

АГРОПРОМИСЛОВИЙ КОМПЛЕКС ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Борис ПОГРІЩУК

РОЗВИТОК КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

Для обґрунтованого підходу до здійснення економічних реформ на селі, запровадження раціональних кооперативних відносин в агропромисловій сфері на перехідному етапі до ринку важливо використати досвід як нашої держави, так і зарубіжних країн.

Сільськогосподарські кооперативи за радянської влади істотно відрізнялися від тих, які існували в дореволюційний період. Відродження кооперативів починалося за умов нестачі власних фінансових коштів, що поставило їх у залежність від державної допомоги. А це призвело до жорсткого державного регулювання цін, податків, розподілу доходів тощо. У результаті кооперативні організації почали дедалі більше набувати ознак державних структур.

Члени колективних господарств були трансформовані у різновид найманих працівників з втратою традиційної селянської психології, господарського мислення, свободи вибору і права вільного пересування.

Узаконення підсобних господарств селян відбулося у зв'язку з тим, що суспільний сектор виробництва не міг забезпечити прожитковий мінімум для селянської сім'ї. Селяни були віднесені до нижчого класу. Їх громадянські та економічні права були нерівними з міським населенням, а характер та умови праці – неадекватними винагороді.

Трудовою повинністю для колгоспників був обов'язковий мінімум трудової участі у суспільному секторі виробництва. Отже, використовувати досвід такої кооперації при ототоженні колгоспів з кооперативами не має підстав. Адже колективні господарства створювалися насильницькими методами через усупільнення майна, землі і праці селян, селяни не мали права бути повноправними власниками продукції, створеної ними у громадському секторі виробництва, не мали права залишити колективне господарство, взявши з собою ту частину колективної власності, яка була створена їх працею, управління в них здійснювалось за принципом “згори донизу”. Колективні господарства ніколи не були політично незалежними.

Вивчення зарубіжного досвіду показує, що найбільшого поширення, наприклад, у Франції і Польщі набули кооперативи по спільному використанню сільськогосподарської техніки. Діяльність кооперативу базується на довірі членів один до одного, а також на здатності групи людей-активістів (ядра кооперативу) організувати його роботу. Прийняття статуту кооперативу і певного внутрішнього розпорядку сприяє ліквідації неузгодженостей, запобігає виникненню суперечностей.

Машини, які перебувають у розпорядженні кооперативів, як правило, є колективною власністю і за заявками фермерів (з використанням найманого персоналу) виконують у їхніх господарствах необхідні роботи. Разом з цим, існують об'єднання, де окремі види техніки залишаються приватною власністю їхніх членів і надаються власниками за узгодженими

розцінками. Оплата виконаних робіт проводиться за розцінками, які щорічно затверджуються на загальних зборах членів кооперативу.

За останній час кооперативи приділяють усе більше уваги придбанню техніки для переробки сільськогосподарської продукції. Фінансування кооперативів проводиться з трьох джерел: позики, дотації і власного капіталу. Державне сприяння кооперативам здійснюється у формі пільгового оподаткування і пільгових кредитів для придбання техніки.

Кооперативи є серйозними конкурентами підприємствам, які виконують механізовані послуги, причому в цій боротьбі вони мають певну перевагу, бо не платять професійний податок і користуються іншими пільгами. Отже, приватні підприємці повинні досягати більшої продуктивності, щоб отримати ті ж результати, що й кооперативи.

У зарубіжній практиці сільськогосподарських товаровиробників існує кілька альтернатив для кооперації у сфері маркетингу.

Найпростіший спосіб реалізації продукції через кооператив – це прямий продаж з негайним розрахунком при доставці. У цьому випадку право власності на продукцію відразу переходить до кооперативу. Після цього продукція йде на переробку або буде продаватися за вигіднішими цінами. Якщо у результаті цього кооператив отримає прибуток, то він буде розподілений між постачальниками продукції пропорційно обсягам зроблених поставок. Переваги такої маркетингової практики полягають у відсутності для фермерів невизначеності щодо ціни на свою продукцію; меншому обсягу облікових робіт. Недоліком є додатковий ризик для кооперативів щодо реалізації даної продукції, а також необхідність для них мати більше оборотного капіталу.

Кооперативи, які не беруть на себе права власності за продукцію, мають мінімальні ризик і фінансові вигоди. У них також зменшується потреба в оборотному капіталі, оскільки вони лише частково сплачують за продукцію. Однак відстрочка розрахунків за продукцію і невизначеність з остаточною ціною знижує бажання фермерів приєднатися до кооперативу з такою маркетинговою практикою.

Маркетингові кооперативи можуть застосовувати декілька варіантів операцій з відтермінованими платежами. Якщо, наприклад, фермери вимагають, щоб їх продукція обліковувалася, транспортувалася і продавалася відокремлено, то для цього в кооперативах відкривають індивідуальні рахунки. Найпоширеніше це в кооперативах, які займаються транспортуванням і реалізацією худоби. Якщо ринок є тимчасовим, то кооперативи застосовують комісійну торгівлю. У такому випадку вони діють як звичайні комісійні агенти. Але в даний час спостерігається зменшення розповсюдження такої маркетингової практики через різке скорочення тимчасових ринків.

Ще однією альтернативою кооперативного маркетингу є аукціони. Існує декілька видів аукціонів: місцеві, централізовані та електронні (останні отримали розповсюдження лише недавно). Перевагою аукціонної торгівлі є одночасна пропозиція продукції декільком покупцям. Як правило, виплата за продану продукцію здійснюється зразу ж після проведення ділової операції. Аукціони приваблюють також завдяки відносно низьким витратам на реалізацію, гарантованим розрахункам за продукцію і зниженням можливості ринкових втрат. Недоліками використання аукціонів у реалізації продукції є те, що покупці повинні бути фізично присутніми на торгах; покупці також можуть уникати аукціонів, бо вони зменшують їх ринкову владу; на аукціонах може продаватися лише обмежена кількість продукції за одиницю часу. Аукціони не зручні для великомасштабних операцій. Тому ті, хто їх здійснює, надають перевагу біржовій торгівлі.

Для великомасштабних операцій сільськогосподарські кооперативи застосовують пулінг, який базується на домовленості різних товаровиробників щодо реалізації їх продукції, яка включає: а) об'єднання продукції одного і того ж виду продукції у великі ринкові лоти (партії);

б) поділ ризику, усіх ринкових витрат і виручки; в) сплата середньої ціни за кожний окремий лот залежно від якості, сорту, різновиду, терміну поставки та розміщення; г) передача права встановлення ціни та інших рішень щодо реалізації продукції найманому управлінському персоналу кооперативу. Застосовуючи пулінг, кооперативи здійснюють лише виплату в максимально можливих розмірах авансу за продукцію під час її доставки. Остаточні розрахунки проводяться лише після повної реалізації продукції кооперативом і відшкодування усіх витрат, пов'язаних з реалізацією. У випадку, коли авансові виплати перевищують виручку від реалізації, товаровиробники повертають кооперативу відповідну частину отриманого авансу.

Фермерські кооперативи можуть діяти також як посередницькі агенти у реалізації продукції своїх клієнтів. Головна мета таких посередницьких кооперативних організацій – відстоювати інтереси товаровиробників шляхом переговорів і контрактних відносин з покупцями сільськогосподарської продукції.

Посередницькі кооперативи можуть бути двох типів. Перший спеціалізується у встановленні мінімальних цін і термінів поставки продукції своїх клієнтів, яка повинна здійснюватися на контрактній основі самими товаровиробниками. Другий тип посередницьких кооперативів здійснює функції виконавчих торгових агентів і від імені своїх клієнтів укладає контракти на продаж продукції. Деякі посередницькі кооперативи мають сховища і певні переробні потужності для того, щоб отримати переваги під час переговорів з переробними компаніями та уникнути реалізації надлишків продукції за надто низькими цінами. Найрозповсюдженіші посередницькі кооперативи в реалізації молока, овочів і фруктів. Такий тип організацій має три важливі характеристики: по-перше, як правило, тут застосовуються форвардні контракти; по-друге, справа стосується продукції, що швидко псується і зберігання якої коштує дуже дорого; по-третє, варіація якості продукції дуже значна і суттєво впливає на її вартість.

Сервісні кооперативи здійснюють технологічні, транспортні, меліоративні, ремонтні, будівельні, еколого-відновні роботи, здійснюють ветеринарне обслуговування тварин і племінну роботу, займаються телефонізацією, газифікацією, електрифікацією у сільській місцевості, надають медичні, побутові, санаторно-курортні, науково-консультаційні послуги, послуги з ведення бухгалтерського обліку, аудиту і т. д.

Кооперативи та їх об'єднання мають право виступати засновниками різних видів підприємств, мати представництва в інших регіонах України та за її межами.

Кооперативи створюються і здійснюють свою діяльність за такими принципами:

- добровільність членства фізичних і юридичних осіб у кооперативі та безперешкодний вихід з нього;
- обов'язкова трудова участь членів у діяльності виробничого кооперативу;
- обов'язкова участь членів у господарській діяльності обслуговуючого кооперативу;
- відкритість і доступність членства для тих, хто визнає статут кооперативу, бажає користуватися послугами цього кооперативу та у разі потреби погоджується брати участь у фінансуванні його на умовах, встановлених статутом кооперативу;
- 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 у порядку, передбаченому статутом цього кооперативу.

Кожний член організації одночасно має бути її власником. Приватна власність,

індивідуальна або корпоративна, має розглядатися як базис первинної виробничої структури для того, щоб гарантувати свободу особистого економічного вибору.

Член організації повинен робити внесок у виробництво своєю працею, майном та інвестиціями, а також брати на себе відповідальність за збитки, мати право на отримання частини прибутку.

Виробниче підприємство повинно розраховуватися за ринковими цінами зі своїми партнерами, включаючи виробничі та обслуговуючі підрозділи цього ж колективного господарства. Це надасть гарантії свободи вибору каналів реалізації, постачальників і участі в різних економічних асоціаціях.

Виробниче підприємство повинно головним чином орієнтуватися на використання фінансових коштів своїх членів, власних або позичених, і стимулювати капіталовкладення.

Таким чином структурний підрозділ може перетворитися в асоціацію незалежних власників, що об'єднують свої зусилля для отримання взаємної вигоди на основі використання і контролю своєї організації. Саме такий тип економічної організації називається кооперативом.

Реструктуризація на виробничому рівні зі створенням первинних кооперативів може забезпечити збереження переваг великомасштабного виробництва і дасть змогу використовувати стимули приватизованого сільського господарства.

Наступний крок для поширення кооперативної ініціативи може відбуватися на рівні кооперативних товариств та асоціацій. Відмінність цих організацій полягатиме в тому, що вони не будуть брати безпосередньої участі у сільськогосподарському виробництві, а створюватимуться для здійснення вертикальних інтеграційних процесів. Можливі два типи таких кооперативних організацій. Перший тип, кооперативні товариства (асоціації фермерського типу) – це абсолютно нові для нашої країни організації, схожі за своєю структурою, функціями і методами бізнесу до тих, що існують у країнах з ринковою економікою. Їх члени – приватні товаровиробники (фізичні або юридичні особи). Ці підприємства не мають організаційних зв'язків з колишньою організаційною структурою сільського господарства, але можуть обслуговувати усіх бажаючих, хто відповідає вимогам їх членів.

Інший тип кооперативних товариств (асоціацій) може бути специфічним для України, оскільки він замінить існуючу систему колективних господарств, максимально зберігаючи переваги великомасштабного виробництва, виробничу і соціальну інфраструктуру, кадри. Але колективні господарства повинні принципово змінити свою організаційну філософію, відносини власності, систему управління, фінансування і розподілу доходів.

Реорганізоване колективне господарство по суті справи вже не буде підприємством колективного господарювання, а перетвориться у кооперативну асоціацію своїх первинних підрозділів – юридичних осіб, функції якої будуть полягати в реалізації продукції, організації матеріально-технічного постачання, наданні інших послуг, у тому числі консалтингових. До цієї асоціації могли б приєднатися і фермерські селянські господарства для отримання зазначених послуг. Відкритість кооперативної асоціації як для юридичних, так і для фізичних осіб стане принциповою відмінністю нового типу підприємств.

Для стимулювання інвестицій кооперативні асоціації могли б застосовувати пропорційне голосування (відповідно до пайового капіталу або ступеня використання своєї організації). Поширення такого типу організацій вимагатиме створення відповідної законодавчої бази, значної освітницької роботи серед кооператорів, спеціальних програм підготовки найманого управлінського персоналу, досконалого техніко-економічного обґрунтування, широкої програми наукових досліджень.

Найбільша метаморфоза, яка чекає колективні господарства, що побажають отримати статус кооперативних асоціацій, полягатиме в тому, що вони перетворяться у безприбуткові

Борис Погріщук

Розвиток кооперативних відносин ...

організації. Це означає, що прибуток, який створюватиметься у результаті кооперативної діяльності, не буде акумулюватися на рахунку кооперативу безпосередньо, а розподілятиметься між його членами пропорційно ступеню використання своєї організації (обсягам реалізації, постачання, вартості отриманих послуг), що є принциповою ознакою будь-якої комерційної кооперативної організації. Без цього неможливо застосувати нові підходи до інвестиційної діяльності членів кооперативних асоціацій. Добровільна відмова від прибутку на користь нижчої організації поза логікою командної економіки, і подолати цей стереотип мислення для колективних господарств буде справою нелегкою. Безумовно, це не означає, що реформовані господарства не повинні бути націлені на отримання прибутку, але його розподіл вимагає докорінної зміни економічних відносин серед членів асоціації.