

СЕКЦІЯ 4. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЗМІШАНОЇ ЕКОНОМІКИ

ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ НЕПРИБУТКОВОГО СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЛЯ АКТИВІЗАЦІЇ ЗАГОТІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ

*Б.В. Зима, к.е.н., професор; Г.І. Зима, к.е.н., доцент
Полтавський університет споживчої кооперації України*

1. У системі заходів, передбачених Державною цільовою програмою розвитку українського села до 2015 року (далі – Програма) й основною метою якої є забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності помітна увага приділяється заходам, спрямованим на відродження і розвиток кооперативних формувань, зокрема, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, серед яких виділяються збутові кооперативи. Останнім відводиться важлива роль як у розвитку соціальної сфери села, так і аграрного ринку, у формуванні та розвитку його інфраструктури. При цьому виділяються заходи щодо *участі споживчих товариств у формуванні сільськогосподарських збутових кооперативів на засадах асоційованого членства.*

2. Заходам щодо відродження й розвитку кооперативних формувань у виробничій і обслуговуючій сферах вітчизняного аграрного сектора і до цього приділялася певна увага у відповідних законодавчих актах та нормативних документах, державних і регіональних програмах. На їх реалізацію спрямовувалася досить потужна інформаційно-методична підтримка у ЗМІ шляхом видання спеціальних посібників тощо. Однак в Україні до цього часу обслуговуюча сільськогосподарська кооперація зокрема і така ефективна в інших країнах форма організованого збуту продукції невеликих сільськогосподарських виробників як реалізація продукції через збутові кооперативи фактично не отримала розвитку. Це, на наш погляд, зумовлено передусім недостатньою розробленістю і відірваністю законодавчо-нормативного й, особливо, загальнометодичного та консультативного та інформаційно-роз'яснюючого забезпечення процесів створення збутових кооперативів від потенційних членів таких кооперативів, виробників сільськогосподарської продукції, сільських гро-

мад. Успішна імплементація заходів Програми вимагає усунення цієї причини й може набути неабиякої соціально-економічної ваги, оскільки означала б започаткування надзвичайно важливого для нинішнього українського села відродження дійсних кооперативних принципів, у тому числі й у діяльності споживчої кооперації, принципів, за допомогою яких кооперативні форми забезпечують невеликим сільськогосподарським виробникам утримувати не тільки помітні, а й провідні місця на важливих товарних ринках агропродовольчої продукції найрозвинутіших країн Європи, Північної Америки тощо.

3. Для запровадження істинно кооперативних механізмів спільного збуту продукції сільськогосподарськими виробниками, передусім – особистими селянськими господарствами, за участю споживчої кооперації, на нашу думку, існуючої законодавчої бази та рекомендацій загального характеру, не адаптованих до практичних умов, недостатньо: вони не дають і не можуть дати відповідей на велику кількість питань, що виникають і неминуче виникатимуть у процесі створення і функціонування відповідних кооперативних формувань. Це вимагає проведення всебічно продуманої масштабної роботи усіх ланок кооперативної системи, в основу якої має бути покладено чинне законодавство, а також розгорнуті методичні рекомендації споживчим товариствам і кооперативним підприємствам щодо організації запровадження та практичного використання у їхній діяльності форм і механізмів неприбуткової збутової кооперації. Метою такої роботи має бути належне правове, методичне, інформаційне забезпечення процесів створення і функціонування кооперативів, обліку їх діяльності, особливо – змісту, форм і умов участі у господарській діяльності кооперативів окремих членів і асоційованих членів, визначення загальних та індивідуальних розмірів кооперативних виплат тощо. Визначально важливим для успішного функціонування збутової кооперації в нинішніх вітчизняних реаліях недостатньо структуризованого і непрозорого аграрного ринку є забезпечення конкурентоспроможності збутових кооперативів та їх продукції на окремих товарних ринках і їх сегментах, виходу кооперативів на ці ринки й зайняття на них належних ринкових ніш. Така робота не повинна носити характеру кампанії, вона вимагає поетапності (експериментального запровадження, наприклад, у формі пілотних проектів з відпрацюванням їх результатів, з наступним поступовим поширенням удосконалених форм і механізмів на більші сукупності). Вирішальне значення для досягнення результативності зазначеної роботи мають такі «неекономічні» категорії як довіра потенційних членів кооперативів до створюваних кооперативів та наглядний позитивний, економічно привабливий приклад їх діяльності.

4. Відновлення і розвиток збутової кооперації в Україні значною мірою залежатиме від обраної сільськогосподарськими виробниками форми спільного збуту продукції на некомерційних умовах, у тому числі й за участю організацій та підприємств системи споживчої кооперації. Згідно з чинним законодавством України можливі два основні способи (форми) організації закупівель і збуту сільськогосподарської продукції із застосуванням неприбуткового механізму закупівельно-збутових кооперативів за участю організацій та (або) підприємств споживчої кооперації: 1) шляхом створення окремих закупівельно-збутових кооперативів, у тому числі за ініціативою споживчого товариства (чи заготівельного підприємства споживчої кооперації) та його участі у господарській діяльності такого кооперативу на умовах асоційованого членства (як це передбачено Програмою); 2) шляхом здійснення закупівельно-збутових операцій на первинних принципах збутової кооперації безпосередньо споживчим, товариством, трансформації останнього, згідно зі статтею 2 (ч. 7, абзац 2) Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», у багатофункціональний кооператив. При цьому збутові кооперативи чи споживчі товариства, що застосовують неприбутковий механізм збутових кооперативів, можуть збувати продукцію своїх членів не тільки по засистемним покупцям (споживачам), а й через заготівельно-переробні і торговельні підприємства системи споживчої кооперації для подальшого продажу на комерційних засадах (у формі роздрібною чи оптовою торгівлі або посередництва).

5. Центральним елементом механізму збуту сільськогосподарськими виробниками своєї продукції через збутовий кооператив є механізм визначення загальних та індивідуальних розмірів кооперативних ви плат членам кооперативу за підсумками року.

Загальна модель механізму здійснення кооперативними товариствами господарської діяльності на неприбутковій основі передбачена Законом України «Про кооперацію» (статті 23, 25), а також Законом «Про сільськогосподарську кооперацію». У спрощеному вигляді вона полягає в особливому механізмі формування, використання і розподілу доходу неприбуткового кооперативу. Так, згідно з Законом України «Про кооперацію» (стаття 25) дохід кооперативу формується з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних і прирівняних до них витрат та витрат на оплату праці найманих працівників. Дохід розподіляється на: сплату податків і зборів (обов'язкових платежів) до відповідних бюджетів; погашення кредитів; покриття збитків; проведення відрахувань до фондів кооперативу, а також на кооперативні виплати та виплати на паї.

У варіанті здійснення закупівельно-збутових операцій на первинних принципах збутової кооперації безпосередньо споживчим това-

риством цей механізм, що визначатиме привабливість для окремих виробників участі у господарській діяльності товариства, на наш погляд, необхідно вибудовувати щонайменше на таких методичних та організаційних засадах:

1) чітке виокремлення в обліку споживчого товариства усіх операцій, пов'язаних із прийманням-збутом окремих видів продукції через товариство у розрізі членів товариства;

2) виокремлення в обліку обсягів і вартості (у цінах реалізації) збуту окремих видів продукції з максимально можливою персоналізацією реалізованих окремих партій однотипної продукції;

3) виокремлення і розмежування в обліку усіх прямих витрат споживчого товариства, пов'язаних з прийманням, зберіганням, підробленням і збутом окремих видів (груп, партій) продукції;

4) прийняття (схвалення) вищим органом товариства порядку збуту його членами сільськогосподарської продукції через товариство на некомерційній основі, визначення результатів такої діяльності за підсумками року, розміру доходу, його використання і розподілу у формі кооперативних виплат та виплат на паї.

Література

1. Закон України «Про кооперацію».
2. Закон України «Про споживчу кооперацію».
3. Закон України про сільськогосподарську кооперацію».
4. Державна цільова програма розвитку українського села до 2015 року.
5. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: Практик. посіб. / Р. Блок, Н.А. Іванова та ін. – К.: Урожай, 2001. – 288 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА СУБ'ЄКТІВ ЗЕРНОВОГО РИНКУ: СТРУКТУРНИЙ АСПЕКТ

І.О. Кузнецова, к.е.н., доцент

Одеський державний економічний університет

Огляд сучасних публікацій з проблем зернового ринку дає змогу стверджувати, що питанню класифікації суб'єктів цього ринку не приділяється належної уваги. Найчастіше автори обмежуються їх переліком без виділення певних ознак. Так, у [1, с. 6] до складу суб'єктів зернового ринку віднесено: всі категорії сільськогосподарських підприємств і насінневих господарств, підприємства зернопереробної галузі, заготівельні організації, комерційні структури, аграрні біржі. В [2] виділено: суб'єкти виробництва зерна (власники, орендарі та користувачі земельних ділянок, які використовують їх для виробництва зерна); суб'єкти зберігання зерна; суб'єкти заставних закупівель зерна