управлінського кооперативу), який надає їх у використання первинному кооперативу на правах оренди.

Кожний кооператив може користуватися коротко- або довгостроковим кредитом у кооперативному банку асоціації. Частина грошей з виторгу від реалізації продукції, робіт і послуг відраховується на погашення кредиту й відсотків за користування ним. Працівники кооперативу є повноправними господарями створеного ними валового доходу. Рівень заробітної плати не обмежується й залежить від госпрозрахункового доходу — єдиного джерела оплати праці. Обмежувальним чинником є лише співвідношення темпів росту рівнів оплати і продуктивності праці. Сума, що перевищує оплату праці, утворює її резервний фонд й виплачується в міру зростання продуктивності праці, а також скеровується у фонд соціально-культурних заходів і житлового будівництва.

Є багато прикладів, коли згідно з такими принципами у процесі реорганізації аграрного сектору економіки нашої країни, на базі колишніх колективних господарств було створено кооперативи: рослинницькі, тваринницькі, сервісного обслуговування, постачальницько-збутові, управлінсько-консультативні та ін. Вони об'єднувалися в єдину асоціацію кооперативів, а економічні відносини між ними регулювалися договорами (контрактами).

При переході від колективної форми власності до кооперативної необхідно було виконати значну підготовчу роботу: по-перше, здійснити паювання майна і передати в приватну власність членів господарства основні фонди й землю; по-друге, підготувати людей до роботи в нових умовах, навчити, переконати і показати переваги нової форми організації виробництва; по-третє, підготувати просту і зрозумілу документацію, налагодити розрахункові відносини між кооперативами; по-четверте, провести організаційні заходи щодо створення колективного господарства на асоціацію кооперативів.

Основу асоціації становили первинні кооперативи, що організувалися на добровільних засадах. Членами кооперативу були працюючі громадяни, які мали свій пай в основних фондах і землі, а також пенсіонери за віком чи через інвалідність на тих же умовах.

Кооперативи створювалися переважно за технологічним і територіальним принципами й спеціалізувалися на виробництві подібних видів продукції чи наданні однотипних послуг. Для господарської діяльності кооперативи могли додатково орендувати землю і засоби виробництва. Первинні кооперативи почали самостійно ви-

рішувати питання організації й технології виробництва, розподілу продукції, оплати праці, внутрішнього розпорядку життя колективу, а також нести відповідальність за кінцеві результати господарської діяльності.

Кожен первинний кооператив обирає власні органи управління і створює Статут, яким керується у своїй роботі, має самостійний баланс і особливий рахунок у кооперативному банку асоціації кооперативів. Взаємовідносини між кооперативами регламентувалися договорами. Основним завданням первинного кооперативу було: виробництво продукції, реалізація послуг згідно з договором, одержання госпрозрахункового доходу в обсязі, який забезпечував високий рівень рентабельності й самофінансування.

Досвід і надбання окремих господарств в умовах трансформаційних процесів засвідчують доцільність формування виробничих кооперативів за територіальним принципом і переважно на галузевій основі. Очолюють їх, як правило, головні спеціалісти та спеціалісти середньої ланки колишнього колективного господарства, яких не обирали члени первинних виробничих кооперативів на альтернативних засадах. На потребу наявних виробничих підрозділів у межах асоціації утворюються: кооперативний банк, виробничі й обслуговуючі кооперативи, кооперативи з перероблення і реалізації продукції тощо.

Кооперативний банк асоціації став кредитною установою, яка на демократичних засадах забезпечує грошовими засобами діяльність кооперативів, проводить касово-розрахункове обслуговування, представляє інтереси асоціації кооперативів у господарствах і фінансових органах за договором, мобілізує грошові кошти первинних кооперативів. Головна функція банку — здійснювати контроль за господарським використанням коштів. Банк постійно допомагає кооперативам і пропонує операції, що забезпечують виробничим чи обслуговуючим кооперативам додаткові доходи.

Для покриття нестачі коштів на придбання сировини, пального, запчастин та інших матеріалів у процесі виробництва кооператив бере в кооперативному банку асоціації короткотерміновий кредит під певний відсоток. Кредит може бути і довготерміновий — на придбання машин та обладнання, будівництво цехів з перероблення сільськогосподарської продукції та її зберігання, інших виробничих споруд. Погашення кредиту та його відсотків відбувається завдяки виторгу від реалізації продукції, робіт чи послуг.

В утвореній асоціації одні виробничі кооперативи виробляють продукцію тваринництва — молоко, яловичину, інші — зернові, цукрові буряки, картоплю. Виробництвом кормів зазвичай займається один кооператив, а замовником є тваринницькі кооперативи.

Асоціація, як правило, охоплює низку обслуговуючих кооперативів, які надають транспортні послуги, виконують біжучий ремонт будівель і займаються малим будівництвом, забезпечують виробничі й обслуговуючі кооперативи електроенергією, здійснюють ремонт і технічне обслуговування обладнання, виконують замовлення всіх кооперативів щодо надання слюсарно-зварювальних і ремонтних послуг, забезпечують постачання матеріалів й сировини для кооперативів асоціації тощо.

Придбання сировини і матеріалів зазвичай здійснює обслуговуючий кооператив з матеріально-технічного постачання згідно із замовленнями інших кооперативів. Кооператив із перероблення та реалізації продукції доводить до товарних кондицій зерно і спрямовує певну його частину державі, населенню та виробничим кооперативам. Його функцією є придбання сортового насіння, зернових, а також комбікормів. Кількісний склад кооперативів формується відповідно до виробничої необхідності.

Як відомо, виробничі кооперативи у рослинництві й тваринництві в період реформування аграрного сектору економіки створювалися здебільшого в окремих населених пунктах. Але кожний з них мав певний напрям, різну виробничу потужність і особливе сполучення з іншими кооперативами та асоціацією. Організація виробництва в кооперативах була зумовлена наявними виробничими ресурсами і обсягами реалізації продукції чи послуг.

Виробничо-господарська діяльність первинного кооперативу ґрунтується на самоокупності й самофінансуванні. Кооператив як юридична особа користується правами і виконує обов'язки, пов'язані з його діяльністю, має самостійний баланс. У форматі асоціації виробничо-господарські взаємовідносини з державними, кооперативними та іншими господарськими організаціями здійснюються лише на договірних засадах. Договір є правовим документом, що регулює виробничо-господарські відносини кооперативу. Кооператив зберігає свої грошові кошти на рахунку в кооперативному банку асоціації у виконанні всіх касових операцій відповідно до встановлених правил. Принципи госпрозрахунку, самоокупності та самофінансування зобов'язують кооперативи з належною відповідальністю визначати напрям своєї діяльності, здійснювати планування і облік робіт, реалізацію продукції й відрахування на соціальний розвиток колективу. Порушення дії цих ланок господарського механізму в ринкових умовах можуть негативно вплинути на його діяльність підприємства і призвести до його банкрутства.

Працівники кооперативу є повноправними власниками виробленої продукції й створеного ними валового доходу. Вони витрачають частину виробленого продукту на загальнокооперативні потреби,

організацію виробництва та управління, сплату обов'язкових платежів у бюджет, покриття матеріально-грошових витрат, формування фондів і резервів. Сума, що залишається, є заробітком членів кооперативу. Її рівень не обмежений і залежить від величини госпрозрахункового доходу — єдиного джерела оплати праці працівників кооперативу.

15.2. Внутрішні відносини в кооперативному формуванні

Реформування сільськогосподарських підприємств у асоціацію кооперативів стало принагідною формою організації кооперативних взаємовідносин у сільському господарстві. Але досвід діяльності окремих асоціацій засвідчує, що в їх роботі недостатньо були враховані вимоги ринку, особливо щодо використання внутрішньогосподарського економічного механізму господарювання.

Перетворення колективних підприємств на формування підприємницького типу вимагало не звичайного удосконалення, а докорінної зміни внутрігосподарського економічного механізму з урахуванням тих зрушень, які відбулися у відносинах власності та управління. Намагання ж надати їм ринкової спрямованості, залишаючись на основі старих організаційних принципів господарювання, без урахування інтересів власників майнових і земельних паїв підприємства, не могло забезпечити достатнього розвитку економічних відносин у великих аграрних підприємствах. Крім цього, як недолік значимо недостатню обізнаність управлінського персоналу з господарсько-фінансовою діяльністю підприємства в умовах ринку.

Зважаючи на ці обставини, розрахунок між окремими кооперативами асоціації відбувався за внутрішніх договірних цін, тобто за собівартістю, без додавання до цієї ціни відповідного рівня рентабельності. Договірні ціни лише покривали витрати виробництва, що не давало можливості вважати підрозділи прибутковими. До цього ж, кооперативним банком не було визначено частки відрахувань від результатів діяльності окремих підрозділів на розвиток підприємства загалом, що унеможливило створення резервного фонду для надання фінансової підтримки кооперативам, передусім обслуговуючим, при нестачі обігових коштів. Асоціація чітко доводила кооперативам параметри господарської діяльності за обсягами й витратами виробництва і водночас обмежувала їх можливості у придбанні ресурсів “на стороні”. У зв'язку з цим виникали труднощі, гальмувався пропорційний розвиток кооперативів, передусім тих, процес виробництва яких значною мірою залежав від інших. Наприклад,

інколи рослинницьким кооперативам доводилося в неповному обсязі забезпечувати кормами тваринницькі.

Зрозуміло, виробництво не застраховане від порушень договорів щодо виконання зобов'язань одного кооперативу перед іншим. У зв'язку з цим недоліки в роботі одного кооперативу перекладаються на інший як збитки у вигляді вартості недоодержаної продукції підрозділів або додаткових затрат, необхідних для усунення браку, доведення одержаних товарно-матеріальних цінностей (кормів, насіння, добрив тощо) до встановленого рівня якості. У цьому випадку колективи несуть матеріальну відповідальність за невиконання договірних зобов'язань перед іншими кооперативами, організаціями, господарствами.

Збиток у вигляді недоодержаної продукції визначається згідно з нормативними даними, що характеризують виробництво певного виду продукції, за допомогою експертної оцінки, а при потребі — на основі фактичних даних. При визначенні розміру збитку послугуються тими цінами, що і для розрахунку обсягу діяльності кооперативів.

Щоб усунути певні недоліки і врегулювати відносини між кооперативами на економічному ґрунті, в асоціації вдаються до штрафних санкцій. Штрафні санкції були запроваджені, наприклад, за несвоєчасний виїзд у поле чи на ферму зварника чи слюсаря, на якого зроблено заявку із зазначеним терміном, або несвоєчасне надання транспортного засобу. Водночас у випадку незабезпечення роботою замовник відшкодовує вартість простою замовленого спеціаліста і техніки в розмірі, передбаченому обсягом робіт. Ці та низка інших санкцій, хоча і були передбачені у договірних відносинах кооперативів, але вони зазвичай створювали певні непорозуміння й навіть небажані конфлікти.

Дуже складною і остаточно не вирішеною постала проблема розрахунку між кооперативами щодо обсягу незавершеного виробництва. Наприклад, оранка є складовою ланкою у виробничо-технологічному процесі, від своєчасності проведення якої залежить майбутній урожай культури. Кооператив машинного парку за надання послуг для оранки поля одержує оплату за собівартістю виконаної роботи. Такий розрахунок можливий, але він не відображає вартості виконання альтернативного, вигіднішого виду робіт. Зацікавити в цьому і наблизити розрахунок до об'єктивного можна, якщо усі роботи, виконані в процесі вирощування сільськогосподарських культур, через відповідні коефіцієнти перевести в умовну валову продукцію.

Негативну роль у діяльності новостворених асоціацій відіграли упущення в організаційній роботі. На час їх формування розпаювання землі ще не проводилося; не було визначено володіння земельним

і майновим паєм кожним членом даних формувань. Відбулося формальне створення кооперативів, члени яких не були власниками і спільна діяльність не цікавила всіх працівників. Отже, не було підґрунтя для забезпечення їх самоактивності й поєднання ланцюга економічних інтересів працівник — асоціація — кооператив. До того ж, первинні кооперативи очолили колишні керівники відповідних структурних підрозділів, тоді як голови кооперативу мали би бути обрані загальними зборами їх членів на демократичних засадах.

Ці та інші недоліки, нестабільність грошової одиниці та поширення загальної економічної кризи в аграрному секторі негативно позначилися на господарській діяльності ряду господарств, які розпалися на дрібні.

15.3. Перспективи розвитку внутрішніх відносин в асоціації кооперативів

З розвитком ринкових відносин в агропромисловому виробництві посилюються процеси удосконалення існуючих і створення нових господарських формувань на основі міжгосподарської та внутрігосподарської кооперації. Вони відбуваються з метою формування на селі товаровиробника — власника майнових і земельних паїв. Відповідно виникає потреба подальшого вдосконалення економічних відносин безпосередньо в аграрних формуваннях, що забезпечують вдале поєднання приватної власності на майно і землю при спільній організації виробничо-господарської діяльності та сприяють усуненню суперечностей між володінням і користуванням засобами виробництва, між виробництвом продукції та її реалізацією.

У нових умовах господарювання, де перевага надається приватній формі власності, необхідний пошук такої форми організації виробництва, яка б забезпечила створення такого економічного механізму, який поєднував би особисті інтереси з інтересами підприємства та держави. Саме в кооперативі кожний його член є господарем як засобів виробництва, так і його результатів. Це дає можливість реалізувати той творчий потенціал, який людина може виявити в реальній економічній ситуації, в її ставленні до праці, землі й засобів виробництва. Водночас об'єднання кооперативів у асоціацію дає можливість запровадити нові форми і методи організації та управління, спрямовані на кінцевий результат, залежно від стадії виробництва.

Аналіз розвитку економічних відносин в аграрних підприємствах, які сформувалися і розвивалися в умовах командно-адміністративної економіки, засвідчує, що в ринкових умовах їх життєздатність

стала нижчою у зв'язку з недостатнім задоволенням інтересів власників підприємства. Тому роздержавлення і приватизація землі та майна вимагають не лише організації ефективного використання земельних і майнових паїв, а й упорядкування внутрішньогосподарських відносин в асоціації, які відповідали б певним вимогам:

- найперше, асоціація не має суперечити інтересам власників і при цьому за рахунок спільного й колективного використання ресурсів окремих підрозділів гарантувати суттєве підвищення рівня синергетичного ефекту;
- окремі підрозділи, кооперативи повинні мати потужну мотивацію до високопродуктивної праці й забезпечувати виконання тих завдань, які є складовими загальної мети асоціації; результати діяльності кожного окремого підрозділу повинні відчуватися щодня;
- функціонування кожного підрозділу має відбуватися на засадах противитратного механізму; господарювання в ринкових умовах вимагає сумлінного ставлення працівників до витрачання ресурсів, як до власних;
- головним суб'єктом внутрішньогосподарських економічних відносин є кожний працівник.

Внутрішньоєкономічні взаємовідносини в асоціації будуються на принципах, що враховують вимоги ринку і докорінно відрізняються від інших організаційно-правових форм поєднання високого рівня самостійності господарювання окремих кооперативів і концентрацією грошових надходжень в єдиному фінансово-розрахунковому центрі асоціації.

Економічна сутність внутрігосподарських відносин полягає в тому, що всі види продукції, робіт і послуг стають товаром у середині асоціації. Економічні відносини між первинними кооперативами та іншими підрозділами та їх членами будуються за принципом купівлі-продажу, який є третім з основних принципів функціонування асоціації кооперативів. Цей принцип реалізується завдяки застосуванню договірних цін, які забезпечують однакові умови й рівень рентабельності виробництва різних видів продукції та послуг.

Нині створення асоціації кооперативів можливе на базі великих підприємств колективного типу, оскільки вони мають сформовану систему первинних колективів. Їх можна перетворити на самостійні підприємства на принципах кооперації згідно з чинним законодавством.

До складу великих, середніх, а інколи й малих підприємств входить кілька виробничих підрозділів, дільниць, а також обслуговуючих колективів і органів управління. Це підрозділи, що надають послуги працівникам даного підприємства і членам їх сімей. Кожне

підприємство має свій внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів і систему зв'язків підпорядкованості та взаємовідносин між ними. Залежно від призначення і характеру діяльності в кожному аграрному підприємстві можна виокремити основні й допоміжні галузі, обслуговуючі та побічні служби.

Кожне велике сільськогосподарське підприємство має підрозділи: з виробництва продукції рослинництва (зернові, цукрові буряки, картопля, корми); з виробництва овочів, молока, яловичини, продукції свинарства, птахівництва, бджільництва, рибиництва та багато допоміжних й обслуговуючих підрозділів. Необхідно лише, щоби керівництво і колективи даних підприємств виявили бажання на ґрунті цілісності майнових комплексів та персоналізованих земельних паїв створити асоціацію кооперативів (рис. 15.1).

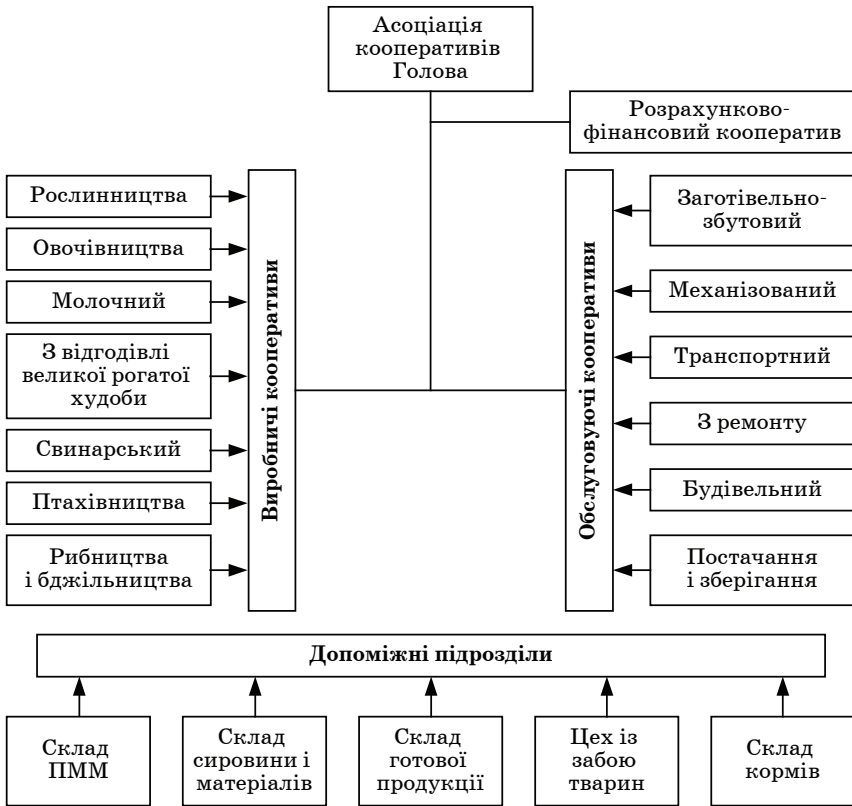


Рис. 15.1. Взірцева виробнича структура асоціації кооперативів

Асоціація кооперативів — складне організаційне формування. Створити його можна лише за певних умов і за визначеними принципами. Основною умовою є згода колективу на реорганізацію підприємства. Тоді первинними кооперативами можуть бути бригади, ферми, виробничі й обслуговуючі підрозділи тощо.

Для формування кооперативів на базі структурних підрозділів необхідні земельні та пайові внески їхніх членів, а з боку асоціації мають бути витримані такі принципи:

- земельні й майнові паї їх власники передають у колективне використання на добровільних засадах;
- кожному окремому підрозділу асоціації надаються права самостійності у визначенні структури та обсягів виробництва, умов оплати праці та її стимулювання;
- встановлення показників виробничої діяльності для первинних кооперативів з боку асоціації має рекомендаційний характер;
- асоціація несе відповідальність за виконання договірних зобов'язань окремими кооперативами;
- асоціація забезпечує організаційно-економічні та технічні умови господарювання.

Виробничий потенціал має слугувати вихідною базою для оцінки економічної роботи підприємства, а результати виробництва охарактеризовані одним порівняльним показником. Таким показником для підприємства і окремих його підрозділів можуть бути обсяги умовної валової продукції, для обчислення якої доцільно використати фактичні середні дані виробництва за 3—5 років.

Загальний обсяг продукції у конкретному кооперативі асоціації визначають множенням окремих її видів на ринкову ціну, що склалася на момент здійснення розрахунків:

$$B_{\text{пк}j} = K_1\Pi_1 + K_2\Pi_2 + \dots + K_n\Pi_n,$$

де $B_{\text{пк}j}$ — валова продукція окремо взятого кооперативу, грн; $K_1, K_2 \dots K_n$ — кількість певного виду продукції або послуги, грн; $\Pi_1, \Pi_2 \dots \Pi_n$ — ринкова ціна певного виду продукції або послуги, грн.

За цією формулою визначають валову продукцію переважно виробничих кооперативів, які одержують її в натурі.

Обсяг виконаних механізованих робіт для машинно-технологічного кооперативу обчислюють в умовних гектарах множенням кількості виконаних змінних технічно обґрунтованих норм виробітку трактором окремої марки на його змінний еталонний виробіток і сумують їх. Простішим способом обсяг виконаних основних, співпадаючих і супутніх робіт для механізованого кооперативу можна розрахувати за формулою:

$$W_p = S_p \times q,$$

де W_p — обсяг виконаних механізованих робіт, еталонних га; S_p — площа ріллі, га; q — нормативний обсяг на гектар ріллі, га еталонної оранки.

Якщо одержаний обсяг механізованих робіт перемножити на собівартість еталонного гектара і додати рівень рентабельності діяльності машинно-технологічного кооперативу (25—30 %), одержимо його умовну валову продукцію.

Для інших видів обслуговуючих кооперативів умовну валову продукцію можна розрахувати аналогічно або прийняти фактично виконаний обсяг робіт даним підрозділом за попередній рік з врахуванням зростання його продуктивності на 10—15 %. Тоді загальний обсяг умовної валової продукції асоціації розраховують сумуванням обсягів умовної валової продукції всіх кооперативів:

$$\sum B_{\text{на}} = B_{\text{пк1}} + B_{\text{пк2}} + \dots + B_{\text{пкп}}.$$

Результативність діяльності асоціації зумовлюється ступенем досконалості внутрішньоекономічних відносин у суспільному виробництві, що складаються між самостійними кооперативами та окремими виробничими підрозділами в середині підприємства. Зміст цих відносин безпосередньо визначається Статутом асоціації та відповідними законодавчими актами України.

Ринкові відносини вимагають від формувань такого типу розвитку внутрішньогосподарського товарного ринку на основі внутрішніх товарно-грошових відносин, тому що в них посилюється комерціалізація діяльності виробничих підрозділів. **Відбувається розвиток комерційного розрахунку, в основу якого покладені конкретні фінансово-економічні результати господарювання при спільному використанні авансованого капіталу.** Завдяки цьому товаровиробники виробничих підрозділів можуть відчутти кінцеві результати як виробничої, так і підприємницької діяльності. Розвиток даних процесів стає можливим лише за умови регулювання економічних відносин на основі внутрішніх і зовнішніх цін та тарифів.

Внутрішні ціни є чинником економічних відносин між виробничими і обслуговуючими кооперативами асоціації й можуть регулюватися самим підприємством чи окремими його підрозділами. Зовнішні ж ціни, які зазвичай пов'язані з реалізацією виробленої продукції чи придбанням матеріально-технічних ресурсів, використовуються асоціацією або її кооперативами такими, якими вони є на відповідних товарних ринках у даний момент.

Господарська діяльність виробничих кооперативів має бути спрямована на використання цін на продукцію, що реалізується, та на ціни матеріально-технічних ресурсів і тарифи обслуговуючих кооперативів за надані послуги. Це пояснюється необхідністю комплекс-

ного і постійного володіння економічною ситуацією з метою ефективного використання майнових і земельних паїв у виробничих кооперативах. Виробнича діяльність асоціації має сприяти таким внутрішньогосподарським економічним відносинам, які б забезпечували роботу колективів кооперативів на основі самоокупності та самофінансування.

Оскільки саме у виробничо-господарських підрозділах започатковується процес створення вартості, в основу внутрішньогосподарських відносин мають бути покладені товарно-грошові відносини з використанням внутрішніх і зовнішніх цін за принципом купівлі-продажу. Функціонування окремих виробничих та обслуговуючих кооперативів асоціації на основі товарно-грошових відносин дає можливість їх членам володіти і розпоряджатися результатом своєї праці, в тому числі й новоствореною власністю, одночасно будувати внутрішньогосподарські економічні відносини на комерційних засадах. Удосконалення внутрішньогосподарських відносин полягає в необхідності реалізації закону вартості в середині підприємства, а також у створенні внутрішньогосподарського ринку, де економічна суть відносин виявляється в тому, що всі види продукції, робіт і послуг у межах асоціації стають товаром.

В асоціації кожний окремих кооператив розраховується зі своїми партнерами, в тому числі з виробничими та обслуговуючими підрозділами головного формування, за ринковими цінами, зважаючи лише на економічну доцільність. Запровадження товарно-грошових відносин між підрозділами на засадах купівлі-продажу забезпечує їм можливість врахувати не лише затрати праці, а й результати бізнесової діяльності. При цьому за допомогою внутрішньогосподарського економічного механізму вирішується головна проблема діяльності виробничих підрозділів, що забезпечує реальне досягнення економічних інтересів безпосередніх товаровиробників.

Обов'язковою складовою асоціації має стати *фінансово-розрахунковий центр* як прототип банківсько-кредитної структури. Основним його завданням є запровадження розподільчих відносин у кооперативах з виробництва, перероблення і збуту продукції, виходячи з обсягів кінцевого результативного ефекту та з урахуванням внеску того чи іншого кооперативу в спільний результат. З його допомогою виявиться роль ціни на внутрішньогосподарському рівні та можливості використання вільних грошових ресурсів кооперативами асоціації для виконання ними своїх завдань.

У фінансово-розрахунковому центрі асоціації кожний кооператив відкриває індивідуальний рахунок, де обліковуються всі операції. На розвиток, утримання управлінського персоналу та на інші потреби кожний кооператив відраховує асоціації 20—25 % від обся-

гу виробленої умовної продукції за рік. Грошові надходження кооператив спрямовує на оплату праці, придбання сировини і матеріалів, покриття витрат, пов'язаних з господарською діяльністю, та соціальний розвиток.

В умовах перебудови господарського механізму перехід від однієї форми організації виробництва до іншої вимагає зміни змісту і форми розподілу матеріальних благ. Нового змісту набуває принцип розподілу за працею. Результат праці залежить, насамперед, від стимулу та інтересу. Маючи мету і працюючи на кінцевий результат, кожний кооператив асоціації використовує оплату праці як важливий засіб стимулювання її продуктивності, підвищення якості продукції, зміцнення виробничої дисципліни. Максимальний розмір заробітку членів кооперативу при цьому не обмежується, а оплата праці може здійснюватися як грішми, так і натурою. Але, на наш погляд, кооператив мав би виділяти на оплату праці своїх працюючих не менше 30 % обсягу валової продукції.

Фінансові відносини між кооперативами, кооперативом та асоціацією будуються по-різному, але не обов'язково на ринкових засадах. Наприклад, джерелом фінансування постачальницького кооперативу є частина коштів, що відраховує кожний кооператив на розвиток асоціації й кооперативів. Виробничі та обслуговуючі кооперативи при нестачі власних коштів, як правило, користуються кредитом асоціації на загальних ринкових умовах. Кооперативи можуть самотійно надавати один одному позику, в тому числі на пільгових умовах.

Розвиток ринкових відносин і надання самостійності в діяльності дає можливість кооперативам реалізовувати свою продукцію чи послуги на договірній основі не лише на внутрігосподарському ринку. Виробничі та обслуговуючі кооперативи мають право також надавати послуги чи реалізовувати продукцію в державні ресурси, на біржових аукціонах, через фірмову торгівлю, торгові дома, населенню та іншими каналами, організовувати переробку продукції на переробних підприємствах. Однак надзвичайно важливою у роботі асоціації є правильна побудова відносин між кооперативами. Це спричинено тим, що в асоціації в основному відбувається замкнутий тип діяльності, коли один кооператив не може здійснювати виробничий процес без продукції іншого. Недоліки в роботі кооперативу з виробництва кормів можуть негативно позначитися на функціонуванні кооперативу з виробництва тваринницької продукції тощо. Об'єктивна необхідність такого поділу діяльності обумовлюється тяжінням виробничого процесу до поділу праці, який, до речі, передбачає водночас її кооперація.

Асоціація кооперативів може здійснювати і зовнішньоекономічну діяльність. Відповідно до чинного законодавства валютна виручка після відрахувань у бюджет зараховується на валютний рахунок підприємства і використовується ним самостійно.

Асоціація може на перспективу встановлювати прямі зв'язки з підприємствами та організаціями зарубіжних країн, створювати спільні підприємства на еквівалентній основі та на засадах виробничої кооперації з фірмами зарубіжних країн, здійснювати обмін фахівцями. Асоціація може будувати, брати й здавати в оренду, купувати за кордоном необхідне для своєї діяльності майно, організовувати і брати участь у міжнародних ярмарках, аукціонах, конкурсах, засновувати свої філії та представництва в інших країнах. Кооперативне господарство має право відкривати власні валютні рахунки у зовнішньоекономічних банках України, а також за кордоном.

Асоціація може використовувати кошти у конвертованій валюті, одержаній від експорту продукції, робіт чи послуг на придбання обладнання, матеріалів, сировини та інших матеріальних цінностей, для зміцнення матеріально-технічної бази, підвищення соціального рівня й добробуту членів асоціації. Асоціація може імпортувати та експортувати продукцію як на основі контрактів з державними, кооперативними та іншими підприємствами, так і для реалізації на зовнішньому і внутрішньому ринках.

Господарство може посилати у відрядження за кордон власних спеціалістів. Воно несе економічну відповідальність перед зарубіжними партнерами за ефективність своєї зовнішньоекономічної діяльності.

Соціальний розвиток села не можна розглядати як процес, ізольований від економічних, екологічних і духовних чинників та явищ. Це питання загострюється в умовах запровадження нових форм власності та організації виробництва.

Як засвідчує закордонний досвід, нині окремо взяте фермерське господарство не може ефективно працювати і мати велику суму грошей на розвиток соціальної сфери. *Об'єднання зусиль через асоціацію кооперативів є одним із напрямів накопичення коштів для соціального розвитку сільських регіонів.*

За рахунок власних засобів кооператив може зводити житлові будинки, займатися благоустроєм села, брати пайову участь у будівництві об'єктів культурного, оздоровчого і природоохоронного призначення, створювати належні побутові умови для життя й праці своїм членам кооперативу. Кооперативи також здійснюють заходи щодо забезпечення охорони праці, техніки безпеки і виробничої гігієни, надають посильну допомогу в індивідуальному будівництві, видають позики на різні цілі.

Кооператив може залучати для роботи за тривалим договором громадян, які не є членами кооперативу, з оплатою праці за згодою сторін. Для стимулювання праці кооператив має право самостійно застосовувати до своїх членів заходи дисциплінарної та матеріальної відповідальності. Однак дисциплінарні стягнення, в тому числі й звільнення з посад керівників кооперативу, можуть бути впроваджені лише рішенням Загальних зборів кооперативу.

У кооперативі, поряд із матеріальним, застосовується система морального стимулювання за досягнення високих виробничих показників і сумлінну працю.

Отже, в умовах розвитку ринкових відносин і багатуокладної економіки в аграрному секторі однією з дієвих форм, що забезпечує ефективне ведення сільськогосподарського виробництва, можуть стати кооперативні господарства. Підґрунтям для цього є вже сформовані великі сільськогосподарські підприємства, де відпрацьовано виробничі відносини, до яких звикли працівники галузі; їм відповідає певна виробнича й соціальна інфраструктура.

Запитання для самоконтролю

- 1. Яку нову продуктивну силу породжує кооперація ?*
- 2. Що таке синергетичний ефект?*
- 3. Що таке асоціація кооперативів?*
- 4. Назвіть найвищий орган управління асоціацією.*
- 5. Які вимоги ставляться до формування внутрігосподарських відносин в асоціації?*
- 6. Яка роль єдиного фінансово-розрахункового центру асоціації?*
- 7. Як будуються внутрішні відносини між кооперативами асоціації?*
- 8. Що покладено в основу розрахунку між кооперативами?*
- 9. Як будуються внутрішні відносини між кооперативами і асоціацією?*
- 10. Як розрахувати обсяг продукції, виробленої в асоціації кооперативів?*
- 11. Якими можуть бути відносини асоціації з іншими господарючими суб'єктами?*
- 12. Як вирішуються питання асоціацією кооперативів соціального розвитку?*
- 13. Чи може здійснювати первинний кооператив зовнішньоекономічну діяльність?*
- 14. Які види зовнішньоекономічної діяльності може здійснювати асоціація кооперативів?*

Тема 16

СТВОРЕННЯ ОБСЛУГОВУЮЧИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

- 16.1. *Доцільність створення заготівельно-збутових кооперативів*
- 16.2. *Модель заготівельно-збутового кооперативу*
- 16.3. *Обслуговуючий кооператив з надання механізованих послуг*

16.1. Доцільність створення заготівельно-збутових кооперативів

Домінуючою тенденцією на тлі загальних обсягів реалізованої сільськогосподарськими товаровиробниками продукції є частка її збуту безпосередньо з поля чи ферми комерційним структурам та випадковим посередникам. Вони з'явилися на аграрному ринку як проміжний ланцюжок між виробником і кінцевими споживачами. Посередниками ставали юридичні або фізичні особи, зайняті на товарному ринку, діяльність котрих зазвичай зумовлювала просування товару від виробника до споживача. Посередники у своїх діях і функціонуванні характеризувалися певним обсягом як позитивних, так і негативних чинників (рис. 16.1).

Використання посередницьких структур вивільняє засоби виробника для розвитку його виробництва, знижує ризики, пов'язані з продажем продукції. Наявність у посередників професійних навичок торгівлі, обізнаність з кон'юнктурою ринку та налагоджені зв'язки з покупцями сприяють прискоренню просування сільськогосподарської продукції.

Проте деякі посередницькі структури, користуючись недостатньою поінформованістю товаровиробників щодо комерційної практики,

Створення обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів



Рис. 16.1. Умови, що визначають вибір виробником способу реалізації

їх довірливості, а інколи й наївністю, своєю непорядною діяльністю зумовили поглиблення фінансової кризи сільськогосподарських підприємств.

Користуючись тим, що більшість виробників не змогли відразу пристосуватися до ринкових умов господарювання, посередники, які працювали безпосередньо з сільгоспвиробниками, закупували у них продукцію за заниженими цінами, що призводило до збагачення досить численної кількості невеликих фірм і банкрутства товаровиробників. І все таки, незважаючи на значні недоліки у відносинах між названими суб'єктами ринку, виробники сільськогосподарської продукції змушені були передавати частину виробленої продукції посередникам.

Зі становленням ринкових відносин на ринку сільськогосподарської продукції відбувалося скорочення кількості стихійних посередників, які займалися експортними операціями або виконували функції лише купівлі-продажу і утворювали ланцюжок між виробниками і переробними підприємствами. Масовому скороченню посередників на ринку сприяло утворення вертикально інтегрованих структур із заготівлі й перероблення продукції та постачання її внутрішнім споживачам або на експорт.

Нинішні торгово-посередницькі структури суттєво відрізняються від посередницьких структур початкового етапу формування ринкових відносин. Вони є суб'єктами підприємницької діяльності, мають обладнані забійні пункти, використовують найманих працівників і контролюють якість заготовленої продукції.

Проте сільськогосподарських товаровиробників не завжди задовольняють економічні взаємовідносини і співпраця зі спорідненими приватними та державними підприємствами щодо надання їм технологічних послуг у рослинництві, заготівлі, первинній переробці та зберіганні продукції, постачанні матеріально-технічних ресурсів, транспортному, комунальному обслуговуванні тощо. Наприклад, деякі цукрові заводи, що знаходяться у приватній власності, погоджуються переробляти сировину товаровиробника лише на давальницьких умовах. В якості оплати товаровиробник віддає заводу близько 40 % сировини, призначеної на перероблення. При цьому господарства населення зовсім не одержують продуктів перероблення, а інші підприємства різних форм власності — продуктів переробки.

Нині в сільській місцевості функціонує мережа заготівельних пунктів молока, створена молокопереробними заводами. Головна мета таких пунктів заготівлі сільськогосподарської продукції — максимально наблизити мережу закупівлі до її виробників, щоби залучити в товарний обіг більше продукції, спричинивши конкуренцію між товаровиробниками задля її здешевлення. Це також забезпечить сталі зв'язки між виробниками і заготівельниками. Такі пункти, поряд з іншими формами, мають стати потужною ланкою заготівлі сільськогосподарської продукції.

Важливими функціями приймально-заготівельних пунктів сільськогосподарської продукції є:

- робота з товаровиробниками з організації продажу продукції;
- укладання персоніфікованих договорів;
- визначення якісних показників та формування фізичних обсягів продукції;
- здійснення грошових і бартерних розрахунків із товаровиробниками.

Однак, повнота дієвості зазначених функцій не завжди відповідає поставленій меті. Причиною є те, що деякі працівники своїми діями руйнують доброзичливі партнерські відносини з товаровиробниками, а недостатній рівень їхньої професійності позначається на якості виконання повноважень. Адже кожна операція для сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі й спосіб реалізації продукції споживачам, істотно впливає на ефективність функціонування підприємства, а недостатнє знання ринку призводить до прийняття товаровиробниками неправильного рішення щодо збуту продукції,

результатом чого є недоодержання ними частини прибутку, яку забирає посередник.

Нині взаємовідносини заготівельних пунктів з товаровиробниками всіх форм господарювання є непростими:

- має місце зниження показників якості продукції;
- не завжди своєчасно здійснюються розрахунки за продукцію;
- відсутнє сприяння і допомога товаровиробникам у їх господарській діяльності.

Таке розмаїття форм відносин зумовлює в окремих регіонах, у тому числі й в межах однієї області, пошук ефективних способів реалізації сільськогосподарської продукції. В одних — це заготівельні пункти, за якими визначені та закріплені сировинні зони, в інших — об'єднання виробників сільськогосподарської продукції на зразок заготівельно-збутових кооперативів.

Заготівельні пункти і заготівельно-збутові кооперативи із заготівлі молока географічно знаходяться у сфері діяльності молокопереробних заводів, поставляють їм заготовлену сировину. Проте якщо молокоприймальні пункти закупають молоко у населення за ціною, встановленою молокопереробним підприємством, то заготівельно-збутові кооперативи, укладаючи угоди з переробними підприємствами, відстоюють інтереси виробників — членів свого кооперативу і ціна на їх сировину, як правило, на 10—12 % вищою, ніж закупівельна молокоприймальних пунктів.

Об'єднання сільськогосподарських виробників для створення заготівельно-збутових кооперативів є важливою формою захисту інтересів сільськогосподарських товаровиробників. Формування заготівельно-збутових кооперативів може відбуватися на таких засадах:

- за рахунок власних грошових і майнових внесків у пайовий та неподільний фонди;
- за рахунок майнових паїв реформованих колективних господарств або майнових паїв у реформованому міжгосподарському підприємстві;
- поєднання перших двох.

Об'єднання з більшою кількістю інших виробників однотипної продукції значно зменшує ризики та підвищує гарантії з боку заготівельника щодо об'єктивності в оцінці якості й кількості заготовленої сільськогосподарської продукції.

Сільськогосподарські товаровиробники зацікавлені в створенні обслуговуючих кооперативів. Предметом діяльності обслуговуючих кооперативів в агробізнесі можуть бути технологічні, транспортні меліоративні, ремонтні, будівельні, еколого-відновні роботи, здійснення ветеринарного обслуговування тварин і племінної роботи, заняття телефонізацією, газо- та електрифікацією в сільській місцевості,

надання медичних, побутових, санаторно-курортних, науково-консультативних послуг, послуг з ведення бухгалтерського обліку, аудиту тощо.

Об'єднання виробників у корпоративні колективи дає можливість:

- забезпечити комплексне і ефективне використання наявних природно-економічних умов кожного виробника;
- зберегти, зміцнити та скоординувати між собою їх зв'язки;
- здійснити ті види діяльності, які виходять за межі господарських можливостей кожного з них окремо;
- раціонально використовувати коштовну техніку;
- здійснювати на селі соціальні програми, сумісно розв'язувати завдання охорони довкілля.

На відміну від виробничого кооперативу, мета якого полягає в одержанні прибутку, завданням обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу є надання послуг членам кооперативу за ціною, нижчою за ринкову, щоб економічно захистити їх від експансії посередників.

Економічні та соціальні перетворення на селі, здійснення аграрної та земельної реформ створили сприятливі умови для налагодження системи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Обслуговуючий кооператив — це підприємство, що обслуговує потреби переважно своїх членів на засадах взаємодопомоги і економічного співробітництва. Але не буде суперечити чинному законодавству, якщо вони надаватимуть послуги всім бажаним фермерам, господарствам населення в зоні своєї діяльності. Відмінність полягає лише в тому, що надання послуг своїм членам відбувається за пільговими тарифами, тобто за собівартістю, а для сторонніх осіб — за ринковими цінами.

Отже, характерними рисами функціонування сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є :

- працює як підприємство з усіма належними йому ознаками;
- передбачена обов'язкова участь його членів у господарській діяльності кооперативу;
- створюється для обслуговування переважно своїх членів;
- економічна діяльність є безприбутковою.

Підставою для створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є нормативно-правові положення Господарського кодексу України. Залежно від виду діяльності, вони поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та ін. Для обслуговування основного виробництва сільськогосподарських товаровиробників формуються агросервісні, агротехсервісні організації, які згідно з договірними зобов'язаннями здійснюють матеріально-

технічне забезпечення і виробниче обслуговування фермерських господарств, господарств населення, спілок, товариств, виробничих кооперативів.

16.2. Модель заготівельно-збутового кооперативу

Сільськогосподарські заготівельно-збутові кооперативи, як показує світовий досвід, здійснюють заготівлю та реалізацію продукції, а також її збереження, сортування, сушіння, миття, розфасування, упакування і транспортування, укладають угоди, вивчають ринок збуту, організують рекламу зазначеної продукції та ін. Беручи до уваги завдання, мету, особливості діяльності обслуговуючого кооперативу, можна зробити висновок щодо доцільності та необхідності їх створення та функціонування в сільському господарстві як структури, що, надаючи послуги товаровиробникам, сприяє поліпшенню діяльності і збільшенню прибутку від власного виробництва.

Об'єднання дрібних виробників сільськогосподарської продукції в кооперативи дає змогу налагодити сучасне перероблення та зберігання продукції, а постачання сировини за найнижчими цінами створює підґрунтя для виробництва конкурентоспроможної продукції, готової до вживання.

Такі кооперативи передусім необхідні у галузі овочівництва. Об'єднання виробників у заготівельно-збутовий кооператив сприяє тому, що виробник стає не лише виконавцем технологічних робіт з виробництва певного виду продукції, а бере участь у задоволенні потреб споживачів, постачаючи їм вироблену продукцію.

Безпосередній процес створення заготівельно-збутового кооперативу передбачає чітке дотримання загальноприйнятих принципів і норм з урахуванням того, що на нього впливає низка важливих зовнішніх чинників: політичних, соціальних, правових, економічних та психологічних, які є передумовою розвитку кооперації загалом. Важливою передумовою для створення кооперативу є його принципи, а саме: добровільність членства, обов'язкова участь членів у господарській діяльності кооперативу, демократичний характер управління, розподіл доходу між членами кооперативу та їх контроль за роботою організації загалом.

Кожен кооператив має право самостійно розробляти і встановлювати норми створення на Загальних зборах, відповідно до типу кооперативу, мети, основних завдань і залежно від його фінансової діяльності. Основні етапи створення кооперативу схематично зображені на рис. 16.2.

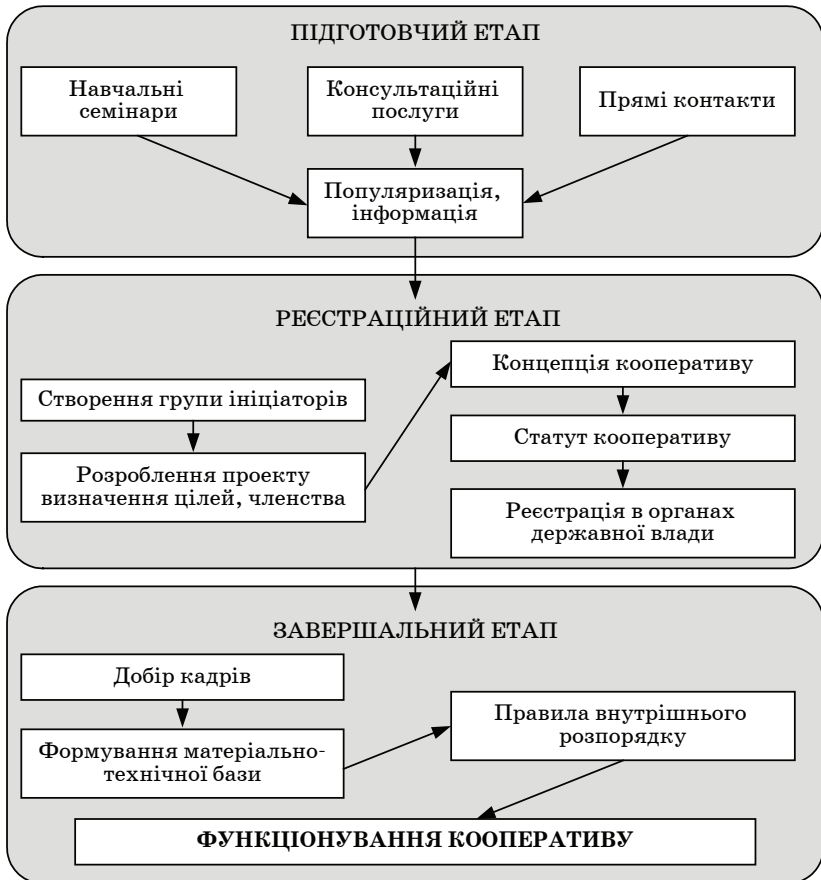


Рис. 16.2. Етапи створення заготівельно-збутового кооперативу

Перший — це *підготовчий етап*, який передбачає організацію навчальних семінарів та налагодження прямих контактів із виробниками овочевої продукції — майбутніми членами кооперативу. Учасники семінарських занять повинні мати спільні інтереси, однакові потреби, фінансові можливості, ставити перед собою єдині завдання та однаково працювати для їх вирішення.

Другий — *реєстраційний етап*, що передбачає створення ініціативної групи та розроблення проекту, визначення цілей та членства в кооперативі, встановлення розміру пайового внеску, порядку розподілу прибутку тощо. На цьому етапі розробляється концепція коо-

перативу, Статут та його основні положення, здійснюються техніко-економічні розрахунки, реєстрація кооперативу в органах державної влади, відкриття рахунку в банку та вироблення печатки.

Третій — *завершальний етап*, на якому увага членів кооперативу зосереджується на питаннях кадрового забезпечення відділів та керівництва кооперативу, а також з'ясовується, чим саме буде займатися кооператив, яка матеріальна база для цього необхідна, який асортимент продукції кооператив буде реалізовувати. Передбачаються ринки збуту овочевої продукції, шляхи доставляння даної продукції до місць реалізації. На цьому етапі формується ціна, за якою буде закуповуватися продукція у членів кооперативу та надаватися послуги стороннім особам.

Наступним кроком є початок виробничої діяльності кооперативу із надання послуг у заготівлі та реалізації овочевої продукції членам кооперативу та стороннім особам, а також формування оптимальної реалізаційної ціни.

При створенні кооперативу необхідно врахувати найбільш раціональну стратегію і тактику реалізації обраної мети. Доцільно розробити модель заготівельно-збутового кооперативу використавши наступну інформацію:

- можлива площа землі, що відводиться під посів овочевих культур;
- наявність господарств населення, що займаються виробництвом овочевих культур;
- попит на кожний вид овочів;
- урожайність овочів;
- затрати матеріально-грошових засобів на гектар вирощування овочів;
- ціна реалізації овочів.

Специфіка заготівельно-збутового кооперативу господарств населення з виробництва овочів вимагає певного інформаційного аналізу можливостей кооперативу. З цією метою доцільно:

- здійснити поглиблений аналіз технологій виробництва, з'ясувати ступінь їх новизни, можливості вдосконалення та впровадження нових технологій з вирощування овочів;
- скласти реєстр, визначити потенційні можливості окремих виробників;
- дослідити ринки збуту та обсяги реалізації продукції в окремі реалізаційні пункти;
- проаналізувати транспортування овочевої продукції до місць реалізації або пункту збереження;
- здійснити аналіз реалізації готової продукції.

Для цього у кооперативі даного типу бажано створити відповідні служби, зокрема фінансово-економічно-інформаційну (рис. 16.3).

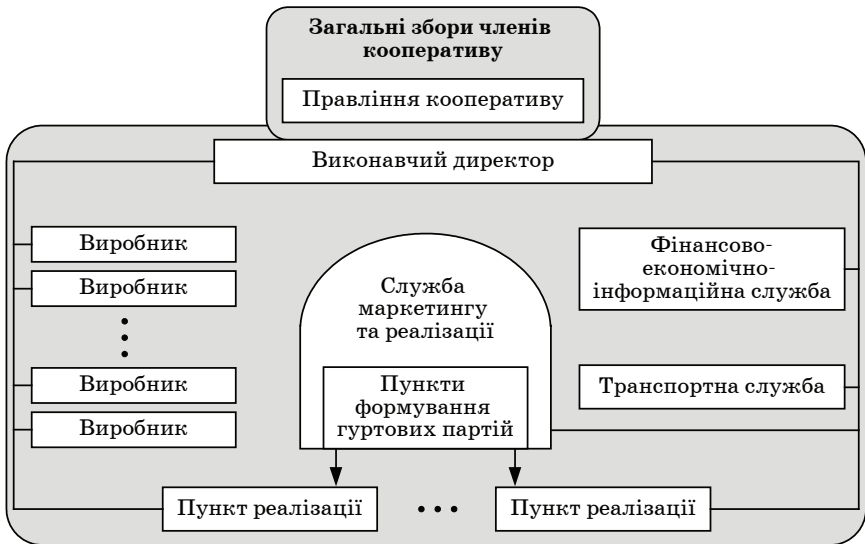


Рис. 16.3. Структурна схема заготівельно-збутового кооперативу

До обов'язків цієї служби належить: ведення бухгалтерського обліку та звітності, здійснення економічних розрахунків із членами кооперативу й пунктами реалізації, з'ясування придатності економічних і природних умов для виробництва та заготівлі овочів у даному регіоні, структури їх посівних площ, забезпеченості виробників необхідними засобами. За умов, коли діяльність кооперативу охоплює значні території, варто створити службу маркетингу та реалізації продукції. Вона взяла б на себе вивчення кон'юнктури місцевого та регіонального ринку сільськогосподарської продукції, відповідальність за безперервність і оптимальну кількість дорядження продукції до пунктів реалізації, можливості доставки готової продукції до пунктів формування гуртових партій, раціонального використання транспорту кооперативу або залучення його "зі сторони" тощо.

Кількість членів кооперативу не є обмеженою і регулюється, зазвичай лише обсягами та асортиментом виробництва продукції. Проте оптимальною кількістю членів — виробників овочевої продукції може бути 4,5—5,0 тис. осіб. Основною умовою при вступі у кооператив має стати вступний членський внесок.

Загальні збори уповноважених обирають Правління кооперативу з розрахунку одна особа від кожних 200—250 виробників-членів кооперативу. Правління кооперативу призначає Виконавчого директора.

Згідно з чинним законодавством України всі кооперативи, як суб'єкти підприємницької діяльності, мають проходити процедуру державної реєстрації. Вона відбувається в районній державній адміністрації або виконавчому комітеті міської ради народних депутатів, за місцем знаходження кооперативу, в порядку, передбаченому для суб'єктів підприємницької діяльності. Державна реєстрація кооперативу здійснюється не пізніше як за 30 днів з дня подання необхідних документів. Фактично процедура збору документів і реєстрації триває кілька місяців, що негативно впливає на процес формування і діяльності кооперативу. Досвід і правова основа закордонних країн дає підставу стверджувати, що термін реєстрації можна обмежити кількома днями.

Дуже важливе значення має юридично вмотивоване створення установчих документів кооперативу, передусім Статуту, що є основним правовим документом кооперативу. Всі інші документи та нормативні акти внутрішнього користування не можуть суперечити йому. А Статут, що подає детальну регламентацію правового становища обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу, має бути розроблений у відповідності до Конституції України, та Законів України “Про сільськогосподарську кооперацію”, “Про кооперацію” та інших законодавчих актів.

Обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи є потужними потенційними інституціями регулювання аграрного ринку, що підтверджує практика США, Фінляндії, Німеччини, Франції та інших країн. Вертикально інтегровані кооперативи здатні модифікувати аграрний ринок, замінити стихійні ринкові зв'язки між ланками агропромислового і торговельного ланцюга контрактними відносинами і надати ринку класичної біполярної структури “продавець—покупець”, що, на жаль, ще відсутнє на вітчизняному ринку сільськогосподарської продукції.

Об'єднання зусиль і ресурсів виробників сільськогосподарської продукції у заготівельно-збутові кооперативи вивільнить їх від невласливих функцій із заготівлі й реалізації продукції, що сприятиме підвищенню продуктивності праці, ефективному використанню матеріальних та фінансових ресурсів, що врешті-решт забезпечить збільшення прибутковості кооперативу і його членів.

16.3. Обслуговуючий кооператив з надання механізованих послуг

Більшість фермерських господарств і господарств населення в Україні займаються виробництвом продукції рослинництва, зокрема, вирощуванням зернових, картоплі та овочів. Для відновлення попередніх кількісних і якісних показників машинно-тракторного парку, які могли би забезпечити цим категоріям господарств виконання основних технологічних операцій вирощування сільськогосподарських культур, необхідно залучити значні фінансові ресурси, які в найближчу перспективу знайти проблематично. Отже, темпи відновлення сільськогосподарської техніки за традиційними схемами є недосяжними. Очевидною постає необхідність пошуку шляхів поліпшення організації використання наявної техніки в цій сфері.

У таких економічних умовах, коли немає достатньої кількості техніки і можливості придбати її як за рахунок власних коштів, так і залучених, в окремих регіонах намагаються вирішувати проблему технічного забезпечення товаровиробників сільськогосподарської продукції завдяки створенню машинно-технологічних станцій. Вважається, що концентрація технічних засобів в одному підрозділі, належне їй обслуговування та оперативний контроль сприяють зниженню простоїв, значно збільшують виробіток, поліпшують якість робіт та організацію праці механізаторів. Але цього можна досягти лише за умови впровадження у сільськогосподарське виробництво потужної техніки і відповідних прогресивних технологій.

Реальна практика взаємовідносин між сільськогосподарськими виробниками і МТС засвідчує, що більшість останніх має незалежну від споживачів організаційно-виробничу форму. Сільськогосподарські виробники, які є потенційними споживачами цих послуг, не беруть участі ані в їх створенні, ані в їх діяльності. Спроба сформувані нові МТС лише із застосуванням зарубіжної техніки та обладнання підтвердила, що це можливо лише за суворого дотримання певних умов, зокрема:

- середньорічний виробіток техніки в складі МТС має забезпечувати нормативне річне навантаження;
- машини вірізнятимуться високою надійністю;
- створюватимуться спеціалізовані пункти для технічного сервісу;
- має бути досягнуте раціональне співвідношення між цінами на техніку і закупівлі вирощуваної сільськогосподарської продукції та їх відповідність світовим цінам;
- урожайність зернових культур — 4—5 т/га, кукурудзи на зерно — 6—7 т/га.

Відомі випадки, коли окремі МТС, які не в змозі вести ефективне виробництво в якості обслуговуючих підприємств, намагаються придбати землю або взяти її в оренду та, використовуючи техніку у власному виробництві, перетворюються на сільськогосподарські підприємства. У більшості випадків це некомпактні підприємства, земельні масиви яких розкидані по території декількох областей. У такому випадку техніка використовується переважно на оренданих землях, де площі ділянок не перевищують 1,5—3,0 тис. га, а відстань від них до МТС становить понад 50 км. При цьому відсутня необхідна інфраструктура, а техніка залучається для обробки землі вахтовим методом. Механізаторів довозять до місця роботи; при цьому зростають транспортні витрати, а механізатори витрачають до трьох годин на переїзди, що негативно відбивається на продуктивності їхньої праці.

Нині колективне використання техніки набуває особливого значення в господарській діяльності господарств населення і фермерських господарств, оскільки відсутність у них міцної матеріально-технічної бази не дозволяє власними силами виконувати весь обсяг робіт з виробництва рослинницької продукції. З іншого боку, на економічні показники використання високопродуктивної техніки і результати виробничої діяльності господарства загалом негативно впливає відсутність повного завантаження роботою у фермерських, господарствах населення та інших виробництвах сільськогосподарської продукції.

Наявна сільськогосподарська техніка у фермерів та в господарствах населення задіяна не на повну силу. Річний виробіток на машину є значно нижчим, ніж у колективних господарствах і не досягає нормативів. Надто слабо використовуються трактори. У багатьох випадках виробіток на еталонний трактор становить $\frac{1}{3}$ — $\frac{1}{2}$ до норми їх річного навантаження. На відміну від колективних господарств, де трактори задіяні протягом року рівномірніше (оранка, культивування, посів, догляд за посівами, транспортні роботи), в інших категоріях господарств вони зазвичай використовуються на оранці та культивуванні, а догляд за посівами зводиться до ручної праці.

Зернові комбайни теж недостатньо завантажені. Сезонний виробіток на комбайн нижчий від нормативного. Значним недоліком тут є малі за обсягом площі, їхня розпорошеність, що вимагає великих витрат на переїзди.

Зарубіжний досвід підтверджує доцільність використання техніки у сільськогосподарському виробництві на засадах кооперації. Наприклад, у таких провідних країнах, як Німеччина, Франція, США, Великобританія, Канада та інших від 20 до 70 % фермерських господарств охоплено різними формами кооперування для придбання,

спільного використання та обслуговування техніки. Ще в далекому минулому видатний теоретик кооперації О. Чаянов писав, що кооперація по суті своїх соціально-економічних завдань зобов'язана більш глибоко увійти в організацію засобів виробництва селянських господарств. Нині найбільш привабливим і раціональним для фермерських й господарств населення є створення локальних кооперативних машинних формувань. Беручи участь у створенні й будучи членами кооперативу, товаровиробники мають право одержувати технічні послуги за тих умов, що самі їх встановлюють.

Сервісний кооператив може розгортатися на ґрунті виробничого підрозділу тракторної бригади, ремонтної майстерні, автотранспортного підприємства, а також силами самих сільськогосподарських товаровиробників. Він може бути складовою одиницею селянської спілки кооперативів і одночасно юридичною особою з усіма належними їй правами та зобов'язаннями. У Статуті обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу повинен бути закріплений його юридичний статус.

Основними завданнями кооперативу з надання механізованих послуг є створення належних умов для підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських товаровиробників, ефективно використання засобів виробництва, зниження затрат у розрахунку на одиницю виконаних робіт. В їх функції входить своєчасне та якісне виконання необхідного обсягу спеціалізованих робіт на засадах, вигідних для господарств—учасників кооперації.

Створення кооперативів зі спільного використання техніки дає змогу раціонально розпорядитися наявними машинами, зменшити затрати ручної праці на окремих технологічних операціях, механізавши їх, оптимізувати та забезпечити виконання робіт у визначені агротехнічні терміни, що в кінцевому підсумку підвищить урожайність сільськогосподарських культур. Такий кооператив не обов'язково має бути великим, надавати послуги фермерським та господарствам населення усього адміністративного району. Значні масштаби обслуговування вважаються нераціональними, оскільки це значно збільшує витрати на переїзди, транспортування техніки та ускладнює управління нею.

Щодо оптимальності розміру виробничого кооперативу, який суттєво впливає на його господарську діяльність, О. Чаянов рекомендує брати до уваги і керуватися зміною таких витрат, які:

- зменшуються при збільшенні розмірів підприємства — амортизаційні відрахування, витрати на організацію управління;
- збільшуються при збільшенні розмірів підприємства — транспортні витрати;
- не змінюються при збільшенні розмірів підприємства — затрати на корми, витрати насіння.

Припустимо, що не всі наведені рекомендації є придатними при створенні певного обслуговуючого механізованого кооперативу. Однак, виходячи з того, що основним його завданням є підвищення рівня механізації виробничих процесів та виконання комплексу механізованих робіт саме в господарствах сільських товаровиробників, то згадані положення щодо транспортних витрат, які збільшуються при збільшенні території, на якій надаються послуги, цілком доречні й мають бути врахованими.

Одним з основних показників ефективності застосування техніки є величина прямих експлуатаційних витрат на одиницю виконаної роботи. Прямі експлуатаційні витрати на одиницю роботи при використанні тракторів складаються зі суми витрат на оплату праці, амортизаційних відрахувань, відрахувань на біжучий ремонт і технічне обслуговування засобів механізації, зайнятих у процесі, вартості використаного палива та мастильних матеріалів і витрат на зберігання техніки.

Критерієм розрахунку оптимального розміру площі, що обслуговуватиметься механізованим кооперативом, мають стати змінні витрати на її одиницю, а одним з основних критеріїв економічної оцінки ефективності використання техніки — собівартість одиниці виконаної роботи або наданої послуги. Вона є результатом сумування експлуатаційних витрат і витрат на управління виробництвом. Прямі експлуатаційні витрати коштів можна розраховувати за кожною операцією і для окремо взятого машинного агрегату або в середньому на еталонний гектар.

Основним методом визначення ефективних меж площі є метод порівняння суми собівартості еталонного гектара і витрат на переміщення техніки з рівнем ціни на виконання одного гектара еталонної оранки.

При розрахунку ціни за надані механізованим кооперативом послуги необхідно врахувати, що на розмір території, яку буде обслуговувати механізований кооператив, впливають такі чинники:

- природні умови (рельєф території, конфігурація земельних ділянок, склад угідь тощо);
- спеціалізація господарств;
- інтенсифікація виробництва;
- можливість застосування механізації виробництва;
- розміри населених пунктів і відстань між ними.

Для обчислення оптимального розміру загальної площі фермерських господарств та господарств населення, яку буде обслуговувати кооператив з надання механізованих послуг, необхідно розрахувати:

- площі посівів окремих видів сільськогосподарських культур;
- обсяг механізованих робіт в еталонних гектарах, який буде виконано в процесі виробництва;

- собівартість еталонного гектара та витрати на 1 км переїздів на транспортних роботах;
- ціну за послуги з використання сільськогосподарської техніки.

Собівартість еталонного гектара складається з експлуатаційних і накладних затрат. Прямі експлуатаційні затрати можна визначити за формулою:

$$\Sigma Z = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5,$$

де C_1 — оплата праці обслуговуючого персоналу, грн/га; C_2 — вартість витрачених паливно-мастильних матеріалів, грн; C_3 — амортизаційні відрахування, грн; C_4 — відрахування на поточний ремонт та обслуговування, грн; C_5 — інші витрати, грн.

Оплату праці визначають за формулою:

$$C_1 = m_1 \cdot P_1,$$

де m_1 — чисельність робітників, які обслуговують агрегат, за кожною окремою кваліфікацією, осіб; P_1 — оплата праці за норму виробітку, грн.

Вартість витрачених паливно-мастильних матеріалів можна розрахувати за формулою:

$$C_2 = C_k Q + 12 \% (C_k Q) / 100,$$

де C_k — ціна 1 кг палива, грн; Q — витрати пального на 1 еталонний гектар, ткм, кг; 12 % ($C_k Q$) — вартість мастильних матеріалів, грн.

Відрахування на амортизацію визначають за формулою:

$$C_3 = B \cdot a_n / 100,$$

де B — балансова вартість трактора, грн; a_n — норма амортизаційних відрахувань трактора (приймаємо — 15 %).

Витрати коштів на біжучий ремонт і технічне обслуговування можна розрахувати за формулою:

$$C_4 = B \cdot a_{ni} / 100,$$

де B — балансова вартість трактора, грн; a_{ni} — частка відрахувань на біжучий ремонт і технічне обслуговування трактора (приймаємо — 9,1 %).

Річні витрати на зберігання техніки під навісами приймаємо згідно з нормами.

Використавши нормативні дані, розраховуємо складові собівартості еталонного гектара, а відтак — і загальну суму. Вона може бути попередньою ціною оплати за виконані механізовані послуги кооперативу для його власників. Однак, виходячи із суті ціноутворення, в кооперативі важливо передбачити певну страхову надбавку, щоби

перекрити непередбачені витрати кооперативу, і досить низьку ціну, щоби вона залишалася привабливою для сільськогосподарських виробників.

Надбавки мають охоплювати певну частину доходу, яка розподіляється відповідно: на розвиток кооперативу, щоби забезпечити його конкурентоспроможність та серед його членів — як дохід. Остаточна ціна за еталонний гектар містить у собі попередню ціну і надбавку. Останню доцільно прийняти у розмірі 40 % від попередньої. Тоді остаточна ціна за еталонний гектар наданих механізованих послуг сільськогосподарським товаровиробникам становитиме суму попередньої ціни і надбавки.

Оскільки послуги надаватимуться на певній території, то витрати на використання техніки будуть зростати у зв'язку з непродуктивними переїздами до місця виконання робіт. Ці витрати зростатимуть пропорційно віддаленості місця виконання роботи від місця базування техніки кооперативу. Використовуючи нормативи витрат пального, оплати праці, амортизаційні відрахування та інші, необхідно визначити витрати на один кілометр непродуктивних переїздів.

Для визначення критичної відстані, на якій може надавати механізовані послуги кооператив, скористаємося графічно-математичним методом (рис. 16.4)

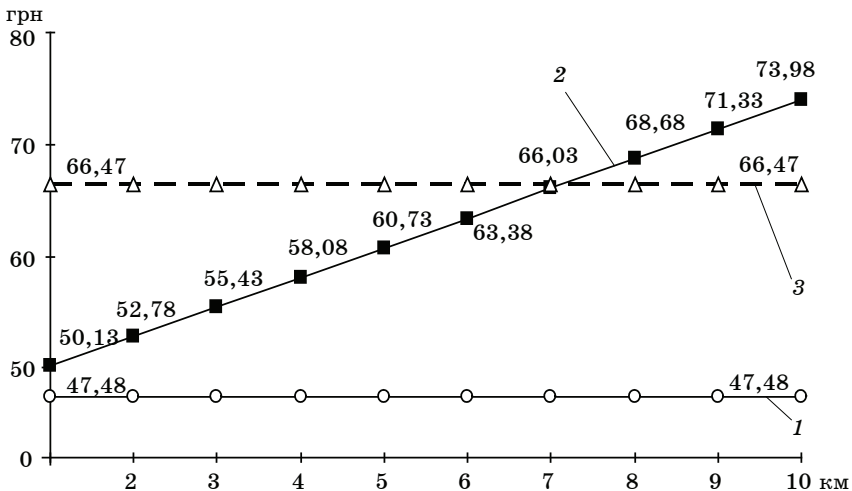


Рис. 16.4. Визначення критичної відстані, на якій надання механізованих послуг є беззбиткове: 1 — собівартість наданих послуг; 2 — собівартість наданих послуг на відстані; 3 — ціна наданих послуг.

Використавши вихідні дані, одержимо точку перетину прямої суми собівартості еталонного гектара і витрат на переїзди з прямою ціни кооперативу за надання послуг. Це буде критичний рівень відстані, на якій може надавати послуги кооператив. У нашому випадку він становить 7,5 км. Таким чином, загальна територія, на якій кооператив може надавати механізовані послуги, — 3533 га. Територія адміністративного району є досить масштабною і тому варто створювати локальні кооперативи.

Отже, світовий досвід та умови, що склалися в аграрному секторі економіки України в результаті трансформації колективних сільськогосподарських підприємств, засвідчують необхідність створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів для надання механізованих послуг фермерам і господарствам населення.

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке посередницькі структури на ринку сільськогосподарської продукції, яка їх роль?*
2. *За якими позитивними чинниками сільськогосподарські товаровиробники обирають посередників?*
3. *Які негативні риси притаманні посередникам?*
4. *Які важливі функції виконують приймально-заготівельні пункти сільськогосподарської продукції?*
5. *У чому переваги створення заготівельно-збутових кооперативів?*
6. *На яких засадах відбувається формування заготівельно-збутових кооперативів?*
7. *Які характерні риси притаманні сільськогосподарському обслуговуючому кооперативу?*
8. *Які етапи створення заготівельно-збутового кооперативу Вам відомі? Розкрийте їх суть.*
9. *Яким чином забезпечується мотивація спільного використання сільськогосподарської техніки?*
10. *Які особливості ціноутворення в обслуговуючих кооперативах?*
11. *Яку інформацію доцільно використати при розробленні моделі заготівельно-збутового кооперативу?*
12. *Для чого створюють обслуговуючий кооператив з надання механізованих послуг?*
13. *Які чинники враховують при визначенні території діяльності кооперативу?*

14. *Які змінні витрати рекомендує використати О. Чаянов при визначенні розміру кооперативу?*
15. *Що покладено в основу визначення критичної відстані, на якій може надавати механізовані послуги кооператив?*

Тема 17

СТВОРЕННЯ ЛОКАЛЬНОГО ОПТОВОГО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА КООПЕРАТИВНИХ ЗАСАДАХ

17.1. Функції та організаційна структура оптового ринку

17.2. Обґрунтування місця розташування оптового ринку

17.3. Формування інформаційної служби оптового ринку

17.1. Функції та організаційна структура оптового ринку

У ринкових умовах кожен виробник сільськогосподарської продукції стає рівноправним учасником аграрного бізнесу як підприємець. Підґрунтям для його ініціативної підприємницької діяльності є нормативно-правові акти чинного законодавства України, зокрема Господарський кодекс України, який передбачає:

- вільний вибір виду діяльності;
- залучення на добровільних засадах свого майна і коштів фізичних та юридичних осіб для здійснення підприємницької діяльності;
- самостійне формування програми діяльності;
- можливість наймання працівників;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати обов'язкових платежів, згідно з чинним законодавством;
- вільний вибір каналу просування продукції до споживача.

Сільськогосподарські товаровиробники як учасники агробізнесу, де окремі галузі тісно пов'язані між собою, визначають рівень розвитку галузей виробництва засобів виробництва, а також організаційно-правових структур з перероблення продукції та задають основ-

ні параметри формування і функціонування інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції.

Серед принципів підприємницької діяльності особливе місце посідає вільний вибір способу й каналу просування продукції до споживача. Це означає, що кожний виробник сільськогосподарської продукції, як і кожний її покупець, може незалежно обирати вигідний та прийнятний для нього спосіб і елемент інфраструктури, за допомогою якого здійснюватиметься реалізація продукції. Цей процес можна і звести до звичайної контактної операції “товар—гроші” між виробниками сільськогосподарської продукції й споживачами за умови збуту продукції безпосередньо, а можна розглядати як явище на ринку сільськогосподарської продукції, в процесі якого відбувається розподіл і збут продукції через багатоканальну систему, адаптовану до оптового ринку. В будь-якому випадку основними критеріями, що визначатимуть дії виробників, мають стати *оптимальне співвідношення між якістю продукції та рівнем ціни, надійність партнерів та зручна форма оплати за продукцію*.

Трансформаційні процеси, що відбулися в аграрній сфері, спричинили значну диференціацію виробників за розмірами угідь, формою власності та рівнем забезпеченості матеріально-технічними ресурсами, що зумовило суттєві відмінності в обсягах виробництва сільськогосподарської продукції, а відтак й різні обсяги та форми її реалізації. Внаслідок цього реалізація продукції сільськогосподарських підприємств у багатьох випадках характеризується неупорядкованою і нестабільною динамікою обсягів за окремими каналами

На ринку сільськогосподарської продукції відсутні тривалі й стабільні зв'язки між її виробниками і споживачами. Існуючі канали реалізації продукції сільського господарства не створюють співвідносної структури рівності попиту і пропозиції та визначення узгоджених ринкових цін як надійного джерела формування сталого доходу для її виробників. Одночасно більшість виробників не мають достатніх навичок у пошуку вигідних каналів збуту своєї продукції, а мережа посередницьких структур, що забезпечує прозорість, надійність і порядність у відносинах із товаровиробниками, поки що відсутня.

Отже, всі суб'єктивні негативи, що супроводжують реалізацію продукції сільськогосподарськими товаровиробниками, — а це заниження якості продукції, її обсягів, ціни при закупівлі, диктування умов оплати, вимагання давальницьких засад співпраці тощо, — які мали і мають місце у відносинах між сільськогосподарськими підприємствами, посередницькими структурами, підприємствами з перероблення сільськогосподарської продукції та іншими каналами реалізації, спричинили певний спад виробництва основних видів

продукції та зумовили його переміщення у сектор господарств населення, що стало, по суті, основним виробником картоплі, овочів, молока та інших видів продукції.

Господарства населення в ринкових умовах набули повноправної чинності господарювання. Вони є не лише основою матеріального добробуту селянина, а й до певної міри товарним господарством. Грошові доходи від реалізації продукції перетворилися на основні у багатьох господарствах населення. Тому вони налаштовані не скорочувати обсяги виробництва та реалізації продукції, а підвищувати рівень товарності.

Однак на рівень товарності продукції у господарствах населення негативний вплив має низка чинників, серед яких найсуттєвішими є: обмежена доступність до ринків збуту; відсутність відповідної інформації щодо попиту і пропозиції та ціни на окремі види продукції; слабка забезпеченість транспортними засобами; відсутність пунктів заготівлі, складських приміщень, сховищ тощо.

Частина продукції, що виробляється у господарствах населення, набуває товарної форми, але продаж її дрібними партіями переробним підприємствам чи реалізація оптовикам пов'язані також із складнощами організаційного і фінансово-економічного характеру. Обставини, в яких опинилися господарства населення, та й невеликі фермерські господарства, потребують співпраці зі споживачами сільськогосподарської продукції на умовах еквівалентності та взаємовигідного обміну. Така співпраця має забезпечити надійність обміну, зменшення трансакційних витрат виробників і одержання заслуженої винагороди. Тому нині в Україні доцільно розвивати стабільну інфраструктуру ринку сільськогосподарської продукції, покликану забезпечити прозору систему вільного просування продукції, знизити цінові ризики за допомогою формування реальних цін і тим самим сприяти збільшенню доходів аграрних підприємств усіх організаційно-правових структур і форм власності.

У структурі каналів реалізації сільськогосподарської продукції останнім часом з'явилися нові елементи інфраструктури — **оптові продовольчі ринки**, метою яких є поліпшення умов і прискорення просування продукції фермерських господарств та господарств населення до роздрібної торгівлі й зменшення тіньового сектору товаро-просування. На таку торговельну мережу покладається завдання щодо забезпечення динамічної рівноваги сукупного попиту і пропозиції, організації господарських зв'язків, створення раціональної системи товаропросування.

Оптові ринки сільськогосподарської продукції — це структуризовані організаційно-правові форми, основним завданням яких є формування оптових партій сільськогосподарської продукції до реаліза-

ції. На відміну від інших об'єктів інфраструктури, оптовий ринок на засадах взаємодії й співпраці залучає фізичних та юридичних осіб різних організаційно-правових форм: сільських товаровиробників, посередників, підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, мережу торгових ринків, підприємства роздрібної торгівлі тощо, діяльність яких спрямована на задоволення інтересів кожного.

Але оптові ринки, що набули статусу регіональних, поки що розглядаються не як суб'єкти купівлі-продажу сільськогосподарської продукції й можливого промислового перероблення її частини, а лише як місце зустрічі продавців і покупців для вирішення своїх проблем (рис. 17.1).



Рис. 17.1. Структура регіонального ринку сільськогосподарської продукції

Великі оптові ринки, розташовані зазвичай в обласних центрах, мають суттєве значення для забезпечення населення регіону продукцією власного виробництва і надають можливість реалізувати товари, завезені з інших регіонів. Вони стимулюють поліпшення якості сільськогосподарської продукції, запроваджуючи її сортування і пакування, створюють умови простого і дешевого моніторингу попиту й пропозиції, забезпечують рівноправний та спрощений доступ виробників до можливого і близького контакту зі споживачами та розширення робочих місць.

Система регіональних оптових ринків має опиратись на розвинуту в сільській місцевості мережу *оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах*, де виробляється сільськогосподарська продукція й формуються первинні ланки її заготівлі, збуту та просування до торгової мережі регіональних і національних ринків. Їх створення зумовлене багатогалузевим характером діяльності сільськогосподарських підприємств і організацій регіону, різноманітними формами їхньої власності, масштабністю виробництва та високою розосередженістю на території, а також необхідністю наближення споживачів сільськогосподарської продукції до її виробників.

Локальні оптові ринки як інфраструктурні елементи ринку сільськогосподарської продукції мають стати у сільській місцевості значальною базою запровадження ефективної співпраці виробників і споживачів та засад вільного, прозорого ціноутворення на ґрунті ринкового механізму, складовими якого є попит й пропозиція, ціна та конкуренція. Їх діяльність сприятиме вирішенню проблеми відповідності стандартів та сертифікації якості продукції європейським і світовим нормам, усуненню перешкод у просуванні сільськогосподарської продукції на загальнонаціональному ринку та виходу на зовнішній.

Створення організаційно-правової форми оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах відбувається в рамках чинного законодавства. Вони можуть формуватися на території підприємств будь-якої форми власності, фермерських господарств, закупівельних організацій тощо, які володіють виробничою базою, придатною для зберігання продукції та її купівлі-продажу, і дають на це згоду. Запровадження оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах має відбуватися без додаткових капітальних вкладень. Організаційно-функціональна структура такої організації схематично зображена на рис. 17.2.

Діяльність локальних заготівельно-збутових кооперативів регламентується Статутом і положеннями про оптову торгівлю та іншими нормативними документами. Держава не повинна втручатись у функ-

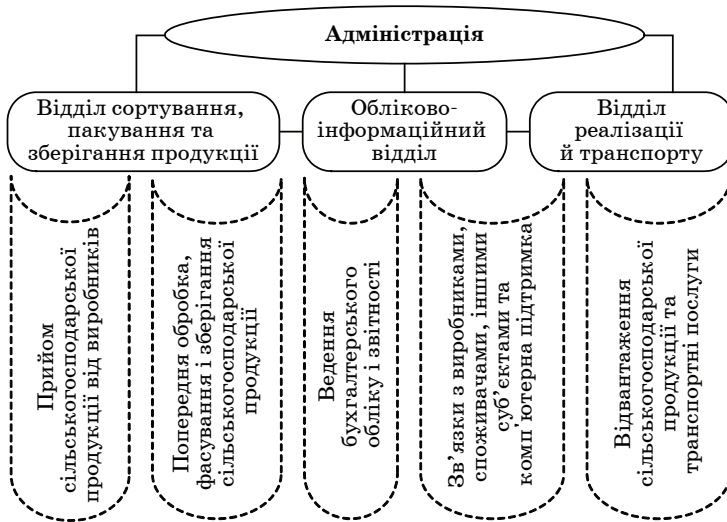


Рис. 17.2. Організаційно-функціональна структура оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах

ціонування зазначених підприємств. Підставою для їх організації є рішення засновників, в основу якого покладено раціональне поєднання місця виробництва й концентрації продажу сільськогосподарської продукції та доцільний напрям і мінімізація транзакційних витрат на її просування з урахуванням рівномірного забезпечення продовольчими товарами населення міст і сіл.

Оптові ринки сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах, що забезпечені в повному обсязі засобами для здійснення купівлі-продажу, мали би функціонувати як стаціонарні. Їх завданням є:

- організація продажу продукції відповідно до встановлених правил торгівлі;
- дотримання вимог якості продукції й відповідного асортименту;
- дослідження та маркетинговий аналіз ринків збуту;
- формування замовлень на сільськогосподарську продукцію із виробниками та укладення відповідних угод;
- формування великих партій та їх реалізація споживачам;
- запровадження взаємовигідних цін з урахуванням попиту і пропозицій та кон'юнктурних міркувань, залагодження протистояння інтересів товаровиробників певного виду продукції й даного регіону;

— прозорість товарно-грошових відносин та доступність до ринкової інформації всіх суб'єктів цього ринку.

Провідними принципами організації оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах мають бути:

- рівномірне розосередження в регіоні з урахуванням природних умов і комунікацій;
- дотримання раціональних розмірів, надходження відповідного обсягу та асортименту продукції;
- доступність споживачів до купівлі-продажу продукції;
- оптимальна забезпеченість потреб виробників;
- врахування потужності сировинної зони відповідно до наявних підприємств з перероблення сільськогосподарської продукції;
- природне тяжіння сільськогосподарських виробників до певного населеного пункту, з урахуванням його соціально-економічного розвитку та наявної транспортної мережі.

Принцип рівномірності розосередження зводиться до територіального розміщення оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах. Його формат має відповідати рівню концентрації окремих видів продукції у сировинній зоні з урахуванням розвитку внутрішньовидової конкуренції між сільськогосподарськими товаровиробниками.

Формат оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах характеризується сукупністю організаційних і технологічних ознак: місцем розташування, наявністю складів, тари, місця зважування продукції, спеціалізацією, розміром торговельної й сировинної площі, характером обслуговування тощо. Такий підхід максимально сприяє не лише виробництву однотипної продукції, а й збільшенню кількості потенційних покупців і врахуванню їх потреб за окремим асортиментом продукції. Місце розташування оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах треба обирати ретельно і зважено. Це забезпечує тривалу конкурентну діяльність стосовно інших суб'єктів ринку. Такі ринки створюються у місцях, де зручно зустрічатися покупцям і продавцям.

Так, у с. Артасів Жовківського району Львівської області впродовж періоду збирання картоплі та овочевої продукції функціонує стихійний оптовий ринок сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах. Уже кілька років поспіль з навколишньої території у межах до 10 км сільськогосподарські товаровиробники (фермерські й господарства населення) власним транспортом завозять продукцію у визначене місце біля господарських будівель місцевого фермера. Місце розташування стихійного оптового ринку зумовлене наявністю високотоннажної ваги, яку надає їй власник для користування сільським товаровиробникам безкоштовно.

Невеликі партії сільськогосподарської продукції з ринку вивозяться малотоннажними автомобілями для потреб санаторіїв, закладів громадського харчування та з метою подальшої роздрібною реалізації. Формуються також великі партії окремих видів сільськогосподарської продукції для постачання на оптовий регіональний ринок Шувар та в інші регіони України. Зокрема сільськогосподарська продукція таких видів, як капуста, морква, картопля вивозиться в Одеську, Миколаївську, Закарпатську, Вінницьку та інші області.

Забагаторічну співпрацю налагодилися контакти споживачів з інших регіонів з місцевими товаровиробниками, здійснюються узгоджувальні домовленості в часі щодо формування великих партій сільськогосподарської продукції та їх вивезення. Ціна на продукцію визначається на рівні ринкової відповідно до її якості, а розрахунки здійснюються готівкою. Можливі відхилення від ринкової ціни за взаємною згодою сторін, особливо у період, коли пропозиція значно переважає попит. Упродовж періоду торгів щорічний загальний обсяг різноманітної продукції, що реалізується на стихійному локальному ринку, сягає понад 6 тис. т. Суттєвим недоліком діяльності такого ринку є щоденне очікування покупців власниками господарств населення, які мають незначні обсяги продукції до реалізації.

17.2. Обґрунтування місця розташування оптового ринку

Місцем розташування оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах є обрана точка окремого регіону з відповідними сприятливими умовами для облаштування і здійснення торговельних операцій. Регіон його функціонування визначається параметрами частини певної території, а його масштаби зумовлюються достатньою постачальницько-реалізаційною можливістю сільськогосподарських товаровиробників і перспективами розвитку. Опанування локальними ринками території залежить від природних умов та комунікаційного забезпечення.

Створення оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах на території кожного регіону має узгоджуватись з доступністю налагодження його прямих зв'язків із виробниками сільськогосподарської продукції та споживачами. Обираючи місце розташування ринку, необхідно врахувати наявність і стан навколишньої дорожньої мережі. Перевагу надають тим місцям, що розміщені на магістральних шляхах або на незначній відстані від них, де є можливість використання всіх наявних видів транспорту

виробників. Необхідно також враховувати транспортні витрати, які понесуть виробники, доправляючи продукцію на ринок, і витрати на транспортування продукції споживачам.

З позиції виробників і споживачів транспортні витрати можна поділити на дві групи:

- витрати, пов'язані з доставкою продукції на ринок (це витрати сільськогосподарських товаровиробників);
- витрати, пов'язані з доставкою продукції споживачам.

Розмір транспортних витрат може суттєво змінюватися залежно від місця розташування ринку на обслуговуваній території. Розміщення ринку на периферії сировинної зони нераціональне, оскільки транспортні витрати зустрічних перевезень сільськогосподарської продукції виробниками на ринок призведуть до збільшення сукупних транспортних витрат (рис. 17.3) і раціональне, якщо унеможливує одностороннє постачання продукції на ринок від виробників при зменшенні сукупних транспортних витрат на вивезення продукції споживачам.

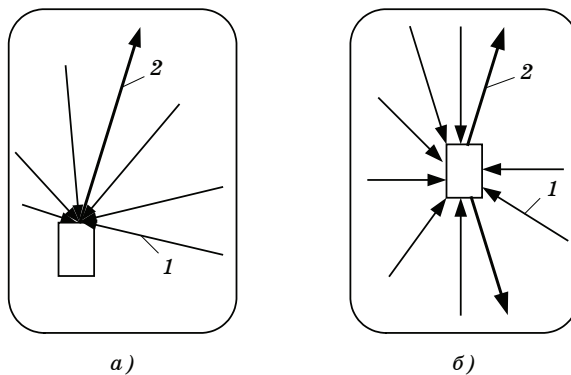


Рис. 17.3. Розміщення центру оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах: *а* — нераціональне; *б* — раціональне. Потоки продукції: *1* — товаровиробників; *2* — споживачам

Транспортні витрати виробників на доставку сільськогосподарської продукції на оптові ринки можуть слугувати підставою для визначення території ринку. Критичну відстань, на яку доцільно довозити продукцію, можна розрахувати за допомогою графічно-математичного методу (рис. 17.4).

Використаємо вихідні дані за умов, наприклад, що ціна картоплі на оптовому ринку — 90 грн/ц, собівартість виробництва 1 ц — 75 грн

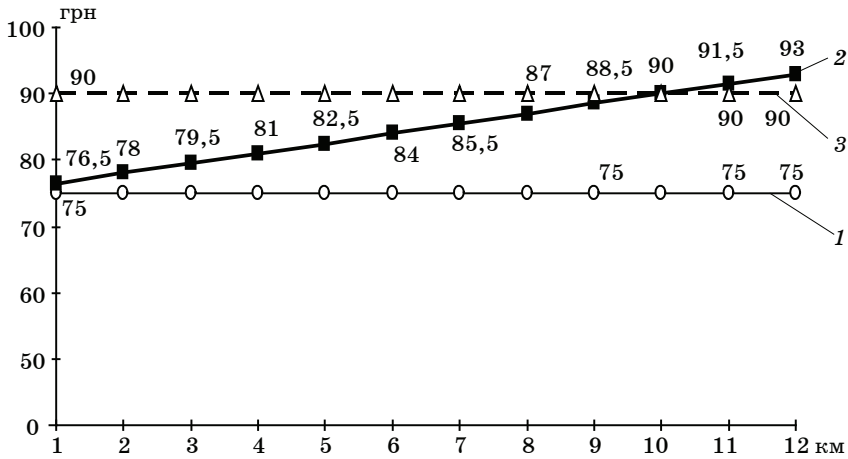


Рис. 17.4. Визначення критичної відстані на доступність постачання продукції на локальний оптовий ринок товаровиробниками: 1 — собівартість продукції; 2 — сумарні витрати на виробництво і транспортування; 3 — оптова ціна продукції на локальному ринку

та витрати на транспортування одного центнера до ринку — 1,5 грн на кілометр. Одержимо точку перетину прямих суми сукупних витрат на виробництво і реалізацію й оптової ціни, що відобразатиме для виробника рівень беззбитковості виробництва, і реалізації цієї продукції. Це буде критична відстань, на яку сільськогосподарський виробник може доставляти свою продукцію, що забезпечить йому прибутковість. Отже, *сумарні витрати на виробництво і транспортування продукції не мають перевищувати рівень оптової ціни на одиницю продукції*.

Виходячи з територіальної доступності виробників до місця розташування оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах, усю територію можна поділити на чотири зони:

- зона недоступності — територія, де собівартість і транспортні витрати виробників на одиницю продукції перевищують ринкову ціну;
- зона ризику — територія, де собівартість і транспортні витрати виробників на одиницю продукції будуть рівними або вищими за ринкову ціну;
- зона сприятливості — територія, де собівартість і транспортні витрати виробників на одиницю продукції будуть нижчими за ринкову ціну;

— зона надійності — територія, де собівартість і транспортні витрати виробників на одиницю продукції будуть значно нижчими за ринкову ціну (рис. 17.5).

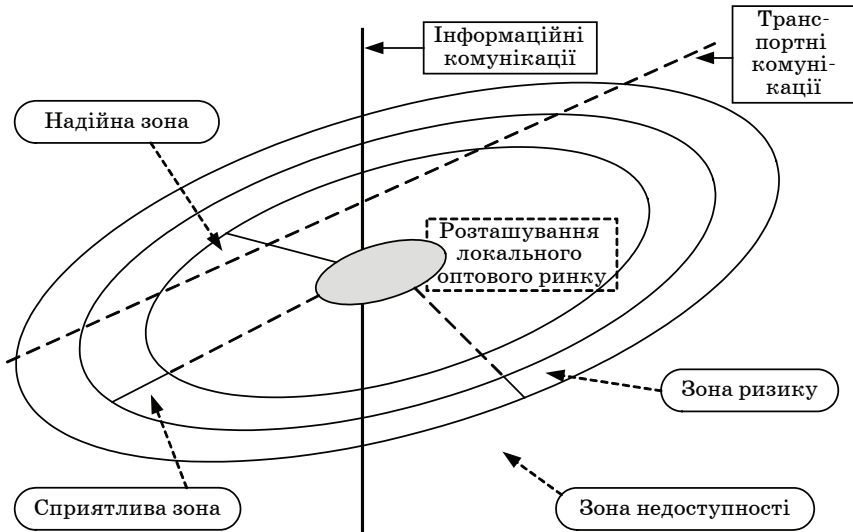


Рис. 17.5. Версії зон постачання продукції сільськогосподарськими виробниками на оптовий ринок сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах

Формат кожного окремого оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах не може слугувати взірцем і бути обраним для всіх варіантів їх організації на регіональному рівні, оскільки не враховує реальної кількості населення й домогосподарств, що знаходяться у межах його діяльності, та забезпеченості транспортом виробників і споживачів. Використання певного формату як зразка також ускладнюється природними умовами окремої території, оскільки передгірська чи гірська зона істотно відрізняються від території зон полісся чи лісостепу як комунікаціями, так і за кількістю населення. Визначаючи місце розташування локального оптового ринку, необхідно врахувати сировинну зону сільськогосподарської продукції, наявність підприємств з її перероблення тощо.

Оптові ринки сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах мають створюватися шляхом добровільного об'єднання господарств населення та інших організаційно-правових структур, що

є виробниками сільськогосподарської продукції, на ґрунті договірних відносин. Виробники зберігають свою господарську самостійність та юридичну відокремленість. Вибір взаємовідносин зумовлюється здатністю кожного виробника до маневру, що дає шанс ефективніше здійснювати кожному господарську діяльність.

Адміністрація ринку на кооперативних засадах може формуватися з числа фермерів, приватних підприємців або навіть керівників сільськогосподарських підприємств, діяльність яких відбувається на даній території й вони є учасниками ринку. Прерогативу в цьому процесі мають особи, які надали місце під розташування ринку.

Економічні відносини між виробниками і адміністрацією мають відбуватися згідно з попередньо узгодженими договорами, де чітко обумовлені всі організаційно-економічні питання щодо термінів, умов та черговості постачання продукції виробниками, її якості, обсягів, асортименту тощо, а встановлення цін відбувається на основі ринкових, що склалися на певний момент.

Для успішного функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах його адміністрація зобов'язана здійснювати моніторинг ринкових цін, рівня попиту і пропозиції на окремі види продукції, визначати канали реалізації та впорядковувати збутову діяльність, передбачати розрахункові схеми. На нашу думку, в договорах мають бути чітко обумовлені питання розподілу кінцевих економічних результатів діяльності суб'єктів локального ринку з оптимальним поєднанням їх інтересів. Аналогічні договори укладаються адміністрацією ринків зі споживачами сільськогосподарської продукції.

Для сільськогосподарських виробників ефективність функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах мала б означати забезпечення гарантованого збуту їх продукції, узгодження взаємоприйняттого рівня збутових цін, а для інших суб'єктів — споживачів, з якими укладаються угоди, — гарантоване постачання у визначений термін необхідної кількості продукції (це особливо важливо для забезпечення сировиною переробних підприємств).

Модель організації та механізму взаємовідносин на оптовому ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах подано на схемі (рис. 17.6).

Раціональна організація та оптимальне поєднання діяльності виробників і оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах може забезпечити реалізацію всієї продукції, а умовне встановлення і закріплення за ними зон дасть змогу зберігати частину продукції в місцях виробництва і одержувати її в міру необхідності.

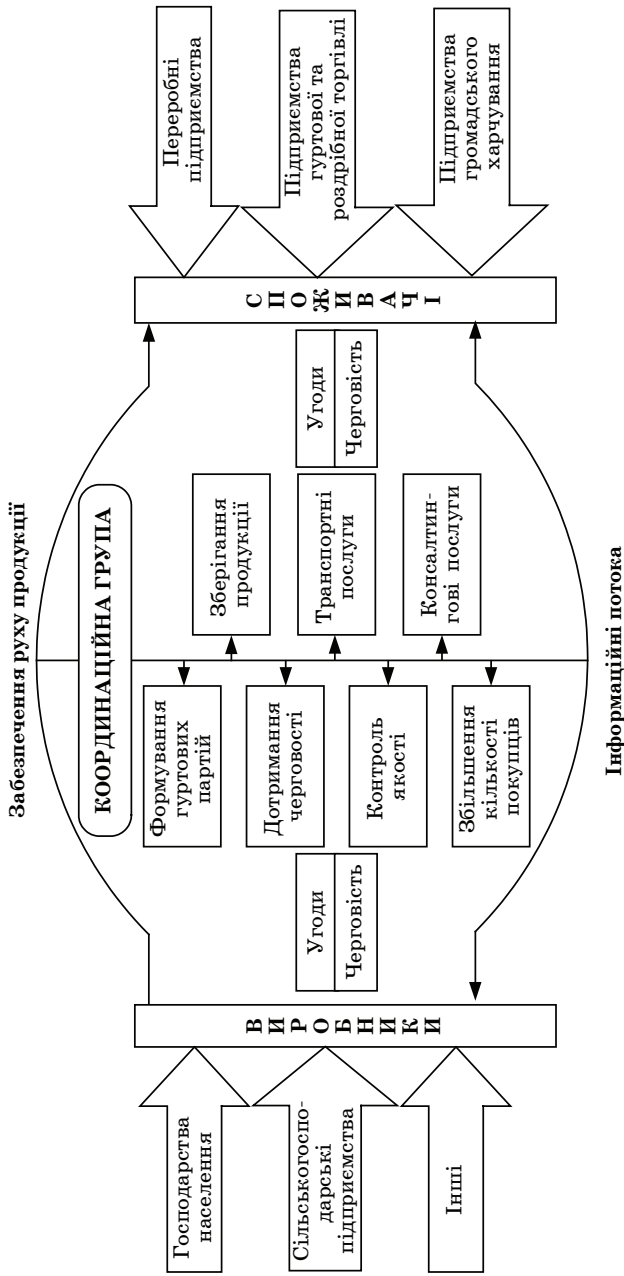


Рис. 17.6. Організація та механізм взаємовідносин оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах

Умови, що сприятимуть успішному функціонуванню оптових ринків на кооперативних засадах, є такі:

- приміщення для складування продукції та її оброблення використовуються суто за призначенням;
- великі партії продукції формуються згідно зі замовленнями споживачів;
- витрати з доставки продукції на оптовий ринок несуть виробники;
- ціна на всі види продукції оптового локального ринку встановлюється на рівні ринкової;
- функціонування локального ринку є безприбутковим;
- комісійний збір спрямовується на утримання складських приміщень та покриття витрат з організації робіт на локальному ринку.

Усі операції, пов'язані з формуванням великих партій та реалізацією продукції, мали би здійснювати, за певну винагороду наймані особи — мешканці населеного пункту, де розміщений оптовий ринок. Вони мали би забезпечити створення належних організаційних умов для проведення оптових зручних торгів за участі споживачів та товаровиробників сільськогосподарської продукції.

Адміністрація оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах має володіти ринковою ситуацією стосовно цін і запитів споживачів, які можуть бути партнерами оптового ринку, здійснювати контроль за якістю поставленої виробниками продукції та дотриманням правил торгівлі. Деяким сільськогосподарським виробникам на їх замовлення можуть надаватися транспортні послуги та торгова техніка для здійснення навантажувально-розвантажувальних операцій.

Модель зв'язків, що формуються на оптових ринках сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах, відображає взаємозалежну систему відносин, націлену на задоволення однаковою мірою інтересів сільськогосподарських товаровиробників, споживачів і працівників ринку (рис. 17.7). Адміністрація повинна забезпечити рівноправність усіх товаровиробників та споживачів, їх мінімальний ризик, доступність кожного із учасників до інформації щодо ціни і якості продукції.

У процесі становлення організаційно-економічного механізму функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах важливим є пошук узгодження економічних інтересів виробників і споживачів шляхом урегулювання цінової політики. В окремих ситуаціях можливе відхилення від ринкової ціни. Згідно з домовленостями та угодами між адміністрацією ринку, виробниками та споживачами на деякі види продукції допускається

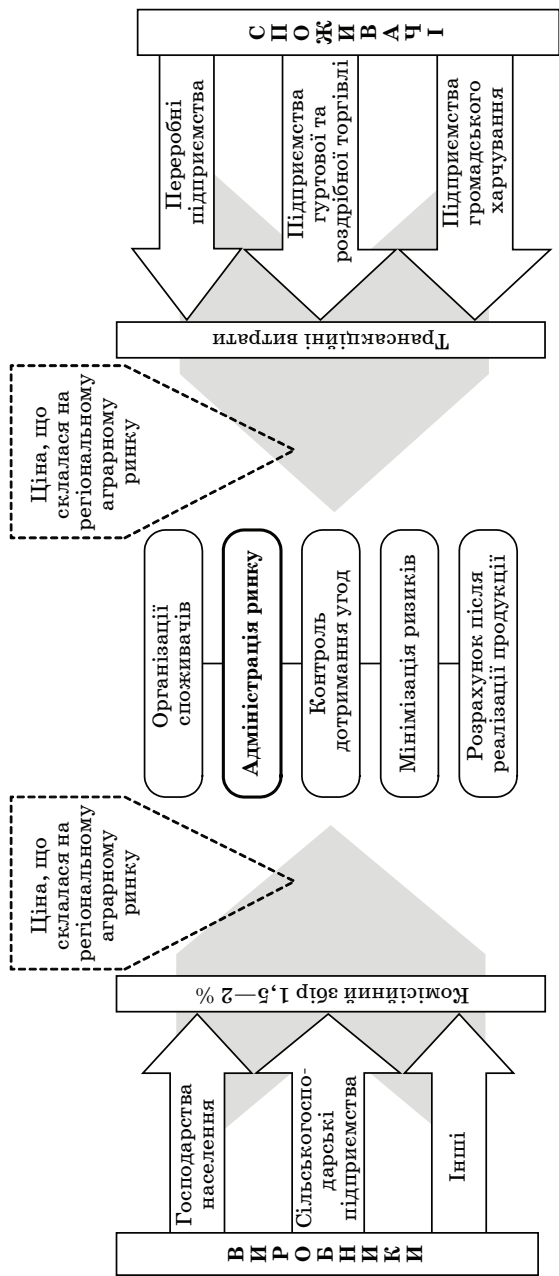


Рис. 17.7. Економічний механізм взаємовідносин на оптових ринках сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах

формування ціни на перспективу, як сталої, на основі ринкової ціни в певний момент. Варіант можливого розв'язання зазначеного питання може змінюватися в достатньо широкому діапазоні: від встановлених за домовленостями та нижчих щодо цін конкурентів на ринку сільськогосподарської продукції, а також із урахуванням обсягів реалізованої продукції та понесених оптовими ринками сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах витрат, пов'язаних з організацією заготівлі й реалізації продукції.

Загалом у договорах доцільно передбачити й захистити інтереси кожного з партнерів оптових ринків та виробити юридично-правові наслідки відповідальності за невиконання або неповне виконання умов співпраці.

У будь-якому випадку оплата за продукцію, поставлену сільськогосподарськими товаровиробниками на оптовий ринок сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах, відбувається лише після її продажу за готівку споживачам. Адміністрація оптового локального ринку має забезпечити розрахунки із сільськогосподарськими товаровиробниками в день реалізації їхньої продукції, реквізувавши не більше ніж 1,5—2,0 % від виручки кожного виробника (кошти, сплачені за послуги оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах та на оплату його працівникам).

Оптові ринки мають стати не лише елементом інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції, а й первинною ланкою і організаційно-технологічною одиницею економіки держави. *На регіональному рівні оптові ринки сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах можуть перерости в аграрні центри, де покупці й продавці зможуть купити чи продати продукцію, провести розрахунки та одержати кредит, отримати вичерпну інформацію щодо цін, попиту та пропозиції на продукцію.*

Проте формування мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах на регіональному і локальному рівнях супроводиться низкою проблем, а саме:

- відсутністю необхідного законодавчого і нормативно-правового регулювання;
- відсутністю готових управлінських рішень, а також певних матеріальних і людських ресурсів;
- недостатньою увагою до цієї проблеми з боку всіх гілок влади.

Оптові ринки мають працювати на громадських засадах, мати статус неприбуткових, але їх створення потребує державної підтримки, зокрема у забезпеченні нормативно-правовою базою. Потрібно прийняти законодавчі акти в Україні, які б регламентували певні функції ринку, що не регулюються ринковим середовищем, наприклад, недопущення монопольної ціни на імпортні фрукти.

Таким чином, формування оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах на регіональному та локальному рівнях, як елементів інфраструктури, є доцільним. Для сільськогосподарських виробників ефективне функціонування оптових ринків на кооперативних засадах гарантувало збут їхньої продукції та узгодження взаємоприйняттого рівня збутових цін, а для інших суб'єктів — споживачів, з якими укладаються угоди, — постачання у визначений термін певного обсягу продукції відповідного асортименту і якості.

17.3. Формування інформаційної служби оптового ринку

Існує багато різноманітних способів надання допомоги сільським товаровиробникам, але особливе значення має інформація. Вона вкрай необхідна керівникам сільськогосподарських підприємств, фермерам та власникам господарств населення, щоби приймати рішення, які забезпечували б оптимальним способом мотивацію до праці й досягнення кращих результатів господарської діяльності та поставленої мети. Виробники можуть її одержати у вигляді послуг від інших організаційних структур, зокрема інфраструктури ринку.

Інформаційно-організаційна підсистема є складовою ринкової інфраструктури і охоплює елементи, які сприяють просуванню продукції на ринку. До них належать торгові дома й палати, біржі, оптово-роздрібні організації, аукціони, виставки, брокерські контори, маркетингові, консалтингові, юридичні та аудиторські компанії, підприємства оперативного зв'язку, рекламні фірми тощо. Вони покликані створити належний інформаційний простір та умови для ефективного функціонування ринку сільськогосподарської продукції і забезпечити стабільну та прибуткову роботу безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції внаслідок зниження підприємницького ризику. Формуючи інформаційну базу, елементи інфраструктури також створюють умови для переходу підприємств АПК на якісно вищий організаційний рівень розвитку.

Успішна робота інформаційно-організаційної підсистеми усуває невизначеність на ринку сільськогосподарської продукції, яка в багатьох випадках зумовлена складністю та обмеженістю можливостей отримання певної інформації. Вона створює умови для результативної діяльності сільських виробників та окремих елементів інфраструктури, що забезпечують просування продукції до споживача.

Спрощується також зворотний процес, оскільки внутрішнє серцевище на стадії виробництва та атмосфера підприємств — виробни-

ків сільськогосподарської продукції залишаються недоступними для зацікавлених осіб, що перебувають за її межами. **Виникає необхідність створення джерел інформації як у внутрішньому середовищі виробників, так і в зовнішній сфері споживачів, між якими повинні бути узгоджені дії й які мають функціонувати скоординовано.** За таких умов можна мінімізувати матеріально-грошові витрати і втрати продукції виробниками та споживачами в процесі обміну. Підприємства-виробники, а також ті підприємства, що реалізують сільськогосподарську продукцію і готові виділити на цей процес незначні матеріально-грошові кошти і час при збереженні якості та обсягів продукції, отримують відчутні конкурентні переваги.

Використання даних інформаційних систем на стадії обміну забезпечує виробникам сільськогосподарської продукції інформацію щодо:

- поведінки споживачів при зміні асортименту продукції та ціни на неї;
- споживацьких пріоритетів;
- рівня витрат упродовж просування продукції;
- володіння станом власного бізнесу.

Інформаційне забезпечення — це доведення до сільськогосподарських товаровиробників певних знань з аграрного виробництва, менеджменту, маркетингу і комерції для здійснення ними виробничо-фінансової діяльності. Воно передбачає:

- створення бази даних товаровиробників певного регіону;
- виявлення інформаційної потреби для різних груп товаровиробників;
- відпрацювання системи взаємодії на рівні виробників, споживачів;
- організацію інформаційних потоків сільськогосподарської продукції і ресурсів для сільського господарства;
- формування регіональної мережі збору й аналізу ринкової інформації;
- організацію збору, обробки та розповсюдження інформації на локальному рівні.

Вміння управляти власними інформаційними потоками за допомогою відповідних апаратно-програмних комплексів, технології та кадрів, перетворюється нині на основний актив злагодженої діяльності виробників продукції й підприємств з її реалізації та перероблення.

Інформація може надходити в формі оглядової, експрес-інформації, прямого доведення до споживача з використанням телефонної мережі, телебачення, мережі Інтернет тощо. Інформаційні потоки надто важливі для ефективного функціонування локального оптового

ринку сільськогосподарської продукції, на рівні якого формуються взаємовідносини суб'єктів з різними інтересами, завданням і метою (рис. 17.8).

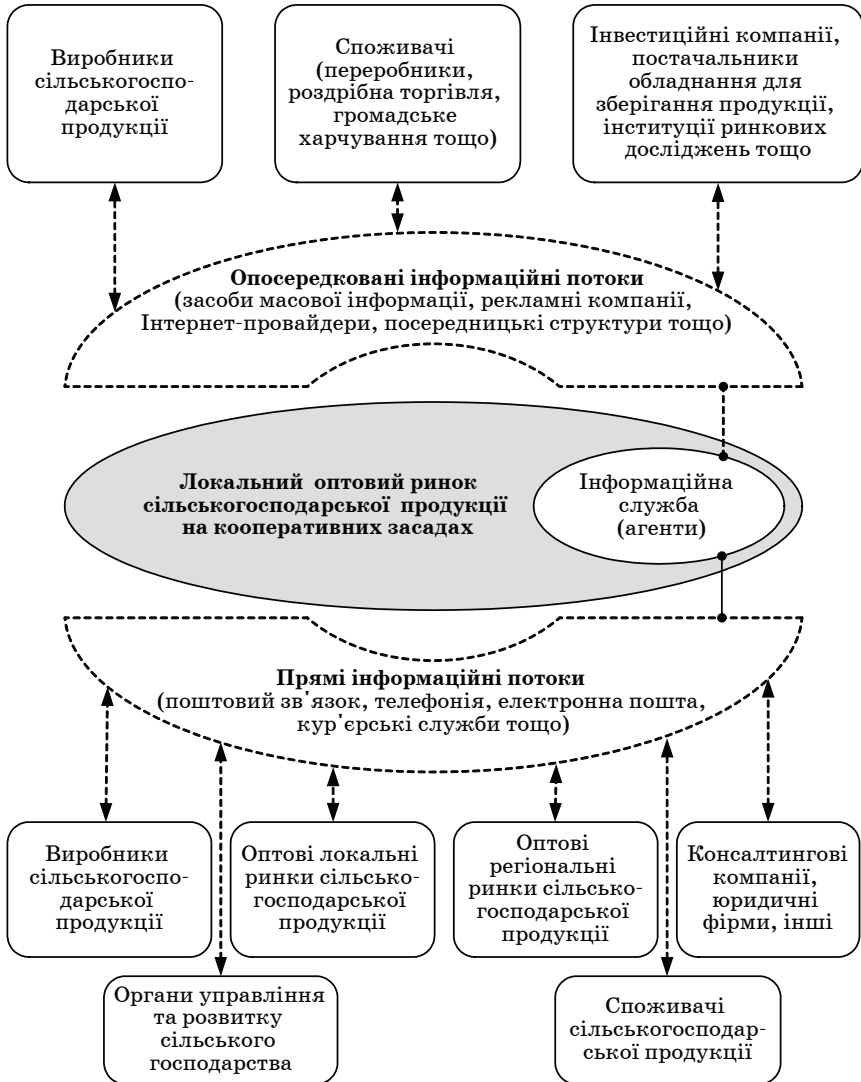


Рис. 17.8. Структура інформаційної системи оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах

Для локального оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах, як і для будь-якого суб'єкта господарювання, інформація має визначальне значення і повинна надходити, аналізуватися і надаватися керівникам спеціальними інформаційними службами, які є складовими інформаційної системи.

Інформаційна система локального ринку — це механізм, призначений для збору, зіставлення, аналізу і поширення даних у формі інформації.

Інформаційна служба локального ринку створюється за рішенням товаровиробників, які є членами локального ринку сільськогосподарської продукції. Вона формується і управляється безпосередньо користувачами, що гарантує їм вищу ступінь якісного надання інформаційних послуг. Її діяльність має бути спрямована на розширення ринку збуту продукції й збільшення кількості клієнтів — споживачів сільськогосподарської продукції, оскільки саме від цих параметрів залежить товарообіг.

Агенти системи є інформаційними посередниками, які передають інформацію фермерам, власникам селянських господарств та іншим виробникам щодо потреби продукції певного асортименту і обсягу, а також споживачам про наявність продукції. Орієнтуючись на реальні проблеми сільських товаровиробників, вони надають послуги лише своїм членам і задовольняють їх колективні інтереси. Володіючи інформацією щодо ситуації у сільськогосподарських товаровиробників і на ринку сільськогосподарської продукції, на основі діалогу з ними, дають рекомендації щодо прийняття правильного рішення.

Інформаційна система локального ринку виконує низку функцій (рис. 17.9):

- збирання інформації з проблем і потреб діяльності сільськогосподарських товаровиробників у сфері реалізації їхньої продукції;
- забезпечення взаємодії між сільськогосподарськими товаровиробниками і локальним ринком сільськогосподарської продукції;
- оцінка й надання рекомендацій сільськогосподарським товаровиробникам і керівництву локального ринку з питань просування продукції;
- періодичне анкетування сільськогосподарських товаровиробників з питань коригування виробництва продукції;
- взаємодія з іншими локальними та регіональними ринками з обміну інформацією.

Отже, функція інформаційної системи полягає у формуванні та доведенні до товаровиробників комерційної інформації, що охоплює інтереси споживачів і поведінку партнерів різного спрямування на



Рис. 17.9. Функції інформаційної служби локального оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах

просторі регіонального ринку. Це вторинна ланка передачі інформації, що надходить лише з достовірних джерел.

Формування зворотного потоку інформації — прерогатива інформаційних агентів. Інформаційні потоки низових структур (запити, пропозиції, ініціативи первинних товаровиробників) узагальнюються, обробляються і порівнюються із зустрічними потоками споживачів з єдиною метою — дати первинному користувачеві інформації вичерпну відповідь у принагідні строки.

Однією з важливих функцій інформаційного бюро має стати процес узагальнення думок і запитів первинних товаровиробників з пи-

тань виробництва та збуту продукції. За допомогою періодичного анкетування на території, що обслуговується окремим локальним ринком, можна виявити не лише єдність побажань щодо асортименту, строків і способів формування обсягів сільськогосподарської продукції, а й скоригувати пріоритети розвитку виробництва певних видів продукції в регіоні.

Важливою функцією інформаційної служби є навчити сільськогосподарських товаровиробників правильно оцінити виробничу ситуацію, можливості щодо строків та обсягів реалізації продукції на локальний ринок, а також сформулювати і викласти свою думку з існуючих проблем та прийняти оптимальні рішення щодо їх виконання.

Таким чином, інформаційна система завдяки раціональному управлінню потоками здатна забезпечити підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників у сфері реалізації їхньої продукції.

Виконання зазначених функцій доручають агентам, які мають достатній рівень знань і професійну підготовку і готові нести відповідальність за реалізацію поставлених завдань. Для успішної реалізації завдань агенти інформаційної служби повинні добре володіти методами своєї праці.

Одними з найбільш доступних у діяльності інформаційних служб можуть бути **масові методи**, або різні види інформування як сільськогосподарських товаровиробників, так і споживачів їхньої продукції за допомогою засобів масової інформації. Масові методи передачі інформації забезпечуються радіо, телебаченням, друкованими виданнями тощо. З їх допомогою можна швидко і порівняно недорого, за умови, якщо це не буде на правах реклами, донести інформацію до великої кількості людей. Але така інформація має бути виключно застережливого чи суспільно необхідного характеру. Наприклад, потреба інформування сільськогосподарських товаровиробників щодо:

- масового розповсюдження хвороб та шкідників рослин і тварин;
- заходів уряду з підвищення зацікавленості сільськогосподарських товаровиробників у виробництві певних видів продукції;
- надання допомоги сільськогосподарським товаровиробникам з ліквідації надзвичайних ситуацій;
- розповсюдження серед сільськогосподарських товаровиробників нових ідей і технологій з виробництва та реалізації продукції.

Обираючи метод роботи із засобами масової інформації, не варто забувати про їхню вибірккову дію, яка пояснюється тим, що не всі виробники можуть слухати передачу по радіо чи дивитися телебачення

у момент транслявання. Тому агенти, що працюють із засобами масової інформації, повинні мати особливий підхід до вибору інформації і способу її подачі в часі, щоби вона зацікавлювала сільськогосподарських працівників і спонукала їх до обговорення побаченого чи почутого.

Будь-яке повідомлення чи публікацію необхідно готувати так, щоби вона сприймалася належним чином тими, кому вона призначена. Таку інформацію, перш ніж подавати на широку аудиторію, варто перевірити в невеликому колі її користувачів. Їх зацікавленість засвідчує, що інформація підготовлена вдало, становить інтерес і сприймається правильно.

Обираючи засоби масової інформації, необхідно зважати на їхні позитивні сторони і переваги:

- високий рівень компетентності журналістів з питань сільськогосподарського виробництва;
- орієнтованість на сільськогосподарських товаровиробників;
- масовість і високий наклад.

Достоїнства характеризуються такими ознаками:

- рівнем розповсюдження інформації про стан на ринку сільськогосподарської продукції;
- досягненням зміни поглядів сільськогосподарських товаровиробників на економічні процеси;
- посиленням рівня міжособистісного спілкування;
- зміцненням рівня зв'язків агентів інформаційної служби із сільськогосподарськими товаровиробниками і споживачами їхньої продукції.

Щоби масові методи діяльності інформаційних служб були ефективними, користувалися попитом та викликали інтерес як у сільськогосподарських товаровиробників, так і споживачів їхньої продукції, надана інформація має відповідати таким вимогам:

- доступність викладення;
- структурованість, наявність чіткої аргументації;
- чітке розмежування головних і другорядних складових інформації;
- аргументоване формулювання основних аспектів інформації;
- зацікавлення сільськогосподарських товаровиробників повідомленням чи інформацією.

На відміну від масових методів, де використовуються різні засоби інформації, кращий результат одержуємо внаслідок *прямого зв'язку агентів інформаційної служби із сільським товаровиробником чи споживачами*. У такий спосіб будь-яка важлива інформація, одержана від інформаційної служби, негайно доводиться до користувачів і дає змогу оперативніше досягти бажаного ефекту.

Особисті контакти агентів інформаційної служби із сільськогосподарськими товаровиробниками дуже важливі й незамінні для налагодження й підтримання добрих відносин між ними. При належній репутації працівників інформаційної служби їх вплив може стати вирішальним чинником у момент прийняття сільськогосподарським товаровиробником принципового рішення.

Індивідуальні методи роботи агентів інформаційної служби можуть бути у формі співпраці в офісі інформаційної служби або відвідування агентами господарств сільськогосподарських товаровиробників. Безпосередні знайомства сприяють більшій зацікавленості товаровиробників і надихають їх до взаємовигідної партнерської співпраці.

Важливим елементом в управлінні інформаційною службою є правильне і своєчасне прийняття управлінських рішень. **Управлінські рішення** — це крок у діяльності працівника інформаційної служби, спрямований на досягнення бажаної мети.

Кожен агент інформаційної служби повинен розпочинати роботу з оцінки комплексу зовнішніх і внутрішніх ситуаційних умов на ринку. Якщо на локальному ринку є нестача продукції в обсягах і асортименті, то негайно приймаються рішення щодо її усунення та доведенням такої інформації до товаровиробників. І навпаки, якщо на ринку є надлишок продукції, то дії агентів мають спрямовуватися на співпрацю із споживачами.

Обраний варіант є підґрунтям для біжучого планування ринкової діяльності. У процесі планування враховується вірогідність рішення відповідно до термінів виконання, а також можливих побічних впливів на різні аспекти цього процесу. Обраний варіант обов'язково обговорюється з керівництвом локального оптового ринку і вносяться необхідні уточнення. Останнє слово у прийнятті рішення залишається зазвичай за керівником локального ринку.

Прийняття рішення і його виконання контролюються. У процесі моніторингу основну увагу приділено досягненню як проміжних, так і кінцевих результатів; за необхідності можливо внести корективи в управлінське рішення. Основним завданням контролю є не лише з'ясування відхилень у програмі дій, а й усунення причин цього явища. Тому інформація щодо результатів реалізації будь-якого рішення має здійснюватися на основі фактичних даних.

Інформаційна служба розробляє кількісні й якісні показники, які можна застосувати в кожній сфері її діяльності. **Результати роботи працівників інформаційної служби оцінюються за рівнем досягнення рівноваги на локальному ринку в задоволенні попиту і пропозицій сільськогосподарської продукції.**

Інформаційна служба, сформована з висококваліфікованих спеціалістів, може здійснювати низку ініціативних заходів, спрямованих на ефективне функціонування локального ринку сільськогосподарської продукції загалом. Але ця робота буде настільки результативною, наскільки кожен із агентів інформаційної служби розумітиме свою роль і завдання. Виявляючи найважливіші проблеми сільських товаровиробників у процесі реалізації сільськогосподарської продукції, агенти інформаційної служби можуть, вивчивши пріоритети й масштаби складності, надати цінні для виробників рекомендації.

Доцільно запровадити спеціалізацію агентів інформаційної служби можна встановити за видами надання окремих послуг або відповідно до виробничого напрямку діяльності товаровиробників. Можливе також закріплення агентів за територіями або за певною групою сільськогосподарських товаровиробників і споживачами продукції. Групу агентів можна також формувати, виходячи з різних категорій споживачів сільськогосподарської продукції, наприклад, обслуговування переробних підприємств.

Оцінка результатів діяльності інформаційної служби виявляється в наслідках діяльності локального оптового ринку сільськогосподарської продукції, його товарообороті. Важливим результатом функціонування локального оптового ринку на кооперативних засадах є здійснення його намірів, укладання й контроль договорів, відповідальність за повноту та своєчасне виконання зобов'язань як з боку товаровиробників, так і споживачів.

Запитання для самоконтролю

- 1. Які бізнесові принципи Господарського кодексу України сприяють ініціативній підприємницькій діяльності?*
- 2. Що таке оптові ринки сільськогосподарської продукції?*
- 3. Розкрийте засади функціонування оптових ринків.*
- 4. Наведіть характерні риси локальних оптових ринків.*
- 5. Які завдання локальних оптових ринків сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах?*
- 6. Як обрати місце розташування локального оптового ринку?*
- 7. Яке значення мають трансакційні витрати при виборі місця розташування локального оптового ринку?*
- 8. Як визначити критичну відстань доступності постачання продукції на локальний оптовий ринок?*
- 9. На які зони можна поділити територію до місця розташування оптового ринку сільськогосподарської продукції?*

10. *На чому ґрунтуються економічні відносини між виробниками і адміністрацією ринку?*
11. *Що є ознакою ефективного функціонування оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах?*
12. *Розкрийте зміст економічного механізму взаємовідносин на оптовому ринку сільськогосподарської продукції.*
13. *Що таке інформаційне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників?*
14. *Яка структура інформаційної системи оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах?*
15. *Розкрийте функції інформаційної служби локального оптового ринку сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах.*

Тема 18

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЗАСАДИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

- 18.1. *Створення економічних умов для функціонування кооперативу*
- 18.2. *Розвиток правової бази як чинника економічного зростання кооперації*
- 18.3. *Міжгосподарська кооперація — перспективна форма економічних відносин між підприємствами*

18.1. Створення економічних умов для функціонування кооперативу

Агропромисловий комплекс є одним з найбільших і важливих секторів економіки України. Тут формується основна частина продовольчих ресурсів та майже три чверті роздрібного товарообігу, що має визначальний вплив на забезпечення продовольчої безпеки країни та поліпшення життєвого рівня населення. Він забезпечує послідовність процесів виготовлення кінцевого продукту — продуктів харчування, що зумовлює суто об'єктивні технологічні та економічні можливості для вертикальної й горизонтальної кооперації. Специфіка продукції проміжних ланок технологічного процесу в агропромисловому комплексі потребує безперервності його здійснення та узгодження параметрів роботи всіх його ланок, що також формує певну об'єктивну базу для розвитку вертикальної й горизонтальної кооперації.

У сфері розвитку суспільства всі елементи настільки зв'язані між собою і взаємообумовлені, що кожен із них постійно перебуває під безпосереднім впливом інших складових. Якщо один з елементів системи не може функціонувати ефективно, то це є наслідком неефективності системи загалом. Це цілком стосується й сільського

господарства та ситуації навколо нього. З погляду системності сільськогосподарська галузь є одним із складників єдиного народногосподарського комплексу України. Отже, досліджуючи її розвиток, сучасний стан і проблеми, доцільно розглянути умови та оточення, в яких вона перебуває, з позиції загальної ситуації, що склалася в соціально-економічному розвитку України.

Становлення України як політично незалежної держави співпало у часі з розпадом адміністративно-командної системи управління народним господарством і переходом національної економіки на ринкові засади господарювання. Цей процес супроводжувався глибокими реформуваннями сільського господарства, в основу якого були покладені радикальні зміни в земельних і майнових відносинах власності.

При переході на нову модель економічного розвитку, що передбачала роздержавлення і приватизацію сільськогосподарських підприємств загальнодержавної власності та паювання і приватизацію майна й землі колективних сільськогосподарських підприємств, було демонополізовано великі підприємства та об'єднання переробної промисловості, утворено на їх базі самостійні підприємства різних організаційно-правових форм господарювання і власності. Цим самим в агропромисловому комплексі було закладено не лише основи розвитку багатокладної економіки, а й створено сприятливі умови для розвитку вертикальної кооперації.

Проте внаслідок відсутності чіткої програми реформ, незавершеності підготовки законодавчої бази, частих змін політичної ситуації в Україні та блокування приватизаційних процесів окремими політичними силами, на цьому етапі допущено низку прорахунків і помилок. Зокрема, певна частина потужностей переробних підприємств була приватизована через оренду з викупом або викуплена трудовими колективами, що обмежило участь у приватизації виробників продовольчої сировини. Законом України “Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі”, схваленим Верховною Радою України 10 липня 1996 р., передбачено передачу недержавним сільськогосподарським підприємствам безоплатно 51 % акцій переробних підприємств, що приватизуються. Як виявилось, на місцях закон не виконувався. Причиною цього було насамперед те, що процес перетворення промислових переробних підприємств на акціонерні товариства відбувався внаслідок оренди їхнього майна з наступним викупом членами трудових колективів. При цьому викуп здійснювався, як правило, за цінами, нижчими від початкової вартості. Товаровиробники сільськогосподарської сировини участі в акціонуванні майже не брали. Деколи їм виділяли 10—15 % акцій

на викуп, але переважна більшість колективних сільськогосподарських підприємств відмовилася від такої участі у приватизації, маючи на увазі законодавче закріплення їх права на безоплатне одержання 51 % акцій. Позбувшись будь-якої залежності від сільськогосподарських товаровиробників, переробні підприємства по суті стали монополістами у виробництві багатьох продуктів харчування.

На цьому ґрунті виникли протистояння у відносинах між сільськогосподарськими товаровиробниками і переробними підприємствами. Через невідгідні економічні умови, в яких опинилися переробні підприємства виробників сільськогосподарської продукції, останні обмежили виробництво таких видів продукції, як цукрові буряки, картопля, молоко, що врешті-решт призвело до занепаду переробної галузі. З іншого боку, набув стійкої тенденції процес спаду сільськогосподарського виробництва, через що погіршилося постачання населенню продуктів споживання, сировини для переробної промисловості та загострилася соціальна напруга на селі.

Серед причин загострення економічних відносин у сільськогосподарському виробництві вирізняються такі, що є наслідком системи господарювання у радянські часи. Це насамперед виробничо-господарські відносини того періоду. Згадані причини належать до *об'єктивних*. Їх вплив на розгортання кризи в аграрному секторі міг би бути не таким значним, якби вони не доповнювалися низкою суб'єктивних причин, що значно перевищують дію об'єктивних.

До *суб'єктивних* причин насамперед відносять відсутність стратегічно зорієнтованої аграрної реформи в Україні. Аграрна реформа як така до цього часу не проголошена жодним державним органом або хоч би високою посадовою особою. Не визначено кінцеву мету, календарні строки та етапи її здійснення, відсутні правові, економічні й соціальні механізми цього процесу, немає повноважної владної структури або хоча б уповноваженої на це особи, яка б несла повну відповідальність за її проведення (рис. 18.1). Отже, нині сільське господарство стало тим елементом системи, який найвищі органи державної влади намагаються, підпорядкувати інтересам інших галузей. Система макроекономічних відносин розгортається в такий спосіб, що сільськогосподарське виробництво все частіше залишається один-на-один зі своїми інтересами і проблемами, а інші галузі розвиваються за його рахунок.

Споживацьке ставлення до сільського господарства зайшло настільки далеко, що навіть тепер, коли промисловість працює хоча з невеликим, та все ж прибутком, підприємства сільського господарства ледь зводять кінці з кінцями.

Фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників ускладнюється високими витратами на сплату відсотків за користування

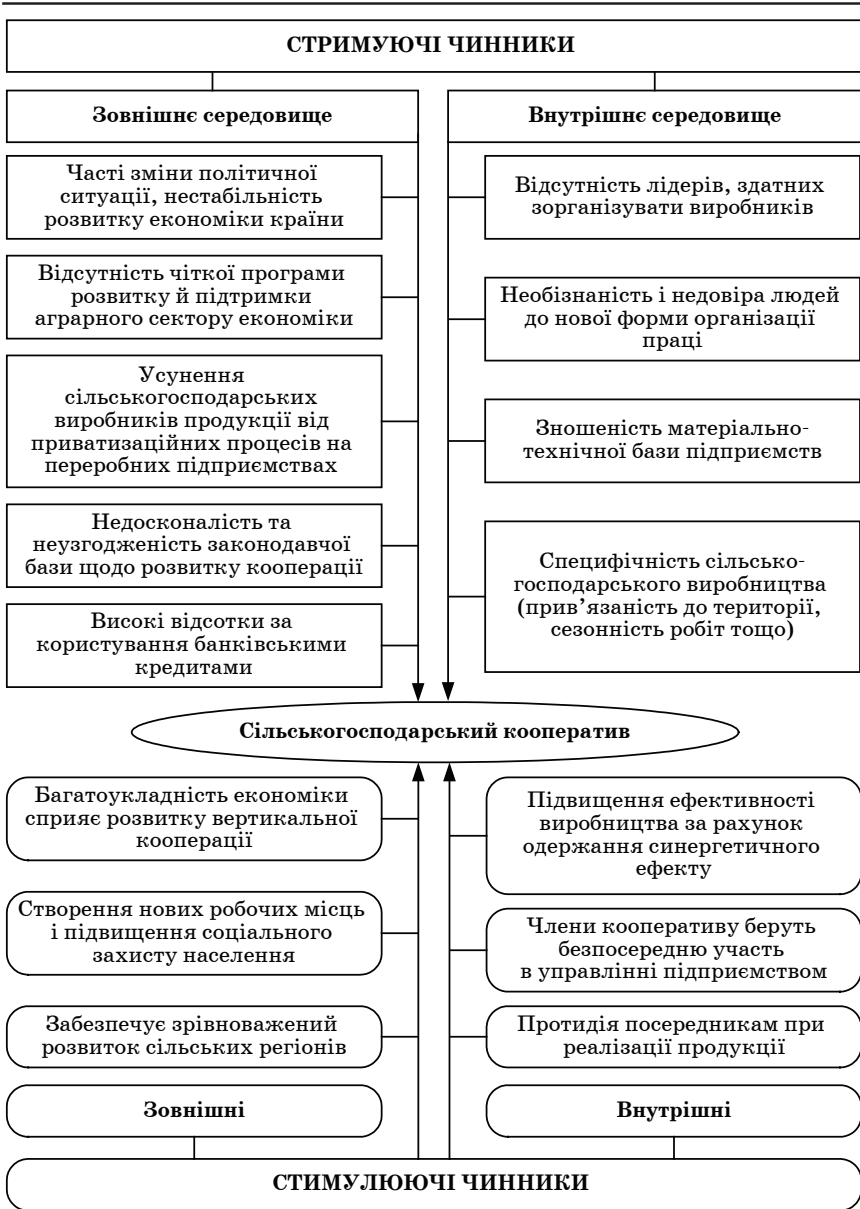


Рис. 18.1. Чинники, що впливають на розвиток сільськогосподарського кооперативу в сучасних умовах

банківськими кредитами. У кредитній політиці не враховується сезонний характер сільськогосподарського виробництва, не забезпечується кредитування державними ресурсами. Внаслідок цього економічні можливості аграрного сектору України використовуються не повністю. Обсяги виробництва і якість продукції, рівень продуктивності праці та її оплати в галузі значно відстають від розвинутих країн, хоча такому природному потенціалу України, як земля, аналогів у Європі немає.

У вирішенні багатьох нагальних проблем та усуненні недоліків, що мають місце в аграрному секторі економіки, важливим чинником може стати кооперація як ефективний напрям саморегуляції інтересів суб'єктів господарювання і водночас адекватний спосіб вирішення внутрішніх суперечностей у розвитку економічної системи. Саме кооперація є найбільш природним і доступним способом залучення широких верств населення до трансформаційних економічних процесів без капітальних вкладень.

Кризові явища і складна економічна ситуація в агропромисловому комплексі країни стали до певної міри сприятливими і можуть стимулювати розвиток нових організаційних господарчих структур на засадах кооперації. Аналіз сучасного стану сільськогосподарського виробництва засвідчує, що вже сьогодні існують певні передумови, що сприяють і стимулюють розвиток аграрної кооперації, а саме:

- відсутність системи матеріально-технічного забезпечення; фактично згорнули свою діяльність структурні підрозділи колишнього агросервісу, що обумовлює необхідність організації сервісних кооперативів;
- велика питома вага приватних підприємств (фермерських, господарств населення тощо) в структурі підприємств АПК (приватні підприємства є більш незалежними і мобільнішими в прийнятті рішень);
- послаблення монополізму переробника і створення вигідних умов для залучення його до кооперації у виробництві, переробленні й реалізації продукції;
- наявність початкової законодавчої бази для розвитку кооперації у вигляді Законів України “Про сільськогосподарську кооперацію”, “Про кооперацію” й положень Указу Президента України від 3 грудня 1999 р. “Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки”;
- невизначеність значної частини приватних виробників у виборі організаційної форми ведення свого господарства.

Специфічними особливостями сільського господарства, які можуть впливати на розвиток кооперації в цій галузі, є:

- залежність галузі й виробничих процесів від природно-кліматичних умов;

- порівняно короткий термін зберігання продукції;
- наявність великої кількості технологічних процесів, операцій, необхідність їх суміщення;
- постадійна спеціалізація господарств та їх підрозділів при виконанні окремих ланок технологічних процесів;
- висока взаємозалежність у розвитку між різними галузями сільського господарства;
- сезонність і неритмічність виробництва продукції та надходження грошової виручки;
- стаціонарність виробничих технологічних процесів щодо території;
- наявність регіональних особливостей у здійсненні економічних і технологічних процесів, що зумовлює регіональний характер кооперативних взаємовідносин АПК.

Виходячи з цього, стратегія формування кооперації в аграрній сфері України передбачає розвиток:

- кооперації окремих виробників сільськогосподарської продукції (фермерів, господарств населення та господарств інших організаційно-правових форм) у постачальницько-збутовій і переробній сферах; при цьому зберігаються організаційно-господарські характеристики кожного учасника кооперації, його господарська самостійність, а кооператив є власністю його членів-засновників;
- кооперації господарств населення у постачальницько-збутовій сфері;
- сільськогосподарських виробничих кооперативів та їх модифікацій — виробничо-переробних, виробничо-збутових тощо;
- невиробничої позасільськогосподарської кооперації великих і дрібних підприємців у сільських регіонах;
- міжгосподарської виробничої горизонтальної кооперації, що ґрунтується на вищому рівні постадійної технологічної спеціалізації господарств-учасників;
- міжгосподарської вертикальної виробничої кооперації — агропромислової інтеграції;
- комплексних інтегративних процесів і кооперативних структур (побутового, соціального, народного мистецтва та іншого спрямування) в сільських регіонах;
- зрівноважений розвиток сільських регіонів України.

Необхідною умовою економічного розвитку кооперативних організаційних структур має стати формування єдиної державної регуляторної політики у сфері їхньої підприємницької діяльності, передусім щодо активізації фінансово-кредитної та інвестиційної політики, встановлення системи пільг для суб'єктів кооперації,

впровадження спрощеної системи оподаткування тощо. Кооперативним структурам необхідна цілковита економічна незалежність і самостійність при вирішенні господарських питань, можливість демократичного вибору виду діяльності, партнерів до співпраці, способів реалізації продукції, розпоряджання прибутками тощо.

Доцільно на державному рівні прийняти національну програму сприяння розвитку кооперації в Україні. У контексті цієї програми необхідно передбачити безвідсоткову фінансово-кредитну підтримку діяльності новостворених кооперативів протягом трьох років. Наприклад, в Японії, де нараховується близько 5 млн фермерів, держава надає їх кооперативам безвідсоткову кредитну допомогу в модернізації сільськогосподарського виробництва, купівлі землі, ремонті виробничих приміщень, будівництві доріг, придбанні техніки.

Важливою економічною умовою розвитку кооперації може стати пом'якшення податкової політики завдяки звільненню кооперативів на трирічний період від оподаткування. У багатьох економічно розвинутих державах пайові внески кооперативів не оподатковуються взагалі або оподатковуються мінімально. Обороти капіталу в вигляді напівфабрикатів кінцевої продукції всередині кооперативів, без виходу на зовнішній ринок, також практично не оподатковуються. Ефективність податкової системи полягає в тому, що в яких би галузях не функціонували кооперативи, їхня продукція виходить на ринок товарів і послуг, цілком підконтрольний податковим відомствам.

Один із постулатів кооперації в АПК розвинутих країн проголошує: кооперація як інституціоналізована форма господарських взаємозв'язків суб'єктів за своєю суттю є безприбутковою організацією, що лише створює умови для збільшення прибутку своїх членів (завдяки зниженню витрат на виробництво і оборот, з одного боку, й перерозподілу доданої вартості кінцевої продукції — з іншого). Отже, кооперативи та їх об'єднання в АПК хоча й порівнюються до промислових корпорацій, оподатковуються на додану вартість за порівняно низькими тарифами приватно-капіталістичних підприємств (10—15 % ПДВ), а не за високими корпоративними тарифами (30—40 % ПДВ).

Важливими є компенсація частки лізингових платежів і формування мережі регіональних фондів сприяння кооперативам з метою впровадження прогресивних механізмів кредитно-гарантійної підтримки, здійснення заходів щодо залучення коштів іноземних кредитних ліній міжнародної технічної допомоги, розроблення й впровадження механізму надання гарантій від ризиків некомерційного характеру тощо.

Досвід Швеції та Норвегії щодо сприяння розвитку кооперативних структур стимулюється державою, яка фінансово допомагає офіційно зареєстрованим об'єднанням та їх спілкам упродовж п'яти років. У перший рік розмір цієї допомоги становить до 3 % виручки від продажів кооперативу, у другий — 2 %, у третій, четвертий і п'ятий — до 1 %. Сума субсидій при цьому не повинна перевищувати в перший рік 60 %, у другий — 40 %, у третій, четвертий і п'ятий — 20 % адміністративно-управлінських витрат кооперативу. За умови дотримання всіх пунктів договору об'єднання виробників упродовж перших семи років одержують від держави цільову фінансову допомогу на капіталовкладення, яка не повинна перевищувати 25 % інвестиційних витрат.

Економічною умовою розвитку й функціонування кооперативів є доцільність страхування врожаю через систему страхової кооперації, яку необхідно розгорнути в Україні.

18.2. Розвиток правової бази як чинника економічного зростання кооперації

Розвиток кооперації в агробізнесі, як і в інших економічних системах, неможливий без всебічного сприяння держави. Проте, як засвідчує історичний досвід, у радянський період мало місце необґрунтоване втручання державних органів у кооперативну діяльність людей та обмеження їх прав. Прикладом такого втручання може бути примусова колективізація сільського господарства, і (як вважалося на кооперативних засадах) ліквідація заможних селян, котрі вели одноосібне господарство тощо.

З розвитком соціалістичних відносин здійснювалися заходи щодо примусового укрупнення колгоспів, формування їхнього неподільного фонду основних засобів. За вказівками державних сільськогосподарських органів, за рахунок майнових внесків і коштів колгоспів—учасників, створювались міжколгоспні та міжгосподарські підприємства з виробництва продукції та надання інфраструктурних послуг: міжколгоспні комбикормові заводи, міжгосподарські будівельні організації в кожному адміністративному районі, міжгосподарські підприємства з відгодівлі худоби, продукції птахівництва тощо.

Реалізація стратегічних напрямів розвитку кооперації як економічного явища та її організаційних форм вимагає створення відповідних соціально-економічних, політичних і правових умов. Виділити і надати перевагу одній із них у розвитку кооперації як явища,

очевидно, є неправомірним і недоцільним, оскільки вони взаємозалежні. Але щодо розвитку організаційної форми кооперації, то однією з першочергових умов є створення належної законодавчо-правової бази.

Прийнятий у липні 1997 р. Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” створив відповідні правові засади відновлення розвитку справжнього кооперативного руху в аграрному секторі економіки. Поряд з іншими законодавчими актами, зокрема Законами України “Про підприємства в Україні”, “Про підприємництво”, “Про власність” тощо, він став основою для проведення аграрної реформи і поштовхом до реорганізації колгоспно-радгоспної системи, засвідчив про зміну ставлення держави до форми ведення сільськогосподарського виробництва.

З набуттям чинності Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” розпочався новий етап відродження кооперативних відносин. Для України було важливо те, що його прийняття відбувалося в умовах ринкової економіки. Вперше значну увагу було приділено не лише виробничим, а й обслуговуючим кооперативам.

Закон урізноманітнює види сільськогосподарських кооперативів, закріплює основні кооперативні принципи, різні способи управління кооперативом тощо. Він передбачає створення кооперативних об’єднань, як виробничих, так і обслуговуючих, метою яких є здешевлення виробництва і створення належних умов для діяльності інших кооперативів. Такі об’єднання можуть надавати послуги і виконувати певні роботи, забезпечувати строки і порядок взаєморозрахунків, здійснювати матеріально-технічне, транспортне і ремонтне обслуговування, надавати допомогу в реалізації продукції, пошуку партнерів, представляти інтереси і захищати права кооперативів в органах державної влади та у стосунках з іншими підприємствами та організаціями, в арбітражному суді. В документі чітко сформульовано принципи сільськогосподарської діяльності кооперативів. Кооператив самостійно, послуговуючись лише положеннями свого Статуту, визначає основні напрями господарської діяльності, здійснює планування виробництва продукції та її реалізацію. Ціни на продукцію або послуги встановлює самостійно, а відносини з іншими підприємствами чи організаціями будує на договірних засадах.

Положення Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” гарантують захист інтересів і максимально сприяють зміцненню господарської самостійності кооперативів, забороняють втручання і порушення прав кооперативу органами державної влади або їх посадовими особами. Передбачено збитки від такого втручання відшкодовувати за рахунок винних.

Врегульовано законом і трудові відносини в кооперативі. Залучення на основі договорів осіб, які не є членами кооперативу, дає можливість своєчасно виконувати господарські завдання, забезпечувати розширене відтворення виробництва. Це значний практичний крок, уперше наданий чинним законодавством у розвитку кооперативних структур в Україні.

Проте, незважаючи на сприятливе правове поле, яке надає Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” щодо розвитку кооперації в сільському господарстві, він не позбавлений недоліків. Поняття сільськогосподарської кооперації в законі розглядається як система сільськогосподарських кооперативів, об’єднань. Таке трактування даного поняття характеризує її як організаційно-системну сукупність, орієнтує на розвиток лише горизонтальної кооперації, має однобічне тлумачення й обмежений методологічний підхід.

У Законі України “Про сільськогосподарську кооперацію” нечітко сформульовані такі важливі положення діяльності сільськогосподарського кооперативу, як функціонування задля взаємної вигоди його членів; реалізація продукції, виробленої не його членами; встановлення певних законодавчих обмежень щодо продажу певного виду продукту з метою не допустити монополізації одним кооперативом виробництва й продажу певного продукту; необхідність виокремлення первинних спеціалізованих кооперативів, спілки первинних кооперативів, районних та обласних об’єднань тощо.

У Законі України “Про сільськогосподарську кооперацію” не передбачено класифікацію кооперативів за функціональною та виробничою ознакою, джерелами надходження майна та ін. Не подано ієрархічної структури кооперативних організацій, а лише згадуються їх об’єднання. Не розглядаються особливості малих (первинних) сільськогосподарських кооперативів. В основу їх утворення і діяльності покладено єдині принципи діяльності та юридичні ознаки кооперативу. Невизначеним є положення щодо розташування сільськогосподарського кооперативу в сільській місцевості; є розбіжності у розумінні можливості членства у сільськогосподарському виробничому кооперативі фізичних і юридичних осіб як сільськогосподарських товаровиробників. У законі не знайшли свого відображення такі положення, як: спільна праця та спільна господарська діяльність (залежно від типу кооперативу); використання земель сільськогосподарського призначення; контроль членів кооперативу за його роботою в порядку, передбаченому Статутом цього кооперативу. З огляду на оцінку організаційно-правової форми господарювання є також дискусійним положення щодо участі членів сільськогосподарського виробничого кооперативу в голосуванні на Загальних зборах за схемою

“один член кооперативу — один голос”, незалежно від розміру майнових паїв і внеску кожного у його пайовому фонді.

Недосконалим у Законі України “Про сільськогосподарську кооперацію” і не врегульованим іншими законодавчими актами є положення про порядок розподілу доходу кооперативу. **Кооперативні виплати** — це частина доходу кооперативу, що розподіляється між членами кооперативу відповідно до обсягів робіт, послуг, коштів, одержаних кооперативом у вигляді надбавок до цін під час реалізації продукції та внаслідок зниження цін у випадку придбання товарів у постачальницьких кооперативах та з урахуванням трудової та іншої участі членів кооперативу в його діяльності. Закон регламентує і встановлює частку на виплату дивідендів у розмірі до 20 % від доходу кооперативу. Проте положення Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” чітко не наголошує, про яку частку йдеться (до 20 % доходу, визначеного до розподілу між членами кооперативу у вигляді кооперативних виплат і виплат часток доходу на паї, чи до 20 % розподілюваного доходу, тобто загальної суми одержаного доходу).

Навіть для обслуговуючих кооперативів така норма є нез’ясованою, оскільки невідомо, яка частина і саме від якого доходу може виділятися і спрямовуватися на ці цілі. Так само невизначеною є частка, що виплачується на паї. Закон регламентує її як таку, що залишається у розпорядженні кооперативу з урахуванням необхідності формування фондів для його розвитку. Цілком слушно постає проблема визначення розміру частки, якщо необхідність формування фондів для розвитку кооперативу буде високою.

Дискримінаційним щодо асоційованих членів кооперативу може стати визначення різного відсотка часток доходу на паї окремо для дійсних і асоційованих членів кооперативу.

Не зовсім вдало сформульована мета, що визначає результат діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: здійснюючи обслуговування членів кооперативу, вони не прагнуть отримати прибуток. Це протирічить вимогам ринкової економіки.

Прийнятий у травні 2003 р. Закон України “Про кооперацію” розширив, удосконалив і посилив законодавчо-правові засади розвитку кооперації не лише в сільськогосподарському виробництві, а й у народному господарстві загалом. На відміну від Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”, у новому документі чіткіше сформульована мета кооперації — задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів. Удосконалено структуру, конкретизовано і деталізовано загальні положення, зміст Статуту кооперативу, розширено поняття кооперативного об’єднання і його Статуту тощо. Проте і цей Закон не позбавлений дискусійних і суперечливих моментів.

Найперше це стосується визначення кооперації. У Законі України “Про кооперацію” вона розглядається як система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів. В основу трактування поняття “кооперація” покладено її форму — однотипні організаційні структури, тоді як, на нашу думку, *кооперація — це економічне явище, що виявляється в економічних взаємовідносинах між партнерами і може розвиватися лише за наявності сприятливих умов.*

У Законі України “Про кооперацію” наведено різноманітні форми кооперативів. Поряд із виробничим кооперативом подано трактування обслуговуючого, споживчого. Таке розмаїття різних за призначенням функцій кооперативів створює невичерпні можливості для комбінацій взаємодії їх на міжгосподарському рівні як по горизонталі, так і по вертикалі господарських зв’язків. Реалізація цих напрямів розвитку організаційної структури кооперації в Україні потребує поліпшення законодавчої бази, і кооператив повинен містити в собі такі норми, що регламентують його розвиток за багатьма напрямками.

Положеннями Закону України “Про кооперацію” передбачено, що Статут кооперативу має містити такі відомості, як склад його засновників. Однак це стосується передусім тих організаційно-правових структур, у яких засновники одночасно є їх власниками. У кооперативах же власниками можуть бути лише члени кооперативу, їх членство обумовлено певною процедурою вступу.

Досить заплутаними і суперечливими видаються положення Закону України “Про кооперацію” щодо членства в кооперативі та обов’язкової трудової участі осіб. Іноземна особа, що діє через своїх представників, а тим більше особа без громадянства, не може брати безпосередню трудову участь у господарській діяльності кооперативу, а отже, може бути лише асоційованим членом кооперативу. У законі передбачається, що основним правом члена кооперативу є його участь в господарській діяльності. Дане положення більше схиляється до обов’язку члена кооперативу, тим паче, що в ст. 4 передбачена безпосередня участь членів кооперативної організації в її діяльності.

На нашу думку, дискусійним також є те, що в ст. 16 Закону України “Про кооперацію”, як і в ст. 15 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”, регламентується склад правління в кількості не менше десяти членів, незалежно від розміру кооперативу, а також те, що правління кооперативу може наймати виконавчого директора, який не може бути членом кооперативу, і він же формує виконавчу дирекцію. Вважаємо, що виконавчий директор, не будучи власником майна, не буде зацікавленим у належному розвитку і високих результатах господарської діяльності кооперативу.

Не позбавлена недоліків і ст. 22 “Земля кооперативу” Закону України “Про кооперацію”. Земельні відносини регламентуються окремим законодавством, але стосовно кооперативів мають бути чітко зазначені норми, що регулюють право власності на землю та землекористування. Соціальні реалії останніх років вимагають закріплення права корпоративної власності кооперативів на землю. У згаданому законі чомусь не зазначено ролі земельного паю при формування земель кооперативу і визнаються лише надані йому в оренду або придбані ним у власність землі.

Недосконалим у Законі України “Про кооперацію” є те, що згідно зі ст. 14 членам кооперативу створюються нерівні умови: при ліквідації кооперативу асоційований член кооперативу має переважне, порівняно з членами кооперативу, право на одержання паю. Такий підхід спонукає до залучення асоційованих членів у кооператив. Одноразово відбувається дискримінація дійсних членів кооперативу.

Непродуманим є регламентований у ст. 15 термін скликання Загальних зборів за вимогою протягом 40 днів, що затягує строки і не сприяє ефективній реалізації важливих ідей чи проблем.

Суперечливою є назва розділу 5 “Держава і кооперація” із його змістом, який викладається як взаємовідносини між державою і кооперативними організаціями. На практиці взаємовідносини відбуваються саме між державою і кооперативами. Держава гарантує кооперативам додержання їх прав і законних інтересів, сприяє розвитку й зміцненню господарської самостійності, визнає власність кооперативних організацій як недоторканну, що перебуває під її захистом і охороняється законом, забороняє втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування у фінансово-господарську та іншу діяльність кооперативів, визначає, що збитки, завдані кооперативній організації органами державної влади або посадовими особами, підлягають відшкодуванню у встановленому порядку. У цьому напрямі правове регулювання розвитку кооперативних структур стало частиною більш загального об’єкта державного організаційного впливу на економіку і соціальну сферу — недержавного сектору економіки. Але, виходячи з розуміння сутності розділу, необхідно було би передбачити положення, які створювали б правові, соціально-економічні, політичні та інші умови для розвитку не лише організаційних структур, а й кооперації як явища.

Удосконалення кооперативного права має відбуватися в напрямі закріплення в ньому міжнародних кооперативних принципів, забезпечення єдності кооперативної політики, органічного поєднання державного і внутрішньокооперативного регулювання кооперативної діяльності без оперативного втручання держави. Розвиток кооперативного руху повинен відбуватися на засадах рівності усіх форм власності та господарювання, регламентованих Законами України.

Кооперативна діяльність є різновидом господарської й передбачає поширення дії загальних норм господарського права на кооперативи будь-якого виду. Водночас деякі положення чинного законодавства вносять певну суперечливість у правове регулювання діяльності кооперативів, насамперед нормативно-правові акти, що визначають правосуб'єктність господарюючих організацій. Через неузгодженість положень про власність у Законах України “Про власність” та “Про кооперацію” актуальним є приведення законодавства про власність кооперативів до єдиного знаменника, адже поряд із приватною власністю у кооперативі існує корпоративна (неподільний фонд, утворений із внесків і відрахувань на розвиток), і вся ця власність переходить у колективне користування; нею розпоряджається орган управління кооперативом.

Не мають зацікавленості члени сільськогосподарського виробничого кооперативу і у зростанні сумарної вартості майна, яке поділяється на пайовий та неподільний фонди. Згідно з чинним законодавством до неподільного фонду зараховуються всі внески, крім пайових. А це означає, що у випадку виходу з кооперативу його член або спадкоємці можуть отримати лише майно на суму власного пайового внеску. Член кооперативу не може пропорційно до розміру свого паю отримати частину майна кооперативу, яка збільшується за рахунок його праці й приросту неподільного фонду. Не повертається також і вступний внесок.

Аналіз порівняння основних положень нормативно-правової бази та реальних умов діяльності кооперативів показав, що необхідно законодавчо обумовити класифікацію кооперативів за видовою та функціональною ознаками. Визнати одно- і багатогалузеві кооперативи, кооперативи за джерелами надходження майна і рівнем його усупільнення, визначитися щодо раціональних розмірів сільськогосподарського виробничого кооперативу, з радіусом території надання послуг товаровиробникам сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом.

Згідно з положеннями чинного законодавства обслуговуючі кооперативи створюються переважно для надання послуг своїм членам, але не буде суперечити законодавству, якщо вони надаватимуть послуги всім бажаючим (фермерам, господарствам населення та ін.). Тоді було б доцільно законодавчо передбачити надання цих послуг не безкоштовно, а на договірних засадах: для своїх членів — за пільговими тарифами, а для сторонніх осіб — за ринковими і, отже, отримання прибутку.

Варто звернути увагу на громіздке і нестабільне податкове законодавство. Спричинений ним податковий тиск надто болісно позначається на фінансовому становищі виробничого кооперативу, який

перебуває на стадії формування. Бажано би було розробити пакет нормативних документів, що б регламентували пільгове оподаткування виробничих кооперативів на період їх становлення (3—5 років).

Потребує вдосконалення система кредитування кооперативних формувань з обов'язковим включенням у неї приватних і комерційних банків методом державного впливу.

Вимагають стимулювання наукові досягнення щодо розробок механізму регулювання внутрішніх економічних взаємовідносин у кооперативах та економічних міжкооперативних взаємовідносин. Необхідно обов'язково передбачити в навчальних програмах у вищих навчальних закладах навчальних курсів з кооперації. Потрібно також стимулювати включення у розвиток навчання освітніх програм з вивчення кооперації у вигляді курсів підвищення кваліфікації і перепідготовки при відповідних центрах у вищих аграрних навчальних закладах.

На підставі аналізу чинного законодавства про кооперацію, загальних закономірностей і специфіки правового регулювання кооперативних відносин в юридичній літературі висловлювалися пропозиції щодо відродження кооперативного права як самостійної галузі в системі права і науки кооперативного права в системі правової науки. Були спроби визначити поняття кооперативного права, яке пропонувалось розглядати як сукупність правових норм, якими закріплюються принципи, форми, умови, порядок створення й функціонування кооперативів, їх спілок і об'єднань, регулюються кооперативні відносини, відносини кооперативної власності та взаємовідносини кооперативів з державою.

Процес створення сільськогосподарських кооперативів та забезпечення належних умов їх функціонування не замикається лише на упорядкуванні організаційно-правових норм. Юридична незалежність кооперативних формувань має супроводжуватися створенням відповідних економічних умов господарювання з боку держави, оскільки нині ефективність діяльності кооперативів залишається збитковою через диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, слабку матеріально-технічну базу, відсутність джерел інвестування і пільгового кредитування тощо.

Таким чином, підвищення ефективності функціонування організаційних структур кооперації вимагає подальшого вдосконалення законодавчої бази, більш чіткого визначення майнових прав членів кооперативу та реальних можливостей розпоряджання ними. У кооперативному законодавстві необхідно врегулювати засади управління кооперативом, врахувати розмір вступних і, особливо, пайових внесків його членів, передбачити і законодавчо обумовити участь іноземного капіталу в створенні кооперативів у аграрному секторі економіки.

18.3. Міжгосподарська кооперація — перспективна форма економічних відносин між підприємствами

Великі підприємства мають суттєві переваги над дрібними за розмірами щодо використання засобів праці, трудових ресурсів, поглиблення спеціалізації виробництва, запровадження ресурсо- та енергоощадних технологій тощо. Тому об'єктивною передумовою виникнення міжгосподарської кооперації є економічний закон переваги крупнішого виробництва над дрібним.

Міжгосподарська кооперація передбачає об'єднання частини фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів підприємств або їх виробничої діяльності на основі внутрігалузевої спеціалізації під єдиним організаційним керівництвом.

Високий попит на продукцію можуть задовольнити крупніші підприємства, які працюють, як правило, за замкнутим циклом, де практично зосереджуються всі технологічні операції — від одержання генетичного матеріалу до реалізації продукції. Наприклад, високою є потреба в розвитку і вдосконаленні відносин, а ще більше поєднання виробництва і переробки винограду в одному об'єднанні, що зумовлено специфічними якостями винограду як сировини. Швидкозсувні ягоди вимагають термінової переробки.

Виникнення міжгосподарських підприємств обумовлює розвиток науково-технічного прогресу і використання високопродуктивних машин і механізмів, висококваліфікованих кадрів, зміни технологічного процесу та ін. Це неможливо застосувати в умовах невеликих господарств.

Широкого розповсюдження набуло міжгосподарське кооперування щодо відтворення маточного поголів'я тварин у свинарстві та вівчарстві, у сфері виробництва і перероблення продуктів тваринництва, в організації виробничо-технічного обслуговування підприємств тощо.

Розвиток міжгосподарської кооперації — процес тривалий і практично передбачає перебудову всього сільськогосподарського виробництва. Він не може бути відокремленим і форсованим у відриві від інших форм і напрямів суспільного поділу праці в сільському господарстві, а обов'язково має бути органічно пов'язаний із зональною та міжзональною спеціалізацією виробництва. Міжгосподарська кооперація не відкидає розвитку предметної й технологічної спеціалізації, але вона не може бути відокремленою від комплексного функціонування відповідного регіону і його промислових підприємств. Вона

повинна здійснити поетапний перехід від простих форм до складніших, від порівняно простих за розмірами формувань до більш крупних і вдосконалених.

Утворені на засадах приватної власності нові організаційні форми в процесі діяльності мають низку істотних економічних переваг порівняно з колективними господарствами. Проте невисокий рівень спеціалізації й концентрації, а також стан економічних взаємозв'язків з іншими суб'єктами господарювання потребує формування цілісних організаційно-виробничих структур на основі міжгосподарської кооперації.

Міжгосподарська кооперація — це спільна діяльність низки господарств, що об'єдналися, незалежно від їх організаційно-правового статусу. Мета такого об'єднання — раціональніше використання землі, трудових ресурсів і матеріально-технічних засобів для швидкого й систематичного зростання сільськогосподарського виробництва при мінімальних затрат на одиницю продукції. Це можуть бути товариства, фермерські господарства, приватні підприємства, агрофірми, кооперативи, їх об'єднання або асоціація, що повною мірою відповідає сучасному етапові розвитку національної економіки і формує принципово нову організаційну структуру її аграрного сектору.

Міжгосподарське кооперування в сучасних умовах, як сукупність виробничо-структурних ланок, пов'язаних між собою певними економічними відносинами, в основу яких покладено конкретні форми поділу праці, має відбуватися за повного або часткового поєднання і використання виробничих ресурсів та спільного їх функціонування згідно з госпрозрахунковими принципами і спеціально розробленим для нього механізмом господарювання. Такі форми міжгосподарської кооперації доцільно організовувати за територіальною ознакою.

Найдоцільнішими напрямками міжгосподарської кооперації по горизонталі можуть бути:

- відокремлення і переведення на промислову основу насадництва зернових, кормових культур, картоплі, технічних та інших сільськогосподарських культур;
- організація вирощування саджанців і розсади в окремих господарствах для тепличних комбінатів й великих промислових садів;
- спільне використання меліоративних земель;
- об'єднання зусиль для спільного вирощування овочів, плодів, технічних і кормових культур, а також садивного матеріалу на основі прогресивної технології;
- організація міжгосподарської кооперації у тваринництві на основі постадійної спеціалізації, за якої кожне з господарств-учасників виконує окрему фазу, спеціалізуючись на ній, як

частина єдиного ланцюга відтворювального процесу в рамках міжгосподарського формування (кооперативу чи об'єднання), яке, за умови приєднання до нього переробного підприємства, може набувати властивостей вертикальної кооперації чи навіть інтегральної структури.

Вертикальна кооперація — це співробітництво сільськогосподарських і промислових підприємств, які за основу поділу праці беруть участь у різних технологічних процесах, здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції, її зберігання, перероблення, виготовлення кінцевого продукту та його реалізацію споживачам на певних умовах і рівні розвитку економічних відносин.

Найпростішою формою вертикальної інтеграції може бути співпраця аграрних підприємств з підприємствами з перероблення сільськогосподарської продукції. У випадку створення за ініціативою окремих аграрних підприємств діяльність останніх мала би підсобний характер. Залежно від стану та перспективи розвитку сировинної бази різних галузей землеробства й тваринництва аграрні підприємства можуть здійснювати будівництво цехів і заводів для промислового перероблення продукції з метою повнішого її використання, зниження втрат і затрат на транспортування, що врешті-решт забезпечить підвищення ефективності виробництва. Міжгосподарська кооперація дає можливість використати для цього засоби самих аграрних підприємств, призначення яких набуває якісно нової форми. Учасники кооперації — аграрні підприємства спрямовують частину своїх капітальних вкладень на створення підприємств, що переробляють сировину і виготовляють продукт, готовий до споживання. Цим самим вони беруть безпосередню участь у всіх етапах створення кінцевого продукту.

З огляду на складний економічно-фінансовий стан багатьох аграрних підприємств, відсутність коштів на капітальні вкладення, недостатнє забезпечення матеріально-технічними засобами, що робить їх неспроможними в організації будівництва цехів з перероблення сільськогосподарської продукції, доцільно створювати міжгосподарські підприємства (за своєю сутністю кооперативи) з використанням наявних організаційно-виробничих структур переробних підприємств. Переробне підприємство мало би стати підприємством-інтегратором, об'єднати навколо себе організаційно-виробничу структуру з виробництва сільськогосподарської продукції та її перероблення (рис. 18.2).

Міжгосподарське підприємство такого типу може формуватися як за галузевою, так і за територіальною ознакою. Наприклад, цукровий завод може функціонувати як інтегратор, об'єднавши навколо себе аграрні підприємства декількох районів, у тому числі з різних областей, з виробництва цукрових буряків.

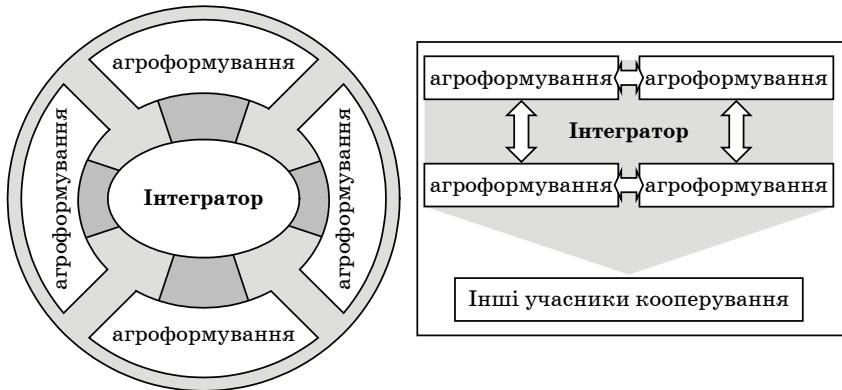


Рис. 18.2. Можливі варіанти інтеграційних процесів

На сучасному етапі створення міжгосподарських підприємств виникає потреба не лише в інтеграторі — переробному підприємстві для розвитку вертикальної кооперації, а й у підприємстві — інтеграторі горизонтальної кооперації. Наприклад, у скотарстві є необхідність створення господарств — інтеграторів з племінної справи або господарств — інтеграторів з відгодівлі тварин до забійних кондицій.

Особливість розвитку вертикальної кооперації полягає в тому, що вона забезпечує розширення функцій сільськогосподарських підприємств на всіх етапах виробництва і перероблення продукції, створення готового продукту і його реалізації. Організація міжгосподарських підприємств з перероблення продукції розширює сферу прикладання праці сільського населення, а перероблення сировини стає складовою частиною єдиного індустріального процесу виробництва товарів масового споживання. Чим менше ланок на шляху продукту від поля до споживача, тим менше втрат у кількості та якості продукції, нижчі витрати і вища ефективність виробництва. Значущість даної форми кооперації полягає в тому, що виготовлення продукту здійснюється тут в єдиному технологічному процесі й підпорядковане спільним інтересам.

Господарства, що кооперуються, зберігають юридичну та економічну самостійність. Однією з основних переваг міжгосподарської кооперації є те, що вона дає можливість об'єднати всі підприємства, незалежно від розміру і рівня економічного розвитку, в єдиний технологічний ланцюг на засадах спеціалізації й концентрації, організувати його з урахуванням досягнень науки і техніки. Це сприяє вирівнюванню економічних умов господарювання.

Міжгосподарські підприємства здійснюють свою діяльність відповідно до укладених з господарствами-учасниками договорів. *Договори* — це єдиний нормативний акт регулювання взаємовідносин при кооперуванні господарств на основі купівлі-продажу. Стійкість розвитку інтегрованого виробництва значною мірою залежить від тривалості укладення договорів господарствами-учасниками з міжгосподарськими формуваннями. Найкраще, якщо договори укладаються на декілька років з обов'язковим щорічним поновленням угод про виробничо-господарську діяльність. Кожне господарство-учасник має власний баланс і є самостійною юридичною одиницею. Взаємовідносини учасників кооперації при цьому регулюються Статутом та іншими законодавчими актами України.

Міжгосподарська інтеграція — явище складніше, ніж кооперація. Кооперація має форму економічних відносин, за яких партнери вступають у тісні економічні зв'язки, зберігаючи юридичну і господарську самостійність. Натомість інтеграція передбачає виробничі відносини, за яких господарства і підприємства значною мірою втрачають свою економічну, а часто й юридичну самостійність.

Інтегрована система функціонує під єдиним організаційним виробництвом, і ті підприємства, які були в якості самостійних, стають підрозділами нового й функціонують на засадах внутрігосподарського розрахунку. Отже, кооперація — це об'єднання підприємств для спільної діяльності, а інтеграція — це їх злиття в єдину господарюючу структуру.

Згідно економічними, галузевими і територіальними потребами у сфері основного виробництва міжгосподарська кооперація мала би розгортатися за такими напрямками:

- виробництво окремих видів продукції рослинництва й тваринництва на основі завершеного циклу або його кінцевої стадії;
- виробництво і промислове приготування кормів;
- організація проміжних фаз виробництва в певних галузях;
- виробниче обслуговування аграрних підприємств;
- перероблення сільськогосподарської продукції;
- надання послуг невиробничого характеру.

Участь усіх підприємств у створенні міжгосподарських структур — добровільна. Це означає, що підприємства самостійно вирішують, з ким, з якою метою і за яких умов вони об'єднуються. Аналогічно визначають виробничо-господарську спрямованість створеної ними структури. За власною ініціативою підприємства ухвалюють також рішення щодо вступу або виходу з даного об'єднання.

- Основними принципами і засадами міжгосподарської кооперації є:
- добровільність у спільній співпраці різних підприємств;

- збереження господарської самостійності підприємств і організацій, що кооперуються;
- обґрунтований науковий підхід до вибору організаційних форм, напрямів і послідовності проведення робіт зі спеціалізації та концентрації з урахуванням виробничої структури та економіки господарств, особливостей галузей та набутого досвіду;
- демократичний централізм в організації управління виробничою діяльністю об'єднання;
- матеріальна зацікавленість господарств та організацій у розвитку і підвищенні ефективності суспільного виробництва як об'єднання загалом, так і кожного підприємства зокрема;
- досягнення головної мети спеціалізації та концентрації — значного збільшення виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, підвищення її якості, зростання продуктивності праці, зниження затрат.

Міжгосподарську кооперацію варто розглядати як систему економічних відносин і форму взаємодії таких чинників, як концентрація, спеціалізація, комбінування тощо. Ця виробнича система постійно перебуває в розвитку, сприяє підвищенню ефективності використання агроресурсного потенціалу, збільшенню виробництва і поліпшенню якості сільськогосподарської продукції, зниженню собівартості та зростанню ефективності виробництва.

Заяпитання для самоконтролю

1. Які негативні наслідки для сільських товаровиробників спричинила відсутність програми аграрної реформи в Україні?
2. Яка роль і значення кооперації у вирішенні внутрішніх суперечностей економічної системи?
3. Назвіть передумови, що сприяють розвитку кооперації в аграрному секторі економіки.
4. Розкрийте особливості сільського господарства, які можуть мати вплив на перебіг процесів розвитку кооперації в цій галузі?
5. Які основні стратегічні напрями розвитку кооперації в аграрній сфері України?
6. Назвіть основні економічні умови, що сприяють розвитку кооперативних організаційних структур у аграрній сфері економіки України?
7. Які недоліки Закону України „Про сільськогосподарську кооперацію“?
8. Який досвід зарубіжних країн доцільно використати в нормативно-правових актах України?

9. *Що таке міжгосподарська кооперація?*
10. *З якою метою створюються міжгосподарські підприємства?*
11. *Якими можуть бути напрями міжгосподарської кооперації по горизонталі?*
12. *Що покладено в основу міжгосподарської кооперації?*
13. *Назвіть можливі варіанти інтеграційних процесів.*
14. *Що таке вертикальна інтеграція та її особливість розвитку?*

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Горбонос Ф. В. Кооперація : методологічні і методичні основи / Ф. В. Горбонос. — Л. : ЛДАУ, 2003. — 264 с.

Господарський кодекс України // Звід Кодексів і Законів України. — К. : Укр. агентство інформації та друку “Рада”, 2007. — С. 97—166.

Економіка підприємств : підручник / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. — К. : Знання, 2010. — 463 с.

Звід Кодексів і Законів України. — К. : Укр. агентство інформації та друку “Рада”, 2007. — 800 с.

Земельний кодекс України // Голос України. — 2001. — 25 жовт.

Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В. В. Зіновчук — 2-ге вид., доповн. і переробл. — К. : Логос, 2001. — 380 с.

Історія кооперативного руху / С. Г. Бабенко, В. Г. Галюк, С. Д. Гелів та ін. — Л. : Ін-т українознавства НАН України, 1995. — 410 с.

Концепція розвитку національного кооперативного руху. — К., 2000. — 80 с.

Кооперативне право : підручник / за ред. В. І. Семчика. — К. : Ін Юре. — 1998. — 336 с.

Межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция в сельском хозяйстве / В. С. Просин, А. П. Завгородний, И. М. Заец и др. ; под. ред. В. С. Просина, А. П. Завгороднего. — М. : Колос, 1984. — 223 с.

Молдаван Л. В. Роль сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у процесі реорганізації КСП / Л. В. Молдаван. — К., 2000. — 43 с.

Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: навч. посіб. / В. В. Зіновчук, Г. В. Черевко, Ф. В. Горбонос та ін. — К. : Вища освіта, 2001. — 464 с.

Павленчик Н. Ф. До методики дослідження розвитку кооперації в агробізнесі / Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик // Метод. основи сучасн. дослідж. в аграрній економіці : мат. Міжнар. наук.-теорет.

Список літератури

конф. : в 2 ч. — Житомир : Держ. агрокол. ун-т, 2005. — Ч. 2. — С. 104—106.

Закон України “Про власність” // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 20. — С. 523—537.

Закон України “Про кооперацію” // Економіка АПК. — 2003. — № 9. — С. 142—152.

Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 39. — С. 683—695.

Сільськогосподарська кооперація : суть та проблеми розвитку в Україні / за ред. д-ра екон. наук М. Й. Маліка. — К. : ІАЕ УААН, 1999. — 166 с.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи : практ. посіб. / Р. Блок, В. В. Гончаренко, Н. А. Іванова та ін. — К. : Урожай, 2001. — 288 с.

Туган-Барановський М. І. Політична економія : курс популярний / М. І. Туган-Барановський. — К. : Наук. думка, 1994. — 262 с.

Федорович В. Правові основи створення та діяльності сільськогосподарських кооперативів в Україні / В. Федорович. — Л., 1998. — 144 с.

Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. — М. : Кооперативное изд-во, 1925. — 77 с.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ГОРБОНОС Федір Володимирович
ЯНКОВСЬКА Лариса Анатоліївна
ПАВЛЕНЧИК Наталія Федорівна
ПАВЛЕНЧИК Анатолій Олександрович
ПАВЛЕНЧИК Надія Федорівна
СЕМЧУК Жанна Віталіївна
ЯЦІВ Світлана Федорівна

КООПЕРАЦІЯ В АГРОБІЗНЕСІ