

<https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-38>

УДК 334.761:338.436:637.1(477)

Марат ІБАТУЛЛІН

Національний університет біоресурсів і природокористування

<https://orcid.org/0000-0001-8765-6261>

imi_1@ukr.net

Оксана ГРИВКІВСЬКА

Національний університет харчових технологій

<https://orcid.org/0000-0003-4160-5914>

Віталій КАРПЕНКО

Хмельницький національний університет

<https://orcid.org/0000-0002-2476-6700>

vitaliy_karpenko@ukr.net

Надія СВИНОУС

Білоцерківський національний аграрний університет

<https://orcid.org/0000-0003-3640-0519>

isvinous@ukr.net

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ НА РИНКУ МОЛОКА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розглядаючи питання кооперації між контрагентами агропродовольчих ланцюгів поставок доцільно приділити увагу особливостям формуванню економічних відносин як на горизонтальному, так й вертикальному рівні. Очевидно, що драйверами формування партнерських довгострокових відносин повинні виступити переробні підприємства, оскільки саме вони відчувають дефіцит сировинного забезпечення, однак у яких відсутній інтерес отримувати сільськогосподарську сировину у менших та розпорощених дрібних товаровиробників. Із іншого боку, кінцеві споживачі вимагають агропродовольчих товарів, у яких є відповідна якість, походження та сертифікований процес виробництва. Саме ці чинники вимагають розробки дієвих інструментів щодо розвитку прозорих та взаємовигідних економічних відносин у горизонтальних та вертикальних ланцюгах поставок агропродовольства.

Стаття присвячена проблемам розвитку кооперації при виробництві молока в Україні. Виявлено, що при утворенні інтегрованих структур сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств в молочному підкомплексі важливо враховувати економічні інтереси майбутніх партнерів для забезпечення їх взаємовигідної і стійкої виробничої діяльності.

Розроблено математичний інструментарій моделювання виробничої діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, утвореного спільно малими сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами, який адекватно відображає реальні економічні умови роботи СОКу.

Доведено, що розвиток на регіональному рівні кооперативних структур можливо забезпечити за принципом асоційованої кооперації за участі крупних торговельних мереж, за умови державно-приватного партнерства із високою державною часткою, або за умови внеску об'єднаної територіальної сільської громади.

Запропонована система кооперативних мереж може бути організовано поступово або частково, із початковим формуванням пілотних проектів в окремих регіонах. У якості альтернатив пропонується наступні пілотні сценарії формування кооперативних центрів: одиничний – передбачається створення одного найбільш ефективного кооперативного центру із мінімальним періодом окупності інвестицій; розподільчий – передбачається створення по одному кооперативному центру за кожним видом продукції; концентрований – передбачає розміщення як можна великого числа центрів на сільських територіях з метою створення локальних точок росту.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарські товаровиробники, виробництво, молоко, державна підтримка.

Marat IBATULLIN

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Oksana HRYVKIVSKA

National University of Food Technologies

Vitalii KARPENKO

Khmelnitskyi National University

Nadia SVINOUS

Bila Tserkva National Agrarian University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF THE DEVELOPMENT OF COOPERATION IN THE MILK MARKET IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

When considering the issue of cooperation between counterparties of agri-food supply chains, it is advisable to pay attention to the peculiarities of the formation of economic relations at both the horizontal and vertical levels. It is obvious that the drivers of the formation of long-term partnership relations should be processing enterprises, since they are the ones experiencing a shortage of raw materials, but they have no interest in receiving agricultural raw materials from smaller and scattered small commodity producers. On the other hand, end consumers demand agri-food products that have the appropriate quality, origin and certified production process. It is these factors that require the development of effective tools for the development of transparent

and mutually beneficial economic relations in horizontal and vertical agri-food supply chains.

The article is devoted to the problems of the development of cooperation in the production of milk in Ukraine. It was found that when forming integrated structures of agricultural producers and processing enterprises in the dairy sub-complex, it is important to take into account the economic interests of future partners to ensure their mutually beneficial and sustainable production activities.

A mathematical toolkit for modeling the production activity of an agricultural service cooperative, jointly formed by small agricultural commodity producers and processing enterprises, has been developed, which adequately reflects the real economic conditions of the SOK.

It has been proven that the development of cooperative structures at the regional level can be ensured according to the principle of associated cooperation with the participation of large trade networks, under the condition of public-private partnership with a high state share, or under the condition of the contribution of the united territorial rural community.

The proposed system of cooperative networks can be organized gradually or partially, with the initial formation of pilot projects in individual regions. As alternatives, the following pilot scenarios for the formation of cooperative centers are proposed: single - the creation of one most effective cooperative center with the minimum investment payback period is envisaged; distribution - it is envisaged to create one cooperative center for each type of product; concentrated - involves placing as many centers as possible in rural areas with the aim of creating local growth points.

Key words: cooperation, agricultural producers, production, milk, state support.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Розглядаючи питання кооперації між контрагентами агропродовольчих ланцюгів поставок, доцільно приділити увагу особливостям формуванню економічних відносин як на горизонтальному, так й вертикальному рівні. Очевидно, що драйверами формування партнерських довгострокових відносин повинні виступити переробні підприємства, оскільки саме вони відчувають дефіцит сировинного забезпечення, однак у яких відсутній інтерес отримувати сільськогосподарську сировину у менших та розпорощених дрібних товаровиробників. Із іншого боку, кінцеві споживачі вимагають агропродовольчих товарів, у яких є відповідна якість, походження та сертифікований процес виробництва. Саме ці чинники вимагають розробки дієвих інструментів щодо розвитку прозорих та взаємовигідних економічних відносин у горизонтальних та вертикальних ланцюгах поставок агропродовольства.

Водночас, агропродовольчі системи постають все більш індустріалізованими та глобалізованими, що ускладнює міжорганізаційні зв'язки між учасниками ланцюга поставок, процес управління ним та вимагає створення умов до їх стійкого функціонування. Відомо, на сьогодні підхід «netchain», тобто мережу ланцюгів, має на меті інтегрувати учасників ланцюгів поставок та координувати їх дії. Зазначимо, що мережа визначається як сукупність мереж, що складається з горизонтальних зв'язків між фірмами в межах конкретної галузі або групи, які у подальшому на основі розвитку вертикальних зв'язків входять у якості учасника певного рівня ланцюга поставок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідження проблем розвитку кооперації в Україні знайшло відображення у наукових працях відомих вітчизняних економістів-аграрників: І. В. Бурачека, В. В. Гончаренка, Ф. В. Горбоноса, В. П. Горьового, В. В. Зіновчука, П. К. Канінського, О. В. Крисального, Ю. О. Лупенка, М. Й. Маліка, В. Я. МесельВесеяка, Л. В. Молдаван, О. М. Онищенко, А. О. Пантелеймоненка, П. Т. Саблука, І. В. Свиноуса, Ю. В. Ушкаренко, Г. В. Черевка, О. Г. Шпикуляка та інших. Проте зазначена проблема в сучасних умовах залишається недостатньо дослідженою й потребує значного теоретико-методологічного, методичного та прикладного поглиблення й обґрунтування.

Формулювання цілей статті

На основі проведених досліджень запропонувати практичні рекомендації щодо розвитку кооперації в при виробництві молока в Україні.

Виклад основного матеріалу

Одним із підходів до координації дій та залучення малих товаровиробників у конкурентоспроможні ланцюги поставок мають стати обслуговуючі, маркетингові (збутові), постачальницькі та виробничі кооперативи. Однак, на сьогодні в аграрному секторі економіки країни спостерігається стагнація кооперативного руху та не високу ефективність існуючих форм кооперації, що можна пояснити наступним: відсутністю дієвості державної підтримки та неузгодженістю нормативного правового регулювання; низьку інвестиційну привабливість, що зумовлює ситуацію за якої потенційні інвестори не мають бажання входити до кооперативних структур, оскільки кількість голосів в управлінні не залежить від розміру паю, участь інтеграторів можлива лише у якості асоційованого члена; фрагментарність сільської кооперації, що характеризується роздробленістю та невеликою кількістю кооперативів таких типів обмежує можливість формування розвинутої кооперативної системи, що забезпечує своїм членам необхідний рівень ринкової сили; ізольованість та роз'єднаність аграрного соціуму на сільських територіях унаслідок спустошення, скорочення та старіння сільського населення, що не дозволяє сформувати «критичну масу» потенційних кооператорів; зміна кооперативної ідеології в результаті лібералізації економіки, що актуалізувало

приватновласницьких інтереси та критику спільних форм ведення діяльності та зумовило низький рівень кооперативної активності, прояву утриманських настроїв сільського населення і зниження рівня його людського капіталу. Водночас, система кооперації має потенційні можливості у формуванні конкурентоспроможних ланцюгів поставок агропродовольства, оскільки її розвиток сприяє подоланню сучасних викликів для вітчизняних малих форм господарювання у сільському господарстві. Це пояснюється тим, що в країні на сьогодні в аграрному секторі значимим є дрібнотоварний сектор сільськогосподарського виробництва, а екстенсивні можливості його росту вичерпано в результаті депопуляції сільського населення та концентрацією земельних ресурсів у руках вертикально-інтегрованих структур холдингового типу.

Необхідність розвитку кооперації у агропродовольчих ланцюгах поставок може дати дрібним агропродуцентам, особливо особистим селянським господарствам, сімейним фермерським господарствам, інструменти для концентрації капіталу, подолання технічної та технологічної відсталості, а також підвищення рівня ринкової сили. Водночас, кооперативні форми в сільських територіях можуть також сприяти подоланню загроз зникнення сільських поселень, подолання втрат контролю над територіями, де скорочується чисельність населення, збереження традиційного укладу життя та традиційної культури на селі, а також росту підприємницької ініціативи.

Невирішеним питанням на сьогодні у розвитку кооперативних форм є формування довгострокових партнерських відносин як на горизонтальному, так й вертикальному рівнях. На сьогодні, основним товаровиробником молока в Україні стали особисті селянські господарства, однак має місце порушення партнерських взаємовідносин між молокопереробними підприємствами і ОСГ – основними постачальниками молокосиловини. З одного боку, селянські господарства не спроможні в переважній більшості забезпечувати високу якість молока-силовини, однак й переробні підприємства галузі не сприяють розвитку цього постачальника. За таких умов на молокопереробних підприємствах спостерігається недовантаження потужностей. Для того, щоб збільшити доходи, переробники здають частину потужностей в оренду, а частину переводять на випуск різних напоїв. Очевидно, що нестача силовини зумовлює підвищення цін на продукцію молокопереробки.

Такі економічні умови розвитку для учасників ланцюга поставок молока та молокопродукції, тобто сільськогосподарських товаровиробників та переробників зумовлюють прояв диспаритету цін на сільськогосподарську силовину і продукцію переробників. У результаті цього, обмін між виробниками силовини та переробними заводами молочного підкомплексу, характеризується необґрунтовано заниженими цінами на силовину, що призводить до руйнування зв'язків між підприємствами.

Таким чином, спад сільськогосподарського виробництва в молочній галузі відбувається за рахунок закупівельних цін, які диктуються переробними підприємствами і не компенсують витрат виробників молокосиловини. Проте, навіть в умовах високих закупівельних цін, які склалися в 2019 р. в більшості господарствах корпоративного сектору, особливо малих виробництво молока залишається низкорентабельною (9 %) збитковою, що не забезпечує розширене відтворення. Підвищення рентабельності на багатьох переробних заводах забезпечується не ефективним використанням виробничих потужностей, а за рахунок несправедливих закупівельних цін на силовину. Так, в 2019 р. переробка молока стала прибутковою (3,7%). Отже, прибутковість багатьох молокопереробних заводів зростає за рахунок привласнення доданої вартості сільськогосподарського виробництва. Водночас, сільськогосподарські підприємства з виробництва молока часто працюють в невигідних для себе умовах, що зумовлює збитковість та згорання виробничої діяльності, внаслідок чого скорочується силовинна база і до недовантаження виробничих потужностей переробників молока.

Очевидно, що об'єднання виробників молока і переробників на принципах сільськогосподарської кооперації, створить передумови до прибуткової діяльності обох учасників ланцюга поставок молока та молочної продукції. Однак при цьому необхідно обґрунтувати напрями формування економічних відносин між учасниками кооперативної структури, а також провести кількісний аналіз їх взаємовідносин із застосуванням математичних методів.

Представимо взаємовідносини у кооперативі з виробництва та переробки молока у вигляді формули:

$$P_{\Sigma} = \alpha \cdot [D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z)] + (1 - \alpha) \cdot ((y - x) \cdot P_t + x \cdot P_t - C_t \cdot y) \quad (1)$$

яка включає прибуток переробних підприємств $P_{\Sigma} = (D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z))$ та сільськогосподарських виробників $P_t = (y - x) \cdot P_z + x \cdot (P_t - C_t \cdot y)$

де α – коефіцієнт відношення величини прибутку партнерів асоціації ($0 \leq \alpha \leq 1$); $D(P_z)$ – функція попиту, яка визначає залежність обсягів реалізованої продукції підприємств від цін реалізації; P_z – ринкова ціна одиниці готової продукції переробного підприємства; X – обсяг силовини, проданої сільськогосподарськими підприємствами на переробні підприємства P_t – закупівельна ціна одиниці силовини сільськогосподарських товаровиробників; C_z – витрати переробних підприємств на переробку одиниці силовини; Y – обсяг виробництва продукції сільськогосподарським товаровиробником; C_t – витрати сільськогосподарського товаровиробника на виробництво одиниці продукції.

Модель функції попиту може бути задана в наступному лінійному вигляді:

$$D(P_z) = -k_1 P_z + k_2, \quad (2)$$

де k_1 – еластичність функції попиту, k_2 – вільний член рівняння.

Функція попиту із заданою еластичністю відображає реальну ситуацію при реалізації готової продукції на продовольчому ринку.

З урахуванням визначеної функції (2) та ціни реалізованої продукції $P_z = \delta \cdot (P_t + C_z)$, де δ – рівень надбавки на готову продукцію ($\delta > 1$), який забезпечує позитивну рентабельність роботи переробного підприємства і сільськогосподарського товаровиробника, яка дорівнює $(\delta - 1)$, формула (1)

перетворена до виду:

$$\Pi_n = \alpha \cdot [(-k_1 \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + k_2) \cdot (\delta \cdot (P_t + C_z)) - x \cdot (P_t + C_z)] + (1 - \alpha) \cdot [(y - x) \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + x \cdot P_t - C_t \cdot y] \quad (3)$$

На основі цієї моделі можна визначити науково обґрунтовані параметри створення ефективно функціонуючої кооперативного об'єднання сільськогосподарські товаровиробники – переробні підприємства:

а) раціональні закупівельні ціни на молоко, що забезпечують достатній рівень рентабельності роботи партнерів кооперативу;

б) інтервал зміни коефіцієнта співвідношення величин прибутку партнерів α , яка визначає межі дотримання економічних інтересів суб'єктів майбутньої інтегрованої структури.

У нашому випадку не виявлено статистично значимої залежності обсягів реалізації молока підприємствами від цін реалізації молока.

У розрахунках прийнято $\alpha = 0,5; 0,6; 0,7$. $P_z = 19$ грн/кг; $x = 8$ тис. т – обсяги переробки молокопереробним підприємством; $C_z = 9$ грн/кг; $y = 10$ тис. т – обсяги виробництва сільськогосподарськими товаровиробниками; $C_t = 8$ грн/кг.

Розрахункові значення передбачуваних величин прибутку сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахункові значення молокопереробних підприємств та сільськогосподарських товаровиробників прибутку, млн грн.

Ціна виробника, грн./кг	Розрахунковий прибуток членів асоціації млн грн					
	$\alpha = 0,5$		$\alpha = 0,6$		$\alpha = 0,7$	
	переробне підприємство	сільсько-господарське підприємство	переробне підприємство	сільсько-господарське підприємство	переробне підприємство	сільсько-господарське підприємство
7,0	12,0	-5,0	14,4	-4,0	16,8	-3,0
7,4	10,4	-3,0	12,5	-2,4	14,6	-1,8
7,8	8,8	-1,0	10,6	-0,8	12,3	-0,6
8,2	7,2	1,0	8,6	0,8	10,1	0,6
8,6	5,6	3,0	6,7	2,4	7,8	1,8
9,0	4,0	5,0	4,8	4,0	5,6	3,0
9,4	2,4	7,0	2,9	5,6	3,4	4,2
9,8	0,8	9,0	1,0	7,2	1,1	5,4
10,2	-0,8	11,0	-1,0	8,8	-1,1	6,6
10,6	-2,4	13,0	-2,9	10,4	-3,4	7,8
11,0	-4,0	15,0	-4,8	12,0	-5,6	9,0

Джерело: власні розрахунки автора

Наведені розрахунки таблиці 1 свідчать, що при інтервалі закупівельних цін на молоко в межах 7,0–7,8 грн/кг у молокоперобних підприємствах буде спостерігатися прибутковість, водночас в сільськогосподарських товаровиробників – збиток від реалізації молока. Вважаємо, що ціна є одним із економічних стимулів сільськогосподарських товаровиробників до підвищення якісних параметрів молока.

В діапазоні цін 8,2–9,8 грн/кг, що відповідає молоку першого ґатунку при всіх умовах розподілу прибутку може спостерігатися позитивне значення результатів фінансово-господарської діяльності як в переробників, так і сільськогосподарських товаровиробників. Дана обставина стимулює до створення всіма учасниками кооперативного об'єднання консолідації зусиль щодо забезпечення молокосировиною високого ґатунку.

Так, ціни понад 10,2 грн/кг в умовах обмеженої купівельної спроможності населення є економічно необґрунтованими з боку сільськогосподарських товаровиробників, що спричиняють до їх надприбутковості

та збитковості переробних підприємств. У зв'язку з цим в кооперативному об'єднанні необхідно запровадити діяльність узгоджувальної ради щодо формування закупівельних цін на молоко та принципи розподілу кінцевого фінансового результату.

Отже, запропоноване математичне моделювання дозволяє побудувати кількісні критерії, які можуть бути використані при створенні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та формуванні стійких взаємовигідних відносин між партнерами інтегрованих об'єднань молочного підкомплексу аграрного сектору.

Виявлено, що при утворенні інтегрованих структур сільськогосподарських товаровиробників та переробних підприємств в молочному підкомплексі важливо враховувати економічні інтереси майбутніх партнерів для забезпечення їх взаємовигідної і стійкої виробничої діяльності. У результаті математичного моделювання виведено співвідношення витрат молокозаводу та сільськогосподарських товаровиробників на виробництво готової продукції, при яких переробник і сільськогосподарський товаровиробник отримують максимальний прибуток, здійснюючи виробничу діяльність в кооперативу.

Розроблено математичний інструментарій моделювання виробничої діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, утвореного спільно малими сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами, який адекватно відображає реальні економічні умови роботи СОКу.

Вважаємо, що організація діяльності кооперативу по збуту молока може здійснюватися в наступний спосіб. Кожна привезена партія молока оцінюється лабораторією кооперативу за показниками його якості. На кожен привезену партію молока постачальнику видається документ про приймання, підписаний завідувачем лабораторією з оцінки якості молока. У документі вказуються дата прийому молока і різні його якісні характеристики. З моменту випуску документа про приймання кооператив несе відповідальність за збереження і подальшу реалізацію молока.

Економічні взаємовідносини кооперативу зі своїми членами будуються, виходячи з особливостей діяльності його як некомерційної організації. За існуючим законодавством ці взаємовідносини можуть будуватися на підставі договорів купівлі-продажу, коли кооператив діє, як будь-яка інша комерційна торгова фірма, яка закуповує продукцію від своїх клієнтів і перепродує їх на сторону або своїм членам кооперативу. Для організації системи взаєморозрахунків кооперативу з його членами пропонується застосовувати один з чотирьох принципових варіантів.

За першим варіантом сільськогосподарський товаровиробник реалізує продукцію кооперативу за договором купівлі-продажу. Податки в цьому випадку на одну і ту ж продукцію нараховуються двічі: спочатку їх платником є господарство, а потім – кооператив.

Другий варіант – реалізація молока кооперативом за договором комісії за умови участі кооперативу в розрахунках з покупцем. Варіанти взаєморозрахунків кооперативу з сільськогосподарським товаровиробником договором комісії можуть бути різні в залежності від того, на чий поточний рахунок надходять кошти за реалізовану продукцію від покупця, тобто чи бере участь кооператив в розрахунках з покупцями, проходять гроші за продукцію через поточний рахунок кооперативу або безпосередньо надходять від покупців на поточний рахунок сільськогосподарського товаровиробника, минаючи кооператив. Варіанти взаєморозрахунків залежать також від того, як визначається комісійну винагороду: чи як різниця в цінах, або як фіксований відсоток від вартості реалізованої продукції.

При другому варіанті грошові кошти надходять на поточний рахунок кооперативу, після чого кооператив перераховує виручку на розрахунок суб'єкта господарювання за вирахуванням встановленого комісійної винагороди. Комісійною винагородою при цьому є різниця у вартості, яка зазначена сільськогосподарським підприємством в договорі з кооперативом, і вартістю, встановленою покупцем кооперативу. Тут застосовується варіант договору комісії, де винагородою є різниця в цінах, найбільш часто застосовується на практиці. Продукція, прийнята у сільськогосподарського виробника на комісію в кооператив, є власністю першого, і це право власності переходить від нього безпосередньо покупцеві (молокопереробного підприємства).

Третій варіант – реалізація молока кооперативом за договором комісії без участі кооперативу в розрахунках з покупцем (як правило, молочним заводом) з безпосереднім надходженням виручки від реалізації молока на розрахунковий рахунок господарства.

Другий і третій варіанти характерні і для роботи кооперативу з постачальниками продукції (зокрема, молока) за агентським договором. Четвертий варіант системи взаєморозрахунків кооперативу з його членами – це обмін паями. Господарство постачає молоко в кооператив для подальшої реалізації, оформляючи це як додатковий пай, внесений ним до кооперативу.

Порівнюючи ці схеми, можна відзначити, що при другому, третьому і четвертому варіантах податки мінімізуються, і подвійного оподаткування в повному розмірі не відбувається.

Отже, сільськогосподарська кооперація розкриває перед виробниками молока, особливо малих форм, широкий спектр нових можливостей, використання яких підвищить ефективність роботи підприємств молочно-продуктового підкомплексу, сприятиме зростанню зайнятості і доходів населення сільських територій, зростання продовольчої безпеки країни.

На обласному рівні вважаємо за доцільне створити умови для розвитку сільськогосподарських кооперативів, в тому числі і на базі збанкрутілих сільськогосподарських і агросервісних підприємств; взяти участь у створенні стартового капіталу і гарантійних фондів, які забезпечують інвестиційну привабливість кооперативів; розширити інформаційно-консультаційну службу по сільськогосподарській кооперації.

Розвиток міжгосподарської кооперації між особистими селянськими господарствами та фермерськими може сприяти одержанню доступу до дефіцитних ресурсів для кожної із форм, що дозволить ринково-орієнтованим господарствам нарощувати виробництво конкурентоспроможного агропродовольства та включати їх до ланцюгів доданої вартості. У якості перспективних напрямів кооперації в аграрному секторі доцільно розглядати наступні: створення збутових кооперативів малих форм господарювання, які зорієнтовані на оптимізацію товароруку сільськогосподарської продукції, яка не потребує переробки та особливих умов зберігання (картоплі, капусти, столового буряка, цибулі, часнику, моркви); створення переробних кооперативів малих форм господарювання, зорієнтованих на переробку швидкопсувної продукції; створення спеціалізованих кооперативів господарств населення, які виконують функцію постачання та збуту, а також будуть формувати інфраструктурне забезпечення; кооперативів фермерських господарств та господарств населення, які дозволяють господарюючим суб'єктам вести спільне користування виробничими ресурсами та продукцією; створення збутових (маркетингових) кооперативів фермерських господарств, зорієнтованих на формування, транспортування та зберігання крупних партій біржової сільськогосподарської продукції; створення обслуговуючих кооперативів, зорієнтованих на проведення ресурсомістких технологічних операцій та колективне використання потужної дороговартісної техніки; створення постачальницьких кооперативів, зорієнтованих на обслуговування фермерських господарств, що сприяє мінімізації затрат на оборотні засоби за рахунок формування крупних партій закупівель матеріальних ресурсів.

Розвиток на регіональному рівні кооперативних структур можливо забезпечити за принципом асоційованої кооперації за участі крупних торговельних мереж, за умови державно-приватного партнерства із високою державною часткою, або за умови внеску об'єднаної територіальної сільської громади. У подальшому можна знизити державну участь та місцевого рівня на оплатній або безоплатній основі передачі державних часток пайовикам кооперативів або їх територіальних об'єднань. Окрім того, збутові та переробні кооперативи по мірі накопичення фінансових ресурсів та росту ринкового впливу, можуть сприяти формуванню постачальницьких, маркетингових, обслуговуючих та кредитних кооперативних формувань для фермерських господарств та особистих селянських господарств.

У якості заходів державної підтримки формування регіональних кооперативних систем можна виділити: асоційоване членство у кооперативі організацій із державним капіталом; грантова підтримка кооперативів; надання субсидій на компенсацію затрат на організацію або вступ до кооперативу, закупівлі продукції, придбання виробничих ресурсів; сприяння в організації ринків збуту: створення регіональних інтернет площадок для реалізації продукції кооперативних мереж, організація взаємодії кооперативної системи із роздрібними мережами національного та регіонального рівня; інформаційно-консультаційна підтримка – організація навчання з питань організації та діяльності кооперативів, допомога у підготовці засновницьких документів, консультування по складанню ТЕО (техніко-економічного обґрунтування) і бізнес-планів, консультування та оформлення документів по заходам держпідтримки; передбачення лізингу сільськогосподарської техніки та технологічного обладнання, племінної продукції до 7-10 років за пільговою ставкою; надання спеціалізованих кредитних продуктів для сільськогосподарських кооперативів: комплексне кредитування на умовах проектного фінансування на цілі будівництва об'єктів для зберігання та переробки сільськогосподарської продукції терміном до 10 років; кредитування поповнення оборотних засобів для забезпечення господарської діяльності терміном до 1 року за пільговою ставкою; надання гарантій по довгостроковим кредитам і лізингу, які надаються сільськогосподарським кооперативам до 20% вартості предмету лізингу і до 75% суми основного боргу по кредиту.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі

Запропонована система кооперативних мереж може бути організовано поступово або частково, із початковим формуванням пілотних проектів в окремих регіонах. У якості альтернатив пропонується наступні пілотні сценарії формування кооперативних центрів: одиничний – передбачається створення одного найбільш ефективного кооперативного центру із мінімальним періодом окупності інвестицій; розподільчий – передбачається створення по одному кооперативному центру за кожним видом продукції; концентрований – передбачає розміщення як можна великого числа центрів на сільських територіях з метою створення локальних точок росту. У якості варіантів концентрованого сценарію можна розглядати проект по розміщенню картопляного, овочевого, плодового та молочного центрів; галузевий – передбачає формування повноцінної мережі за одним із видів продукції, до прикладу, формування мережі центрів переробки ягід та плодів; груповий – є формування мережі одно продуктових кооперативних центрів із декількох груп із ізольованими сировинними зонами. Вважаємо, що розвиток системи збутових та переробних кооперативів спроможна стати потужним інструментом організації ефективного товароруку сільськогосподарської продукції дрібнотоварного сектора та стати конкурентоспроможними учасниками ланцюгів поставок, що

сприятиме підвищення рівня продовольчої безпеки та сталого розвитку аграрної сфери економіки та сільських територій.

Література

1. Семисал А. В. Розвиток кооперативних відносин в молочному скотарстві України. Агросвіт. 2022. № 7-8. С. 47–52.
2. Руденко Є.В., Марченко В.А., Бовсуновський В.В. Концептуальні засади розвитку сільської кооперації (на прикладі молочних ферм). Вісник аграрної науки. 2019, № 7 (796). С. 83–87.
3. Рыбак Я. Я. Рівень розвитку молочарських кооперативів в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 6. С. 54–61.
4. Рыбак Я. Я. Взаємодія молочарських кооперативів з іншими суб'єктами аграрного ринку. Облік і фінанси АПК. 2016. № 4. С. 140–144.
5. Гуроров О. І., Рижик І. О. Формування системи та розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів молочного напрямку. Економіка і організація управління. 2014. № 1 (17) – 2. (18). С. 93–98.
6. Швець Т.В. Микитюк В.М., Яцкова А.Д. Особливості формування кадрового потенціалу в молочарських кооперативах. Вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 5(50). С. 132–135.
7. Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б. Створення і функціонування обслуговуючих кооперативів у молочній галузі: облік та нормативно-правове забезпечення. Інноваційна економіка 1-2'2017. С. 160–168.
8. Рудік Н.М. Проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації: макроекономічний аспект. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. Вип. 5. 2021. С. 47–58.

References

1. Semysal A. V. Rozvytok kooperatyvnykh vidnosyn v molochnomu skotarstvi Ukrainy. Ahrosvit. 2022. № 7-8. S. 47–52.
2. Rudenko Ye.V., Marchenko V.A., Bovsunovskiy V.V. Kontseptualni zasady rozvytku silskoi kooperatsii (na prykladi molochnykh ferm). Visnyk ahrarynoi nauky. 2019, № 7 (796). S. 83–87.
3. Rybak Ya. Ya. Riven rozvytku molocharskykh kooperatyviv v Ukraini. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2017. № 6. S. 54–61.
4. Rybak Ya. Ya. Vzaiemodiia molocharskykh kooperatyviv z inshymy sub'iektamy ahrarynoho rynku. Oblik i finansy APK. 2016. № 4. S. 140–144.
5. Hutorov O. I., Ryzhyk I. O. Formuvannia systemy ta rozvytok silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv molochnoho napriamu. Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. 2014. № 1 (17) – 2. (18). S. 93–98.
6. Shvets T.V. Mykytiuk V.M., Yatskova A.D. Osoblyvosti formuvannia kadrovoho potentsialu v molocharskykh kooperatyvakh. Visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. 2011. № 5(50). S. 132–135.
7. Leha O.V., Yaloveha L.V., Pryidak T.B. Stvorennia i funktsionuvannia obsluhovuiuchykh kooperatyviv u molochnii haluzi: oblik ta normatyvno-pravove zabezpechennia. Innovatsiina ekonomika 1-22017. S. 160–168.
8. Rudik N.M. Problemy rozvytku silskohospodarskoi kooperatsii: makroekonomichni aspekt. Tavriiskiy naukoviy visnyk. Seriya: Ekonomika. Vyp. 5. 2021. S. 47–58.