

КООПЕРАТИВНА МОДЕЛЬ РУХУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ю. В. Прудніков, к. е. н.

заступник директора підприємства облспоживспілки
«Житомирський кооперативний ринок»

Обґрунтовано, що кооперативна модель руху аграрної продукції є інструментом розвитку аграрних ринків. Охарактеризовано сутність, переваги та недоліки моделі оптових продовольчих ринків, моделі споживчої кооперації та моделі кооперування сільськогосподарських товаровиробників (обслуговуюча кооперація).

Постановка проблеми. Розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації є необхідним елементом формування ринкових відносин в умовах становлення демократичного суспільства. Нині високоорганізовані форми руху сільськогосподарської продукції поширені у сферах виробництва та реалізації таких її видів як зернові, цукрові буряки та олійні культури. Саме для таких видів продукції є характерним функціонування усталених та ефективних форм зв'язків між аграрними виробниками та підприємствами з її переробки. Проте, реалізація інших видів сільськогосподарської продукції, у виробництві яких домінують фермерські господарства, а також господарства населення, відбувається наразі за менш ефективними формами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних економістів-аграрників особливо змістовні пропозиції щодо розвитку ринків аграрної продукції містяться у роботах Ф. Горбоноса, М. Горлачука, М. Гриценка, І. Корчинського, Н. Павленчик, А. Павленчика, О. Серова та інших. Питанням розвитку кооперативної

форми співпраці присвячено дослідження О. Буднік, В. Вітвіцького, В. Зінвчука, Р. Корінця, Л. Молдаван, Л. Тарасович, Ю. Ушкаренко, Г. Черевка, Т. Швець, О. Шпичака та інших. Водночас, поглибленого дослідження потребують питання, пов'язані із формуванням кооперативної моделі руху аграрної продукції в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ринок за своєю суттю покликаний узгоджувати попит і пропозицію у поточній та стратегічній перспективі (тобто не порушувати умови відтворення сільськогосподарського виробництва), сприяти задоволенню потреб цільових споживачів та переробних підприємств у необхідній якійсільськогосподарській продукції. Серед різних організаційних форм взаємовідносин між виробником сільськогосподарської продукції та її покупцем на ринку, ефективною слід вважати ту, яка забезпечує мінімальні ризики і трансакційні витрати та, відповідно, мінімізує посередницьку ренту (рис. 1).



Рис. 1. Моделі руху сільськогосподарської продукції

Джерело: адаптовано [2, с. 155].

Відтак, поряд із моделлю оптових продовольчих ринків, в практиці господарської діяльності можна виділити ще декілька моделей організації такого руху, зокрема, модель споживчої кооперації, яка вибудовується навколо ключової фігури – посередника. В моделі споживчої кооперації ініціатива щодо угод купівлі-продажу сільськогосподарської продукції формується з боку її «споживача», зазвичай, закладу харчування чи переробного підприємства. Щоб укласти таку угоду організація споживчої кооперації має виграти тендер на закупівлю. Маючи власні активи, така організація за отримані від замовника кошти здійснює закупівлю сільськогосподарської продукції безпосередньо у виробників. Асортимент закупок при цьому є досить

широким, включає як продукцію, готову до споживання, тобто таку, що може бути реалізована кінцевому споживачу (картопля, овочі, фрукти), так і сировину для переробних підприємств (зерно, худоба). Ширина асортименту закупівель, з одного боку, є позитивним моментом такої моделі, оскільки дозволяє організації диверсифікувати свою діяльність та вигравати тендери, організовані замовниками з різних сфер діяльності. Водночас, це вимагає утримання широкого кола різноманітних активів, пристосованих для здійснення закупівель різнорідної продукції [2, с. 112–113].

Кооперація виробників сільськогосподарської продукції (обслуговуюча кооперація) з метою оптимізації її реалізації має суттєву перевагу перед споживчою кооперацією з точки зору формування зворотних зв'язків між продавцем продукції – суб'єктом ринку – та її виробником. Іншими словами, кооператив, виступаючи продавцем (від імені членів кооперативу) на ринку, не буде зловживати представницькою функцією і привласнювати більшу частину доходів від реалізації, а забезпечить повернення отриманих коштів безпосереднім виробникам, оскільки він створений заради їх інтересів. Водночас, така модель руху сільськогосподарської продукції не гарантує ефективної ціни реалізації. Здійснюючи пошуки вигідного контрагента, кооператив виробників має декілька альтернатив: по-перше, покластися на випадок, не витратити грошей на пошук, але стикнутися з ризиком втратити виручку внаслідок псування продукції або зниження ринкової ціни; по-друге, здійснити значні транзакційні витрати, наприклад, на участь в тендері, і отримати гарантію реалізації продукції за встановленою ціною при умові дотримання визначеної якості; по-третє, інвестувати кошти в спеціальні активи сфери реалізації продукції, в розбудову торгового майданчика або в оренду торгового місця, з можливістю поторгуватися зі значною кількістю покупців та шансом отримати велику виручку.

В перших двох випадках величина транзакційних витрат може оцінюватися як обернена до ризиків: чим більші витрати, тим меншими мають бути ризики і навпаки. Залишаючись ефективними одна відносно іншої, ці дві альтернативи не можуть претендувати на статус оптимальної, оскільки, на відміну від третьої, не мають довгострокових пріоритетів. Можливість обслуговуючого кооперативу спільно інвестувати в активи, необхідні для здійснення реалізації продукції, і таким чином мінімізувати їх вартість, безумовно, є позитивним моментом такої моделі. Більше того, на відміну від споживчої кооперації, кооперування виробників може відбуватися за галузевою

ознакою і передбачати досить обмежений перелік вузькоспеціалізованих активів.

Висновки. Таким чином, об'єднання виробників, що здійснюють спільні інвестиції у розбудову торгових майданчиків, приміщення для зберігання, сортування, перевірки якості сільськогосподарської продукції (обслуговуюча кооперація) варто розглядати як ефективний варіант, поряд зі споживчою кооперацією, яка такими активами вже володіє.

Список використаних джерел

1. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу : друге вид.; доп. і перероб. К.: Логос, 2001. 380 с.
2. Прудніков Ю. В. Локальні ринки сільськогосподарської продукції : монографія. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. 204 с.