

УДК 334.73: [338.43: 634/635] (477)

Л. М. Галат,

к. е. н., доцент кафедри менеджменту організацій, Державний вищий навчальний заклад "Херсонський державний аграрний університет", м. Херсон, Україна
ORCID iD: 0000 0003 0075 9730

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.9.70

КООПЕРАТИВИ ТА ГІБРИДНІ ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ МАЛИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ У ПЛОДООВОЧЕВІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

L. Galat,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Management of organization, State Higher Educational Institution "Kherson State Agrarian University", Kherson, Ukraine

COOPERATIVES AND HYBRID FORMS OF ECONOMIC COOPERATION OF SMALL PRODUCERS IN THE FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY OF UKRAINE

Формування справедливих партнерських відносин малих сільськогосподарських виробників, що працюють у плодоовочевому секторі з середнім та великим бізнесом є проблемним питанням, тому пошук нових, альтернативних способів економічної взаємодії є важливим як для селянських господарств, так і для великих підприємств. Основною метою проведеного дослідження є визначення переваг, проблем та перспектив розвитку різних моделей партнерських відносин, що формуються між господарствами населення і кооперативами, вертикально інтегрованими підприємствами, гібридними формами реалізації інтересів суб'єктів ринку пов'язаними з функціонуванням плодоовочевої галузі.

Дослідження наукової літератури щодо практики, проблем і переваг які сформувалися у співпраці малих форм господарювання у плодоовочівництві з бізнес-партнерами і суб'єктами відкритого ринку засвідчує, що кооперативні та різноманітні, у тому числі гібридні, форми взаємодії набувають розвитку та поступово сприяють підтвердженню статусу особистих селянських господарств, як повноцінних сільськогосподарських товаровиробників.

У статті досліджено зарубіжний досвід та українські реалії у створенні і динаміці розвитку обслуговуючих кооперативів у середовищі особистих селянських господарств, що працюють у плодоовочівництві. Проаналізовано причини низької активності господарств населення у створенні обслуговуючих кооперативів у плодоовочівництві.

Здійснено аналіз механізму співпраці господарств населення з підприємствами-агрегаторами та мережевими (гібридними) формуваннями. Проведено порівняльний аналіз факторів і мотивів, які спонукають особисті селянські господарства до співпраці з підприємствами-агрегаторами, квазікооперативами та іншими формами господарювання. Визначено основні переваги в моделях функціонування обслуговуючого кооперативу, підприємства-агрегатора, логістичного центру та інших гібридних форм взаємодії.

Надані пропозиції щодо подальшого розвитку малих товаровиробників у галузі овочівництва, ягідництва і садівництва України. Зазначено, що для активного залучення господарств населення до кооперованих форм співпраці необхідне корегування національного законодавства в частині оподаткування обслуговуючих кооперативів та організаційна, інформаційна, фінансова підтримка держави, органів місцевого самоврядування та громадських інституцій у формуванні партнерських відносин співпраці.

Formation of fair partnerships between small farmers working in the fruit and vegetable sector with medium and large businesses is a problematic issue, so finding new, alternative ways of economic interaction is important for both farmers and large enterprises. The main purpose of the conducted research is to determine the advantages, problems and prospects of development of different models of partnerships that are formed between households and cooperatives, vertically integrated enterprises, hybrid forms of realization of interests of market subjects related to the functioning of the fruit and vegetable industry.

Research into the scientific literature on the practices, problems, and benefits that have emerged from the collaboration of small businesses in fruit growing with business partners and open market entities shows that cooperative and diverse, including hybrid, forms of interaction are evolving and gradually contributing to peasant farms as full-fledged agricultural producers.

The article explores foreign experience and Ukrainian realities in the creation and dynamics of development of service cooperatives in the environment of personal peasant farms working in the vegetable industry. The reasons for the low activity of households in the creation of servicing cooperatives in fruit-growing are analyzed.

The mechanism of cooperation of households with aggregate enterprises and network (hybrid) formations is analyzed.

The comparative analysis of the factors and motives that motivate the individual peasant farms to cooperate with the enterprises-aggregators, quasi-cooperatives and other forms of management is carried out. The main advantages in the models of functioning of the cooperative, the enterprise-aggregator, logistic center and other hybrid forms of interaction are determined.

Suggestions for further development of small producers in the field of vegetable growing, berry and horticulture of Ukraine are given. It is stated that in order to actively involve households in cooperative forms of cooperation, the national legislation in the field of taxation of cooperative societies is needed, as well as organizational, informational, financial support of the state, local self-government bodies and public institutions in forming partnership relations of cooperation.

Ключові слова: плодоовочівництво, господарства населення, особисті селянські господарства, кооперативи, підприємства-агрегатори, гібридні форми співпраці.

Key words: fruit and vegetable growing, households, personal peasant farms, cooperatives, enterprises-aggregators, hybrid forms of cooperation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Дрібнотоварний сектор в Україні представлений господарствами населення, які у секторі плодоовочівництва в період ринкової трансформації економіки виробляють переважну частину продукції, зокрема більше за інші види вони виробляють картоплі — 98% та овочів — 86%, плодів, ягід 78%, винограду — 44% [1]. Проте обмеженість ресурсів (земельні ділянки не більше 2 га на 1 особисте селянське господарство), неможливість придбання та використання високопродуктивної техніки та знарядь, нестача коштів для інвестування у зберігання, реалізацію маркетингових заходів для просування продукції на ринки чи у торговельні мережі не дають таким товаровиробникам отримати значний ефект від масштабу, вести розширене відтворення бізнесу, виступати цивілізованим партнером на ринку, впроваджувати сучасні інноваційні технології, сертифікувати вироблену продукцію, бути конкурентним суб'єктом на ринку. Не ринковий статус і слабкі позиції господарств населення як суб'єктів ринкової економіки призвели до засилля на ринку плодоовочевої продукції чисельних перекупників, реалізаторів, суттєвого збільшення торгових місць на ринках для реалізації саме фруктів та овочів, як вигідного джерела отримання доходів. За оцінками експертів обсяги тіньового ринку в секторі селянських домогос-

подарств зростають — по овочам він перевищує 80%. Частка виробника (господарств населення) у кінцевій ціні сільськогосподарської продукції становить по овочам — 20% [2, с. 39—40]. Форс-мажорні обставини весни 2020 року, пов'язанні з закриттям ринків оптової та роздрібною торгівлі овочами призвели до того, що саме дрібнотоварний сектор втратив ринки та можливість збуту вирощеної продукції взагалі.

Інструментами подолання зазначених проблем могли б стати різні форми партнерської співпраці особистих селянських господарств, фермерів від кооперативів до багатоваріантних гібридних форм взаємодії, які б сприяли інтеграції ресурсів, активів, людського капіталу з метою використання ефекту економії на масштабі виробництва, у закупівлі ресурсів та формуванні товарних партій виробленої продукції. Добре відомий досвід формування ланцюгів постачання сировини компанією "Данон-Україна" на основі укладання договорів зі збутовими кооперативами-партнерами створеними господарствами населення, які реалізують полуницю, малину та молоко для переробки.

Крім того, зміни в аграрному бізнесі, формах торгівлі, розвиток цифрових технологій призводять до появи нових видів партнерської взаємодії, які не зважаючи на значний потенціал їх застосування та значення для подаль-

шого розвитку теорії організацій, не отримали наукового обґрунтування.

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ

Для проведення дослідження було використано наступні методи: монографічний — під час вивчення і аналізу сучасних наукових праць вчених щодо проблематики розвитку кооперативів, підприємств-агрегаторів, гібридних форм партнерських відносин, що функціонують у плодоовочевій галузі; аналізу і синтезу, порівняння, табличний — при дослідженні різних форм партнерської взаємодії малих господарюючих суб'єктів у плодоовочівництві; спостереження — під час вивчення поведінки різних господарюючих суб'єктів учасників логістичних ланцюгів у плодоовочівництві; системний — під час обґрунтування перспектив розвитку різних форм партнерської взаємодії у плодоовочівництві та на відповідних ринках.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам функціонування малих форм господарювання, кооперативному руху у їх середовищі, формуванню партнерських відносин за участі цих суб'єктів господарювання як у вітчизняній економіці, так і в інших країнах присвячено значну кількість праць. Зокрема це Малік М.Й., Шпікуляк О.Г., Дієсперов В.С., Зіновчук В.В., Гончаренко В.В., Молдаван Л.В., Микитюк В.М., Пантелеймоненко А.О., Ушкаренко Ю.В., Кузняк Б.Я., Тулуш Л.Д., Шинкарук І.П., Котляров І.Д., та інші. Однак зазначені науковці розглядали малі форми господарювання та їх кооперування і взаємодію з іншими суб'єктами бізнесу стосовно аграрного сектору загалом, або окремі проблеми їх діяльності (наприклад, оподаткування, зайнятість сільського населення, інфраструктурне забезпечення, ринки збуту, молочарські кооперативи та інше). Взаємодія особистих селянських господарств з гібридними формуваннями слабо висвітлена в науковій літературі. Тому вказана проблематика стосовно процесів, що відбуваються у плодоовочевому секторі, як найповніше представлено господарствами населення потребує окремого дослідження. Ця тема привертає увагу і через стрімкі зміни, які відбуваються в структурі ринку плодоовочевої продукції, загостреними проблемами збуту продукції дрібними товаровиробниками викликані поточними кризовими процесами.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення переваг, проблем та перспектив розвитку різних моделей

партнерських відносин, що формуються між господарствами населення і кооперативами, вертикально інтегрованими підприємствами, гібридними формами реалізації інтересів суб'єктів ринку пов'язаними з функціонуванням плодоовочевої галузі.

ВИКЛАД ОСНОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ

Понад 85 % плодоовочевої продукції в Україні виробляється малими суб'єктами господарювання — переважно особистими селянськими господарствами. Проте їх ресурсний потенціал, масштаби та технологія виробництва, різноманітність діяльності по самозабезпеченню родин, соціально-економічні умови сільського життя, часто територіальна віддаленість від ринків збуту не формують позицію рівноправних суб'єктів ринкових відносин. Диктат агротрейдерів щодо цін на сільськогосподарську продукцію й матеріально-технічні ресурси на вітчизняному аграрному ринку, відсутність реальних соціальних гарантій та економічної підтримки держави, хронічна нестача власних фінансових ресурсів зумовлюють низьку ефективність сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах. Додатковим ускладненням, що досить часто не усвідомлюється навіть самими селянами, є постійне зниження врожайності сільськогосподарських культур унаслідок виснаження й хімічного забруднення ґрунтів [3, с. 33].

Домінуючою формою протидії потужним гравцям на ринку, завоювання власної ніши на товарних ринках можливо через поєднання зусиль багатьох учасників, які мають спільні інтереси. Пошук ефективних механізмів економічної співпраці завжди залишаються важливою практичною проблемою. Одна з найдавніших форм господарського співробітництва, яка набула розвитку практично на усіх континентах світу є кооперація: у світовій практиці на нинішньому етапі функціонує близько 750 тис. кооперативних структур, членами і користувачами послуг яких є понад 800 млн осіб. Переважна їхня частка припадає на країни Азії — 63%, ЄС — 22%, на Північну і Південну Америку — 13%. У світовому сільському господарстві переважає сільськогосподарська і кредитна кооперація У більшості країн 9 з 10 фермерів є членами одного або кількох кооперативів [4, с. 86].

Одним з основних мотивів, що зумовлює формування кооперативного об'єднання сільськогосподарських товаровиробників, є зміцнення позицій його членів на ринку, ство-

Таблиця 1. Кількість кооперативів у Херсонській області за роками

Вид кооперативу	Роки							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кооперативи, з них:	610	576	554	547	578	604	603	602
виробничі	43	46	49	53	53	55	54	52
обслуговуючі	399	383	358	348	362	356	352	349
споживчі	30	31	40	38	39	44	43	43
сільськогосподарські виробничі	18	12	12	12	16	21	22	24
сільськогосподарські обслуговуючі	40	42	45	46	55	56	59	62

рення та закріплення конкурентних переваг їхньої продукції за рахунок одержання позитивного ефекту від спільного розв'язання завдань при організації маркетингової діяльності виробників сільськогосподарської продукції на кооперативних закладах [3, с. 34].

У більшості країн світу кооперативи займають значну частку на продовольчих ринках, на ринках матеріально-технічних, фінансових, інформаційних ресурсів і послуг. Зокрема, лише у Бельгії та Нідерландах через кооперативи збувається 96% плодоовочевої продукції [4, с. 87]. У скандинавських країнах через обслуговуючі кооперативи реалізується 80% сільськогосподарської продукції, в Японії та Китаї — 90%, у Німеччині, Франції, Іспанії — 50—52%, у США на кооперативній основі переробляється 82% молока, постачається 80% електроенергії, 26% матеріальних ресурсів для фермерів, виробляється 51% цукру, виділяється 33% кредитів. У країнах ЄС на обслуговуючі кооперативи припадає більше ніж 50% виробничих поставок, а в таких країнах як Швеція, Фінляндія, — 60% [5, с. 71].

В Україні, попри позитивний досвід країн світу, кооперативний рух серед фермерів, особистих селянських господарств не набув розвитку. На початкових етапах реформ у сільському господарстві з довготривалим розпаюванням земель та переважним розграбуванням наявного у тодішніх КСП майна реальних юридичних і соціально-економічних підстав та надійних механізмів створення та функціонування кооперативів не було. Законодавчу базу для створення кооперативів сільськогосподарськими товаровиробниками в Україні формують Закон України "Про кооперацію" (2002 р.) та Закон України "Про сільськогосподарську кооперацію" (2012 р.). На сьогодні фактичний стан розвитку кооперації в Україні є недостатнім: із загальної кількості понад тисячі зареєстрованих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів реально здійснюють господарську діяльність лише 640, якими об'єднано 25,7 тисяч осіб. За видами діяльності 640 діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів розподілилися на: переробні — 34, заготівельно-збутові — 150, постачальницькі — 12, з надання інших послуг — 136 та багатофункціональні — 308. Із загальної кількості діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні спеціалізуються на плодоовочівництві лише 76, або 12,9% [6, с. 130—131].

При цьому, слід зазначити, що органи державної статистики не ведуть обліку обслуговуючих кооперативів, показників їх діяльності.

Оперативні ж дані, щодо кількості кооперативів у регіонах, які надходять від головних управлінь агропромислового розвитку облдержадміністрацій Міністерству аграрної політики і продовольства України "грішать" достовірністю. Обстеження в районах свідчать, що нерідко до обслуговуючих кооперативів відносять виробничі кооперативи та малі підприємства створені декількома особами для закупівлі у сільського населення сільськогосподарської продукції і перепродажу її на міських ринках або переробним підприємствам, надання послуг з оранки присадибних ділянок та проведення інших робіт за комерційними цінами [4, с. 89].

Зокрема, у Херсонській області у 2018 році зареєстровано 59 кооперативів, з яких 48 діючі, 19 з яких заготівельно-збутові, 27 багатофункціональних і по одному заготівельні та інші [6, с. 130—131].

Порівняльний аналіз чисельності кооперативів у Херсонській області (табл. 1) вказує на те, що їх питома вага у загальній чисельності кооперативів не значна: від 7 до 10% [7, с. 346]. Кількість обслуговуючих кооперативів з року в рік змінюється, що свідчить про нестабільний характер їх діяльності, або метою їх створення були тимчасові цілі їх учасників.

Найбільш усталені позиції щодо існування мають обслуговуючі кооперативи водопостачання, газопостачання, гаражні, будівельні, дачні та ін.

Відомості про діючі кооперативи особистих селянських господарств, навіть фермерів, які функціонують у плодоовочевому секторі відсутні. Історія створення і діяльності низки кооперативів у галузі плодоовочівництва свідчить про те, що не зважаючи на економічні переваги та вигоди від поєднаних зусиль та ресурсів, витрати на адміністрування, інституційні недосконалість, швидкі зміни у цьому секторі сільгоспвиробництва призводять до того, що інтереси членів кооперативу з плином часом розходяться, що призводить до припинення його діяльності.

Так, наприклад, у 2004 році одинадцять господарств Каховського району започаткували обслуговуючий кооператив "Овочі Херсонщини", долучивши до участі ще 5 асоційованих членів, які вирощували овочі за інтенсивними технологіями на площах у 800 га. Створення кооперативу дозволило його учасникам зекономити понад 25 тис. грн на оптовій закупці стрічки краплинного зрошення, досягли 15% знижки на закупівлі великої партії засобів захисту рослин, при укладанні договорів збуту продукції з компанією "Чумак" вдалося відпрацювати договір близький до справжніх партнерських відносин постачальників сировини з переробниками: а саме, скорочено термін оплати за здану продукцію майже вдвічі, спрощено, раціоналізовано документообіг між здавачами продукції та переробним підприємством; усунуто неоднозначні вимоги до якості продукції, яка постачалася. Проте через рік кооператив припинив діяльність в основному через те, що члени кооперативу не розуміли ролі та ефектів від кооперації взагалі [8, с. 225].

У Херсонській області налічується 88,3 тис. особистих селянських господарств, більша частина з яких знаходиться в районах, де вирощують овочі і потенціал для кооперування на перший погляд значний, проте процесу кооперування ні в попередні роки ні у теперішній час не відбувається. На наш погляд, головними причинами є такі:

— переважна більшість овочів, що вирощується господарствами населення готова до реалізації у різні терміни, тому збутова кооперація ускладнена, або неможлива;

— дрібні товаровиробники значну частину своєї продукції реалізують на локальних ринках, тому є одночасно і конкурентами;

— масштаби діяльності більшості господарств населення у плодоовочівництві незначні, тому оцінка витрат на створення і адміністрування кооперативу з перевагами від кооперації відбувається не на користь останньої;

— господарства населення з року в рік часто змінюють культури для вирощування, що впливає на строки і характер майбутньої збутової діяльності, відповідно на можливості об'єднувати збутові дії;

— у разі значного парцельованого виробництва дуже важко забезпечити значні товарні партії продукції однакової за якісними характеристиками, що часто призводить до суперечок і непорозумінь у колі партнерів та з покупцями;

Крім специфічних для галузі плодоовочівництва, не сприяють їх розвитку і низка еконо-

мічних та правових причин. Стримуючим фактором розвитку кооперативів є, насамперед, недосконале законодавче забезпечення. У чинному кооперативному законодавстві викривлені принципи функціонування кооперативів, зокрема, стосовно специфіки ціноутворення в кооперативі, сутності і правил розподілу кооперативних виплат членам кооперативу відповідно до їх участі у діяльності кооперативної структури, оподаткування кооперативів. Досить "розмитими" є статті, котрі унормовують принципи формування та використання пайового, резервного та спеціалізованого фондів обслуговуючого кооперативу [4, с. 89].

Іншим не менш важливим стримуючим чинником, що стримує розвиток кооперативів є відсутність державної підтримки як на етапі створення, так і подальшого функціонування. Ці функції в Україні виконували іноземні інвестори, які були зацікавлені у отриманні сировини, окремі підприємства, громадські організації, що фінансувалися за рахунок технічної допомоги інших держав.

Іншою формою взаємодії господарств населення є партнерські відносини з підприємством-агрегатором, яким може бути переробне підприємство, один із найбільш потужних сільгосптоваровиробників продукції що агрегується для формування товарних партій, підприємство-логістичний центр та інше. У практиці країн Західної Європи та США функції збуту, переробки сільськогосподарської продукції виконують обслуговуючі кооперативи, членами яких і є фермери-виробники. Відділивши в процесі розвитку маркетингові функції кооперативу, вони сформували збутову інфраструктуру, власні логістичні центри, інші необхідні об'єкти для просування на ринок продукції членів кооперативу.

В умовах України, коли основними виробниками овочів є не фермери, а велика кількість особистих селянських господарств, об'єднання їх у кооперативи ускладнене. Більш прийнятними є м'які форми співпраці — спільна реалізація продукції, використання сховищ, техніки іншого суб'єкта тощо. Досвід такої співпраці господарств населення уже є і в Україні. Так, у 2017 році у селі Водяне Кам'янка-Дніпровського району Запорізької області створено пакувальну платформу, яка є першою чергою логістичного центру по агрегації плодоовочевої продукції, яка розрахована для обробки 80 т овочевої продукції на добу. Об'єкт має спеціалізований склад площею 850 кв. м., естакадні, сортувальні та пакувальні майданчики, обладнання для охолодження, тамбури для

відвантаження овочів партіями по 18—19 т, складське обладнання та вантажні автокари. Розмір партій для агрегації від 10 кг до 10 т, що прийнятно для будь-якого навіть дрібного виробника. Мотиви та передумови створення пакувальної платформи різнопланові. У селі Водяне понад 2000 домогосподарств з теплицями, у навколишніх населених пунктах так само. У цьому районі протягом 40 км вздовж лівого з прийнятними для виробництва овочів берегу Каховського водосховища на площі 2000 га землі розташовані плівкові теплиці, де господарства населення на своїх присадибних ділянках з ранньої весни до пізньої осені вирощують переважно помідори та огірки. Населення цього району вирощує овочі протягом багатьох років, їх основними ринками збуту були південно-східний регіон України та Крим, які після 2014 року були втрачені і виникла потреба в пошуку нових ринків. Перший досвід реалізації томатів на ринку ЄС переконав засновників логістичного центру у необхідності будівництва пакувальної платформи, щоб отримати можливість не лише агрегувати продукцію дрібних товаровиробників у товарні партії, а і забезпечити її належну якість для реалізації у тому числі на Європейському ринку. Перспективність такої бізнес-моделі співпраці дрібних, середніх товаровиробників обумовлена і тим, що виробництво налагоджено, інфраструктура виробництва розбудована, в локальному регіоні вирощується понад 500 тисяч тонн овочів закритого ґрунту на рік. Ще одним мотивуючим чинником створення логістичного центру була консультаційна та фінансова підтримка Українського проекту бізнес-розвитку плодоовочівництва UHBDP, Міністерством міжнародних справ Канади та Асоціації MEDA. Започаткована модель бізнесу — це модель розвитку не одного фермера, а модель, яка дає можливість малим і середнім товаровиробникам стати частиною експортного ланцюга, створювати конкурентоспроможну продукцію яка може бути представлена на ринках з високою доданою вартістю [9, с. 5—9].

Досвід роботи підприємств-агрегаторів, що працюють з свіжою продукцією вказує на те, що головні проблеми у партнерських відносинах виникають через якість поставлених овочів та терміни розрахунків за поставлену продукцію. Така форма передбачає і зворотній зв'язок підприємства-агрегатора з товаровиробниками з приводу реакції на зміни запитів ринку — колір томатів, сорти, переважний калібр плодів, терміни формування торгової партії продукції, санітарні норми тощо. Такий ло-

гістичний центр може забезпечити комплекс маркетингових дій спрямованих на просування продукції у торговельні мережі та на експорт — сертифікацію, пакування, рекламу, формування власного локального бренду тощо.

Більш складною формою об'єднання зусиль багатьох учасників як по виробництву, так і по доробці або переробці, зберіганню та просуванню продукції до споживача є вертикально кооперовані агропромислові організації у сільському господарстві, які формуються в межах продуктового ланцюга. Цей ланцюг може складатися з кількох учасників вертикальної взаємодії та багатьох суб'єктів — господарства населення, які виробляють сировину. Така модель може діяти, як це склалося у багатьох країнах Західної Європи та США, в межах кооперативу, тому що у цьому випадку реалізуються інтереси як окремого виробника сільськогосподарської продукції, так і кожного члена кооперативу. В умовах України при такій моделі практично нівелюється проблема диспаритету цін між сільським господарством і наступними за ним сферами агропромислового комплексу. Ефективність вертикальної інтеграції обумовлюється й особливістю системи оподаткування кооперативних структур: кругооборот капіталу в їхніх межах у вигляді сировини, напівфабрикатів і готових продуктів без виходу у зовнішнє середовище не оподатковується, що зумовлено неприбутковою природою кооперативів, оскільки вони є продовженням основного виробництва господарств своїх членів. Після відшкодування своїх витрат і відшкодувань у передбачені статуту фонди кооператив усі надходження перераховує своїм членам. Завдяки цьому значна частина коштів, яка через фіскальну систему податків на прибуток мала би бути вилучена у процесі руху сировини від виробника до приватної компанії і далі, повертається до членів кооперативу, що сприяє зміцненню їх економічного становища [4, с. 87].

Проте в Україні набули певного розповсюдження вертикально-кооперовані агропромислові організації, де продуктивний ланцюг вибудовується не знизу, як у разі формування кооперативу, а зверху, коли інтегруючою компанією виступає підприємство переробник (Данон-Україна, Чумак), або відокремлені підрозділи, що входять до торговельних мереж. Мотивуючим чинником створення таких формувань була потреба у сировині для переробних підприємств чи торгівлі, тому підприємства-агрегатори створювали та фінансували діяльність об'єктів необхідної інфраструктури — складів, сховищ, холодильників, лабораторій

Таблиця 2. Порівняльний аналіз моделей функціонування обслуговуючого кооперативу, підприємства-агрегатора та інших гібридних форм взаємодії

Критерій порівняння	Обслуговуючий кооператив	Підприємство-агрегатор	Інші гібридні форми, у т.ч. (тимчасові угоди, інтернет-платформи, проекти технічної допомоги)
Засновник	Ініціативні ОСГ	Окреме підприємство	Підприємство переробки, ОТГ, посередник, інше
Мотивація створення	Нарощування доходності функціонування за рахунок синергії об'єднання	Збільшення доходності за рахунок обсягів виробництва або збуту	Надання послуг, супутні послуги,
Принципи формування	Добровільна участь виробників	Взаємодія на основі угод, або відкрита взаємодія	Угоди, вільний доступ
Управління	Умовно-колективне, (групове, лідерське)	Централізоване з боку підприємства-агрегатора	Як супровід, координація, адміністрування
Конфлікт інтересів	Можливий – між учасниками, між дійсними членами та асоційованими	Можливий за умови угод, якість продукції	Можливий, через неявні, приховані порушення домовленостей
Відповідальність	Обмежена, в межах зобов'язань згідно із статутом, або іншими ухваленими правлінням кооперативу правилами	Повна відповідальність для підприємства, для партнерів у межах угод	Обмежена, в межах домовленості, угоди
Автономність, відокремленість	Часткова відокремленість	Повна відокремленість	Повна автономність
Активи	Подільні, неподільні, дольові внески	Власні приватні, або статутний капітал	Активи партнерів відокремлені
Розподіл доходів	У розрахунку на частку, пай	Між партнерами, згідно з угодами, згідно з балансом підприємства	Непрямі вигоди, від реклами, за послуги
Ризики	Часткові, середні	Часткові, високі	Мінімальні
Просторове розміщення	Переважно локальне	Локальне	Локальне і віддалене

Джерело: власні дослідження та [10, с. 57].

тощо. У такому формуванні передбачається юридична незалежність усіх учасників в рамках вибудованого виробничо-логістичного ланцюга, проте і створена у ланцюгу додана вартість розподіляється не на користь кінцевих виробників сировини — господарств населення, а на користь інших учасників ланцюга, тих які реалізують кінцеву продукцію споживачеві (табл. 2).

У бізнес-моделі Данон-Україна для заготівлі молока та полуниці довелося створювати збутові кооперативи, тому що суб'єкт-інтегратор мав збирати і охолоджувати сировину у стислі терміни, щоб не втратити її якості. У такій моделі позитивно реалізується і соціальна складова, по-суті, підприємством-агрегатором створюються робочі місця, забезпечується зайнятість сільського населення, упорядковується соціальна інфраструктура. Проте про перерозподіл доданої вартості у такому харчовому ланцюзі можемо визначити по тому, що ціни на продукцію господарств населення (полуниця, молоко) та кінцеву продукцію у торгівельних мережах відрізняються у 4—5 разів.

Таке формування, хоч і називають кооперативом, та воно не відповідає принципам діяльності кооперативу, визначеним як у теорії кооперації, так і в чинному законодавстві. Жоден селянин член такого кооперативу практично немає жодного права голосу, не бере участі в його управлінні, та отримує перевагу від його діяльності лише за можливість реалізувати не завжди за прийнятними цінами власну сільськогосподарську продукцію.

Дещо модифікована модель агрегації продукції сільськогосподарських товаровиробників для забезпечення торгівельної мережі вибудована у Росії французькою мережею гіпермаркетів "Ашан". Це форма співпраці, яка передбачає довготривалу співпрацю юридично незалежних підприємств в рамках побудованого виробничо-збутового ланцюга — аграрного фільтра (ланцюг виробництва продуктів харчування з повним циклом — від поля до полиці гіпермаркету, включаючи необхідну логістичну складову). На думку Котлярова І.Д. така форма кооперації у сільському господарстві притаманна для західних країн, коли низка

функцій і задач передаються для виконання профільним операторам, що доживість нарощувати загальну ефективність підприємств-партнерів [11, с. 89].

Така форма співпраці великого та дрібного бізнесу підвищує загальну економічну ефективність за рахунок економії на масштабі, скороченні трансакційних витрат, пов'язаних з управлінням, створенням та використанням спільних інфраструктурних об'єктів (складів, холодильників, пакувальних платформ, інформаційних ресурсів інше), зменшенню ризиків за рахунок довготривалих господарських зв'язків, можливості залучати державну допомогу, та значну кількість дрібних товаровиробників до співпраці.

Наступною бізнес-моделлю гібридної форми кооперації є взаємодія партнерів аграрного виробництва і торгівлі через інтернет-платформи, таким є проект LavkaLavka, що діє у Росії. По суті, це інтернет-магазин, а точніше сайт, де торгівлю проводять не оператор сайту, а виробники сільськогосподарської продукції, з якими він уклав договір про співпрацю. Інтернет-платформа працює в рамках асортименту лише екологічно чистої продукції. Оператор сайту формує асортимент, відбирає сільгоспвиробників-партнерів, просуває сайт, забезпечує логістику та роботу платіжної системи. Ефективність створення такого проекту забезпечується за рахунок зовнішньої економії на масштабі маркетингового та логістичного забезпечення продажів. Жоден товаровиробник, тим більше дрібний чи фермер не збіг би створити та утримувати інтернет-магазин, логістичний центр [12, с. 109—110]. Таке гібридне формування створене не як збутовий кооператив для збуту продукції сільгоспвиробниками, а зверху шляхом відбору постачальників аграрної продукції певного асортименту, воно не має спільних активів, дохід отримує як долю від продажів оператора, який власне виконує роль організатора і координатора збуту.

Така форма партнерських відносин має значні обмеження: співпрацею можуть бути охоплено лише обмежена частина товаровиробників, вимоги якості та свіжості продукції не можна забезпечити через додаткові потреби у холодній логістиці, неможливо охопити віддалені від логістичного центру регіони. Така форма може бути перспективною для великих міст, де є певна концентрація споживачів з високими доходами, які здатні сплачувати за доставку.

Пошук більш вигідних умов реалізації власної плодоовочевої продукції господарствами

населення спонукає до співпраці на регіональному рівні окремих ініціативних товаровиробників з локальними переробниками, магазинами, підприємствами HoReCa. На нашу думку, така бізнес-модель може розвиватися у малих містах, селах і селищах, де немає торговельних мереж. Наприклад, родинний овочевий бізнес однієї з сімей у селі Матвіївка Запорізької області, який починався з теплиці на присадибній ділянці зріс до фермерського господарства, пізніше переробним цехом власним колом магазинів-партнерів та інших постачальників. В межах сімейного бізнесу стало можливим впроваджувати систему харчової безпеки, забезпечувати якість продукції та розширювати коло споживачів [13, с. 25—27]. У цій моделі родина з виробника стала підприємством-агрегатором, яке залучає на переробку овочі інших виробників та реалізацію овочевої продукцію з високим рівнем доданої вартості.

ВИСНОВКИ

Проведений порівняльний аналіз ефективності та перспектив розвитку партнерських відносин у межах кооперативів, с підприємствами-агрегаторами, вертикально-кооперованими агропромисловими організаціями та іншими гібридними формами співпраці особистих селянських господарств, що функціонують у плодоовочевому секторі дають підстави зробити наступні висновки.

Модель співпраці плодоовочевих особистих селянських господарств в рамках обслуговуючих кооперативів, на нашу думку, будуть розвиватися в окремих видах діяльності, де переважає зберігання, переробка плодів та овочів за умови фінансової, організаційної, інформаційної допомоги з боку держави, органів місцевого самоврядування, технічної допомоги або ін. Потребує нормативного врегулювання неприбутковий статус обслуговуючих кооперативів з внесенням відповідних змін у чинне законодавство.

У секторі виробників свіжих овочів будуть зберігатися прями форми реалізації продукції через оптові ринки та на замовлення, а також набуватимуть розвитку гібридні форми партнерських відносин з логістичними центрами, пакувальними станціями, підприємствами-агрегаторами, торговельними мережами.

З проникненням діджиталізації у різні сфери життя переважної більшості людей будуть виникати різноманітні гібридні форми співпраці суб'єктів плодоовочевого сектору: інтернет-ринки, локальні інтернет-платформи для постачання фруктів та овочів, вирощування на

замовлення, формування локальних ланцюгів виробництва, переробки, поставки, формуватися пряма комунікація виробників овочів з локальною сферою HoReCa.

Підтримка з боку держави та громадських інституцій кооперації особистих селянських господарств, формування ними партнерських відносин з великим бізнесом переробки та торгівлі виступає необхідною умовою організаційної допомоги сільському населенню отримувати доходи на легальній основі, використовуючи власний ресурсний та людський потенціал та сприяти розвитку сільських територій.

Література:

1. Рослинництво України. Статистична інформація Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Тулуш Л.Д. Податкове стимулювання розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Економіка АПК. 2014. №5. С. 37—42.

3. Зіновчук Н.В., Лесь А.В., Ращенко А.В. Мотиваційні чинники організації органічних сільськогосподарських кооперативів в Україні. Економіка АПК. 2016. № 9. С. 33—37.

4. Молдаван Л.В. Економічні та соціогуманістичні основи розвитку кооперативних форм господарювання в Україні. Економіка і прогнозування. 2017. № 3. С. 85—95.

5. Кузняк Б.Я. Проблеми розвитку в Україні фермерських господарств і кооперативів, що їх обслуговують. Економіка України. 2019. №5. С. 68—78.

6. Аверчева Н.О. Кооперація як основа ефективного розвитку дрібнотоварних господарств галузі. Сучасні тренди і перспективи розвитку овочівництва у Херсонській області: колект. моногр. Херсон: Гельветика. 2019. С. 125—143.

7. Статистичний щорічник Херсонської області за 2018 р. / За ред. Вознюка В.А. Херсон. 2019. С. 346.

8. Ушкаренко Ю.О. Сільськогосподарська кооперація в еволюційному вимірі: монографія. Херсон. Айлант. 2009. 404 с.

9. Рубан Н. Лоцман в експортном морі. Агроіндустрія. 2017. №10. С. 4—9.

10. Шиндирук І.П. Кооперація та корпоратизація в системі економічної співпраці господарюючих суб'єктів // Економіка АПК. 2016. № 7. С. 54—59.

11. Котляров И.Д. Вертикально-кооперированные агропромышленные организации в сельском хозяйстве стран СНГ // Економіка АПК. 2016. № 10. С. 89—94.

12. Котляров И.Д. Фермерские интернет-моллы как сетевые формы партнерства // Економіка АПК. 2015. № 11. С. 108—112.

13. Сухорукова О. Квашена додана вартість. Плантатор. 2019. № 11. С. 25—27.

References:

1. State Statistics Service of Ukraine (2020), "Vegetation of Ukraine", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 20 March 2020).

2. Tulush, L.D. (2014), "Tax incentives for the development of agricultural service cooperatives", *Ekonomika APK*, vol. 5, pp. 37—42.

3. Zinovchuk, N.V. Les', A.V. and Raschenko, A.V. (2016), "Motivational factors of the organization of organic agricultural cooperatives in Ukraine", *Ekonomika APK*, vol. 9, pp. 33—37.

4. Moldavan, L.V. (2017), "Economic and socio-humanistic bases of development of cooperative forms of management in Ukraine", *Ekonomika i prohnozuvannia*, vol. 3, pp. 85—95.

5. Kuzniak, B.Ya. (2019), "Problems of development in Ukraine of farms and cooperatives that serve them", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 5, pp. 68—78.

6. Averteva, N.O. (2019), "Cooperation as a basis for effective development of small farms in the industry", *Suchasni trendy i perspektyvy rozvytku ovochivnytstva u Khersons'kij oblasti* [Current trends and prospects for the development of vegetable growing in the Kherson region], *Hel'vetyka*, Kherson, Ukraine, pp. 125—143.

7. Vozniuk, V.A. (2019), *Statystychnyj scho-richnyk Khersons'koi oblasti za 2018 r.* [Kherson Oblast Statistical Yearbook 2018], Kherson, Ukraine.

8. Ushkarenko, Yu.O. (2009), *Sil's'kohopodars's'ka kooperatsiia v evoliutsijnomu vymiri* [Agricultural cooperation in the evolutionary dimension], *Ajlant*, Kherson, Ukraine.

9. Ruban, N. (2017), "Pilot in the export sea", *Ahroyndustryia*, vol. 10, pp. 4—9.

10. Shyndyruk, I.P. (2016), "Cooperation and corporatization in the system of economic cooperation of economic entities", *Ekonomika APK*, vol. 7, pp. 54—59.

11. Kotliarov, Y.D. (2016), "Vertically-cooperated agricultural organizations in agriculture of the CIS countries", *Ekonomika APK*, vol. 10, pp. 89—94.

12. Kotliarov, Y.D. (2015), "Farm Internet malls as online partnerships", *Ekonomika APK*, vol. 11, pp. 108—112.

13. Sukhorukova, O. (2019), "Pickled added value", *Plantator*, vol. 11, pp. 25—27.

Стаття надійшла до редакції 24.04.2020 р.