

■ БІЗНЕС І ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 635: 631.1:339.13

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ В
ГАЛУЗІ ОВОЧІВНИЦТВА ©**

Р.В. ЛОГОША,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аграрного
менеджменту,
Вінницький національний
аграрний університет
(м. Вінниця)

У статті розглянуто сучасний стан, місце і роль сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в організаційній структурі аграрного сектора України. Розглянуто теоретико-методологічні основи та деякі практичні аспекти функціонування нових структурних утворень кооперативного типу у вітчизняній галузі овочівництва. Виявлено причини, що стримують їх ефективне функціонування і широке розповсюдження у даній галузі. Визначено і обґрунтовано ряд аспектів, які необхідно врахувати у діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Визначені передумови подальшого розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у овочепродуктовому підкомплексі України. Проведено дослідження зарубіжного досвіду функціонування сільськогосподарських маркетингових кооперативів у галузі овочівництва розвинутих країн світу. Досліджено ряд позитивних прикладів успішного функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та інтегрованих об'єднань у галузі овочівництва України.

Ключові слова: кооператив, кооперативний рух, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, галузь овочівництва, овочепродуктовий підкомплекс.

Рис. 2. Літ.10.

Постановка проблеми. В сучасних умовах трансформаційних перетворень у сферах економічної, соціальної, суспільної і політичної діяльності велика роль належить кооперативному руху, який проявляється у формі різних кооперативних об'єднань і організацій. В аграрному секторі економіки кооперація має пріоритетне значення серед інших видів кооперації в Україні і на сучасному етапі відіграє одну із вирішальних ролей у становленні ринкових відносин на селі.

Створення інтегрованих та кооперативних структур в галузі овочівництва розглядається як один із напрямків подальшого розвитку ринку овочевої продукції. Крім того, найбільшим виробником овочів в Україні є особисті селянські господарства, частка яких в останні роки складає 88%, які через відсутність взаємоузгодженості дій з іншими сферами овочепродуктового підкомплексу не спроможні формувати великі партії овочевої продукції і є неконкурентними як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [1, с. 57].

© Р.В. ЛОГОША, 2017

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічних питань становлення і розвитку кооперації в аграрному секторі економіки України присвячені роботи таких науковців, як Г. Калетнік [2], В. Месель-Веселяк, П. Макаренко, М. Малік [2], Ю. Губеня, В. Зіновчук [2], В. Писаренко [8], Л. Романова [3], П. Саблук, О. Скидан, Л. Мармуль, В. Ціхановська [6], Т. Чорнопищук [5] та ін. У роботах цих вчених з різних точок зору висвітлено питання становлення кооперативного руху в різних галузях сільського господарства, досліджено засади його формування і функціонування, проведений аналіз світового досвіду та можливість його використання у вітчизняному аграрному секторі. Проте більшість наукових робіт спрямовано на з'ясування окремих аспектів організації та діяльності кооперативів у сільському господарстві взагалі, а невирішеність багатьох питань щодо кооперації в окремих галузях сільського господарства, особливо в галузі овочівництва, зумовлює актуальність і необхідність подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасних тенденцій і перспектив розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) у галузі овочівництва в сучасних умовах трансформаційних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вищою формою кооперації є створення кооперативу [2, с. 5]. Проте, на думку В. Зіновчука та М. Маліка, це лише ідеальний шлях і багато форм кооперативного співробітництва відхиляються від такої формули, тому необхідно звернути увагу на нетрадиційні форми кооперації у сільському господарстві [3, с. 374].

В умовах відродження кооперативного руху в Україні набувають актуальності підстави поділу кооперативів на види за такими ознаками: рід діяльності, предмет діяльності, спосіб утворення, рівень усупільнення майна, правовий режим земель, функціональна спрямованість, територія діяльності, участь у різних фазах суспільного виробництва, підстави об'єднання, підгалузева ознака, конкретно-родова ознака, соціальний склад, сфера діяльності, мета діяльності і об'єкти власності, вид продукції, що виробляється, місце в організаційно-господарській структурі, рівень спеціалізації, джерела забезпечення матеріальними ресурсами тощо [4, с. 58].

Світовий та вітчизняний історичний досвід свідчать, що навіть ті сільськогосподарські товаровиробники, які мають незначний економічний потенціал, об'єднуючись в кооперативи, створюють впливову економічну силу, що здатна вирішувати їх спільні проблеми. Однак до цього часу ця форма ведення господарської діяльності залишається не зовсім зрозумілою як для підприємницького середовища, так і для громадськості. На цей час кооперативний сектор аграрної економіки в Україні знаходиться на стадії транзитивних змін [5, с. 27]. Проте, на думку Ціхановської В.М., характерною рисою сільськогосподарської кооперації, що вирізняє її від інших способів співпраці суб'єктів господарської діяльності, є довгостроковий і стійкий характер кооперативних зв'язків і відносин. Ці ознаки повною мірою характерні і для існуючих в економічній практиці відносин квазікооперації [6, с. 32].

У зарубіжних країнах світу в різні часи кооперація стала основною ознакою агропромислового виробництва. У країнах Західної Європи кооперативи виробляють до 50% продукції харчової промисловості. Наприклад, у Фінляндії – 40%. У Євросоюзі через кооперативи реалізується 60% товарної продукції аграрного

сектору, у скандинавських країнах – 80%, в Японії та Китаї – 90%. У Європі кооперація забезпечує основні канали збуту продукції. Зокрема, у Скандинавії – 70%, у Нідерландах – 65%, у Німеччині, Франції – 52-55%. У першу чергу, кооперуються дрібні виробники молока, овочів, фруктів [7].

В Україні процес формування і розвитку кооперативів регулюється такими нормативно-правовими актами, як Закон України “Про кооперацію”, Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію”, Закон України “Про споживчу кооперацію”. Однак, як показує вітчизняна практика, ці закони поки що ще не стали ефективним регулятором кооперативних правовідносин в Україні.

Згідно ст. 2 Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію”, кооператив – це юридична особа, утворена фізичними або юридичними особами, які добровільно об’єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. До основних видів кооперативів, які вказані в цьому ж законі (ст. 6), належать: виробничі, обслуговуючі та споживчі [8].

Згідно вище зазначеного закону визначено, що виробничий кооператив – це кооператив, який утворюється шляхом об’єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов’язкової трудової участі з метою одержання прибутку. Обслуговуючий кооператив – кооператив, який утворюється шляхом об’єднання фізичних або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності. Обслуговуючі кооперативи надають послуги іншим особам в обсягах, що не перевищують 20% загального обороту кооперативу. У галузі сільського господарства обслуговуючі кооперативи, залежно від виду діяльності, поділяються на переробні, заготівельно-збутові, постачальницькі, сервісні та ін. [8]. Заготівельно-збутові кооперативи здійснюють заготівлю, зберігання, передпродажну обробку, продаж продукції, надають маркетингові послуги тощо. Даний вид діяльності називають збутовою кооперацією, що передбачає співробітництво незалежних виробників в сфері реалізації продукції на ринку.

Аграрний сектор України характеризується значною кількістю особистих селянських (4,1 млн), фермерських господарств (38,0 тис.) та фізичних осіб – сільськогосподарських товаровиробників. Тому доцільно сприяти формуванню за безпосередньою їх участю кооперативного сегмента аграрного ринку. Водночас його формування та подальший розвиток стримується недосконалістю законодавства, слабкою матеріальною базою, відсутністю кваліфікованих кадрів – організаторів кооперативного руху, недостатньою обізнаністю сільського населення у перевагах об’єднання зусиль на умовах кооперації для подальшого розвитку і відсутністю належної державної підтримки [9].

Як наслідок зазначеного, в Україні надто повільно створюються СОК, а в окремих регіонах вони взагалі припинили свою діяльність. Кількісна характеристика динаміки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні за досліджуваний період не була сталою. Інформація Міністерства аграрної політики та продовольства України, на перший погляд, дає підстави для твердження про позитивну динаміку розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в

Україні. Аналіз рис. 1 показує, що динаміка СОК в Україні протягом 2008-2016 рр. носить нестабільний характер. Так у 2009 році у порівнянні з 2008 роком кількість кооперативів зменшилась майже удвічі, що свідчить про пасивну державну підтримку розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Починаючи з 2010 року спостерігається зростання кількості СОК (рис. 1).

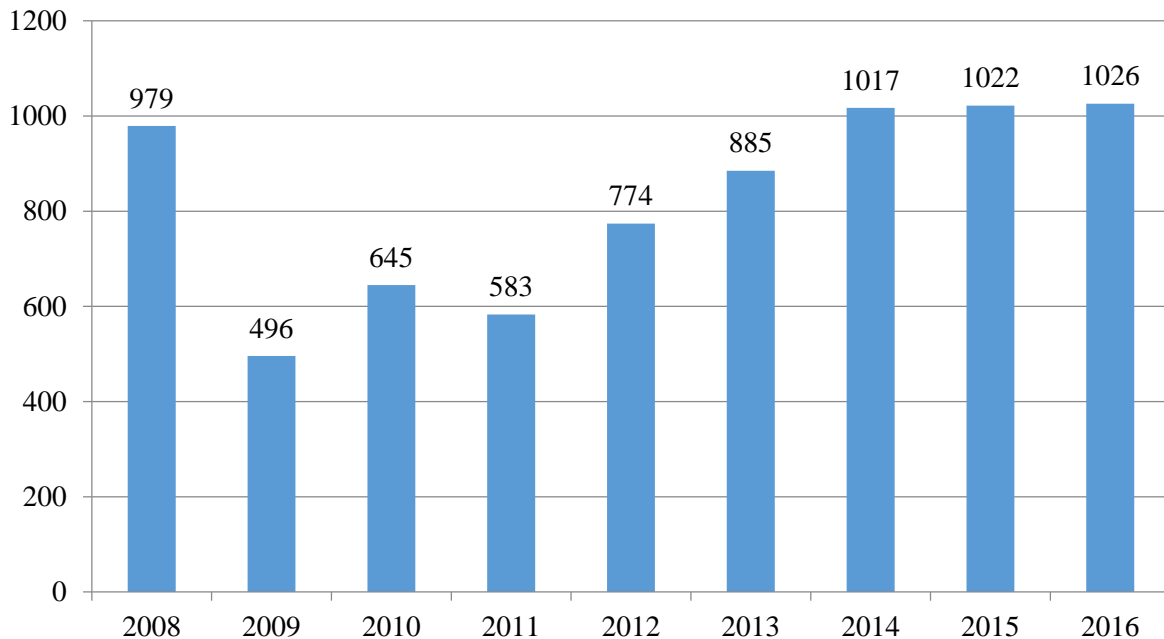


Рис. 1. Динаміка кількості зареєстрованих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні, 2008-2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними державної служби статистики України

За даними офіційної статистики у 2016 році кількість зареєстрованих СОК найбільшою була в Житомирській, Вінницькій та Івано-Франківській областях. Найменшою їх кількість була в Тернопільській, Закарпатській, Запорізькій та Миколаївській областях.

Серед СОК найбільшого поширення набули багатофункціональні (45%), сервісні (28%) та заготівельно-збутові (14%) (рис. 2).

Стосовно галузевого аспекту розвитку вітчизняної сільськогосподарської обслуговуючої кооперації слід відзначити, що така форма співробітництва знайшла найбільше поширення серед виробників молока, зерна, овочів та фруктів. Так із загальної сукупності усіх СОК кожен п'ятий кооператив здійснює свою діяльність в овочепродуктовому підкомплексі України.

В Україні за останні роки спостерігається стабілізація обсягів виробництва овочевої продукції. На ринок надходить понад 40 видів свіжих овочевих і баштанних культур. Їх пропозиція на внутрішньому ринку продовольства країни формується, в основному, за рахунок вітчизняного виробництва [10, с. 65]. Так, згідно даних державної служби статистики, у 2016 році внутрішнє вітчизняне виробництво овочів і баштанних культур складало 90%, а імпорт 10%. Як результат, рівень

самозабезпеченості України овочами і баштанними продовольчими культурами у 2016 році (відношення виробництва до внутрішнього використання в Україні) склав 101%, що показує, що фонд споживання задовольняється власним вітчизняним виробництвом овочевої продукції.

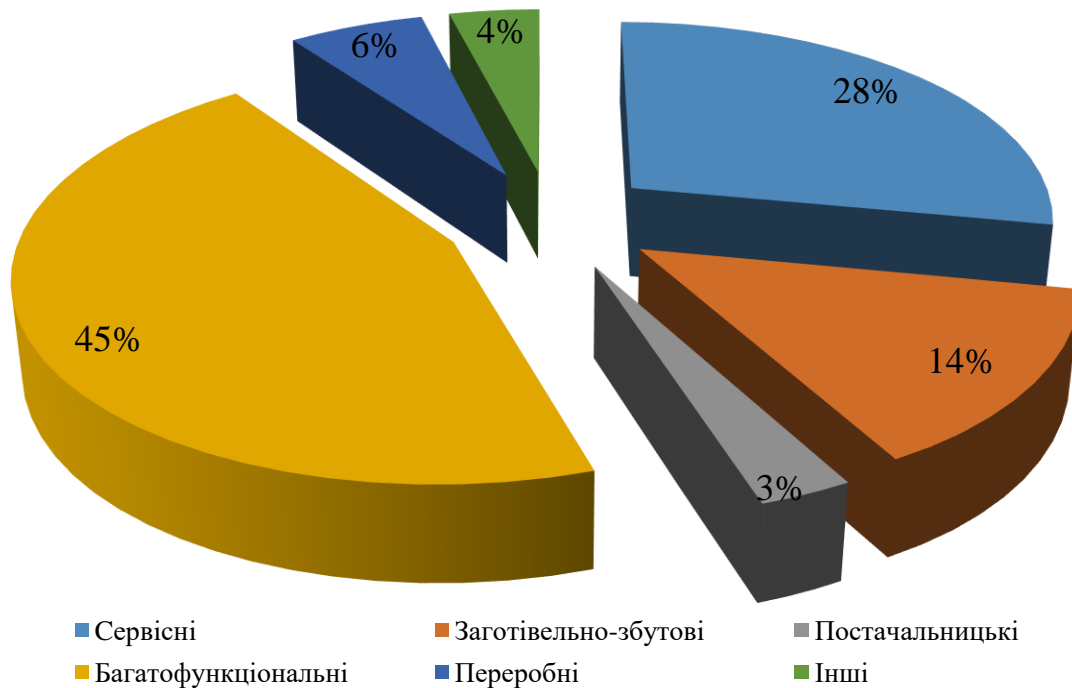


Рис. 2. Структура сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні, %

Джерело: побудовано автором за даними державної служби статистики України

Основними покупцями на ринку овочевої продукції є великі та малі приватні оптові покупці. В основному вони використовують власні обігові кошти, мають власний транспорт або орендують його. Дрібні посередники купують овочі у населення і поставляють їх на міські ринки. Спостерігається постійне скорочення обсягів закупівель заготівельними організаціями і недостатньо пристосованих до ринкових умов підприємств споживчої кооперації. Структура плодоовочевого бізнесу представлена особистими селянськими господарствами, великими компаніями та дрібними учасниками ринку.

У результаті проведених досліджень встановлено, що у вітчизняній галузі овочівництва сформувався ряд проблем у діяльності виробників овочів:

- відсутність або недостатність власних грошових коштів і неможливість надати прийнятні гарантії кредиторам для отримання кредитів;
- низький рівень забезпечення і ефективності використання виробниками овочевої продукції сучасною технікою, обладнанням та технологіями для виробництва, переробки і зберігання овочевої продукції;
- проблеми постачання на прийнятних умовах (ціна, якість) засобів виробництва (насіння, добрива, техніка, запчастини, пально-мастильними матеріалами та ін.);

- проблеми зберігання та переробки овочевої продукції через відсутність або недостатність власних потужностей, а також через неприйнятні умови, які висуваються монополістичними підприємствами стосовно зберігання, або переробки;

- проблеми пошуку ринків збуту на вигідних умовах, диверсифікації каналів реалізації овочевої продукції [4, с. 58].

На наш погляд, зазначені проблеми можливо вирішити шляхом об'єднання виробників овочів у СОК. Так у Франції фермери через кооперативи перероблюють і продають 45% овочів. У країнах ЄС реалізація овочевої продукції набула поширення через кооперативні аукціони, які, як правило, знаходяться в районах виробництва овочів та організують свою діяльність з сільськогосподарськими товаровиробниками на договірній основі.

У США і країнах ЄС кооперативи, що спеціалізуються на збуті свіжих овочів, як правило, в своїй структурі мають власні сховища, установки для попереднього охолодження продукції, а також пакувальні підприємства. З метою гарантованого забезпечення збуту своєї продукції більшістю кооперативів була організована власна торгова мережа. Типовим для крупних кооперативів Великобританії, що спеціалізуються на збуті свіжої продукції, можна вважати SGT Ltd (він об'єднує 31 фермерське господарство загальною площею під плодами і овочами 900 га) [11]. Кооперативи США реалізують від загальних обсягів до 20% як свіжих, так і перероблених овочів. У Франції через кооперативи реалізується 30% овочів, у Голландії – відповідно 80%, Німеччині – 44%, Великобританії – 17%, в Італії – 10%.

Враховуючи природу та демократичний характер кооперації, її співробітництво і взаємодію з державними органами доцільно здійснювати на основі контрактів. При цьому укладання різних видів контрактів варто практикувати між окремими виробниками овочевої продукції і Національним кооперативним альянсом, спілками, асоціаціями, лігами. На регіональному рівні, враховуючи природно-кліматичні регіону, слід ширше практикувати релевантні контракти і спільні програми виробництва овочевої продукції.

Для забезпечення ефективної роботи СОК необхідно враховувати ряд аспектів у їх діяльності: 1). Організація групової роботи дрібних власників – особистих селянських господарств та фермерських господарств. Працюючи спільно у кооперативі, власники паїв мають можливість досягти певних ринкових переваг, яких вони не здатні досягти індивідуально. Через мережу кооперативів формуються крупні товаропотоки овочевої сировини для овочепереробних підприємств і є можливість формувати великі обсяги овочевої продукції для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Крім цього може бути запроваджене і власне зберігання овочів із відповідною логістичною інфраструктурою. Це створює додаткові переваги на ринку, забезпечуючи більш високі економічні прибутки протягом року та більш ефективне використання власного ресурсного потенціалу. 2). Використання прямого маркетингу у збуті овочів за напрямками: посів овочів на замовлення, збір овочів безпосередньо в місцях виробництва, продаж біля доріг у місцях вирощування та збут на кооперативних ринках, що забезпечує пряму співпрацю виробника із замовником, розширюючи їх кількість, дає можливість гарантованого збуту із зниженням витрат праці та фінансових ресурсів.

Члени СОК укладають із його керівництвом нотаріально установчий контракт на майно, що в подальшому є гарантом як для виробника, так і для кооперативу для отримання ресурсів і реалізації овочевої продукції, погашення кредиту перед банком.

Створення організаційної структури СОК складається з ряду етапів. Найперше, на загальних зборах члени маркетингового кооперативу обирають голову правління кооперативу. Далі, на основі контрактів формується установчий фонд, що відображається на балансі кооперативу, під який він може взяти кредит для закупівлі матеріальних ресурсів (ПММ, насіння, мінеральні добрива, тощо) для своїх членів.

Керівництво кооперативу здійснює пошук виробників і постачальників матеріальних ресурсів і вивчають одержану інформацію. На зборах правління кооперативу приймається остаточне рішення про місце купівлі, об'єми і ціну того чи іншого матеріального ресурсу. Після виявлення найбільш вигідних постачальників з ними укладають контракти на постачання сировини, матеріалів, послуг тощо. Перед укладенням контрактів на поставку матеріальних ресурсів вивчають їх загальну потребу у членів кооперативу.

Після поставки матеріальних ресурсів на склад СОК відповідно до своїх заявок отримують необхідні для виробництва продукції ресурси за принципом кредитування без попереднього внеску. Кошти за надані ресурси виробник повертає після реалізації продукції. Далі кооператив збирає пропозиції від виробників овочів та аналізує їх відповідно до запитів фірм оптової і роздрібною торгівлі, переробних підприємств тощо щодо вартості, асортименту та якості. Кооператив здійснює підготовку контрактів поставки та сертифікатів якості. Через СОК планується здійснення тендерної закупівлі добрив, засобів захисту рослин, палива, запасних частин, техніки на вигідних партнерських умовах.

Таким чином, СОК дозволять економічно вижити невеликим господарствам (ОСГ і фермерським господарствам), а ті, у свою чергу, вирішуватимуть соціальні проблеми на селі. В процесі роботи кооперативу з'явиться попит на консультаційні послуги дорадчої служби серед виробників овочевої продукції, в першу чергу, з боку фермерів і ОСГ щодо застосування нових перспективних сортів та гібридів овочевих культур, інноваційних технологій вирощування та з приводу інших консультаційних послуг. Дорадча служба працює на базі наукових установ, вищих навчальних закладів та інших закладів. Співпраця СОК та дорадчої служби полягає у наданні практичної допомоги виробникам овочів в освоєнні методів прибуткового господарювання в умовах ринкової економіки, надання індивідуальних порад ОСГ з питань маркетингу, менеджменту, застосування сучасних технологій та впровадження прогресивних технологій та інновацій.

Крім того, СОК створює власний логістичний ланцюг шляхом створення логістичного центру, який працює безприбутково на собівартість продукту. Це дозволить при власній кооперативній логістиці на кожному з етапів ланцюга “поле – кооператив – експертна служба з оцінки якості овочевої продукції – логістичний центр – споживач” встановити об'єктивну ціну і досягти вільного доступу на ринок, у т.ч. і закордонний.

Експертна служба з оцінки якості овочевої продукції розробляє внутрішні стандарти якості і контролює якість овочів на всіх етапах виробництва, зберігання, транспортування на предмет наявності в них пестицидів, нітратів, генетично-модифікованих організмів та ін.

Дана організаційна схема овочевого обслуговуючого кооперативу набуває ознак економічної партнерської системи, оскільки в єдиному комплексі кооператив охоплює всі ланки, що беруть участь у формуванні собівартості овочевої продукції: постачальників добрив, засобів захисту рослин, палива, запасних частин, техніки, безпосередньо виробників овочів, бюро з якості, логістичного центру та ін. В цьому випадку економічна партнерська система, за умов наявності власних виробників, постачальників, наукових установ, бюро з оцінки якості овочів, логістичних структур, може конкурувати з такими ж подібними об'єднаннями [4, с. 61].

Як показали результати дослідження, діяльності СОК у галузі овочівництва заважають такі порушення основоположних принципів кооперації: 1) обов'язкова участь членів кооперативу у створенні його майна, внесення вступних і пайових внесків у визначених статуту розмірах і термінах. Ця причина ще раз підтверджує побоювання і небажання майбутніх членів кооперативу вкладати кошти у його створення і розвиток; 2) порушується принцип обов'язкової участі членів кооперативу в його господарській діяльності в узгоджених обсягах. Небажання виробляти членами кооперативу визначену овочеву продукцію у певних обсягах оскільки кожен виробник намагається орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, яка сформувалася в даний момент часу; 3) небажання членів кооперативу відповідати по зобов'язаннях кооперативу в частині, що відноситься до спільної діяльності; 4) порушення демократичного характеру управління, які виявляються у зловживанні головою кооперативу своїми повноваженнями, в порушенні права рівного доступу користування послугами, у закритості інформації; 5) порушення принципів ціноутворення в кооперативах і своєчасність розрахунків із членами кооперативів; 6) недостатній рівень кваліфікації і досвіду роботи управлінського персоналу, мала чисельність виконавчої дирекції, відсутність окремої служби маркетингу, юридичного супроводу, що позначається на низькій ефективності збутової діяльності кооперативу.

Крім цього, розвитку кооперативів в галузі овочівництва заважають політична нестабільність, часта зміна урядів і регіональних влад, необізнаність і некомпетентність у питаннях кооперації місцевих органів влади, нерозуміння значення СОК у середовищі сільськогосподарських товаровиробників, відсутність стратегії розвитку кооперації в галузях, неузгодженість законодавства України щодо сільськогосподарської кооперації з нормативно-правовими актами податкової та інших державних органів влади.

Проте, не дивлячи на зазначені труднощі, можна навести ряд прикладів успішної діяльності СОК в галузі овочівництва. Так прикладом успішного розвитку обслуговуючої кооперації в галузі овочівництва є СОК "Агросвіт", що спеціалізується на вирощуванні малини і моркви. Кооператив розміщений в селі Крехів Львівської області. Кооператив реалізовано у рамках проекту "500 успішних сімейних господарств" за ініціативи Львівської обласної державної адміністрації та департаменту агропромислового розвитку та підтримки Міністерства аграрної політики та продовольства України. Учасниками кооперативу "Агросвіт" стали самі мешканці села Крехів. Сьогодні у кооперативі 4 учасники із своїми родинами. Загальна площа кооперативу складає приблизно 20 га. Вони розпочали діяльність з початку червня 2016 року із посіву моркви на території у 10 га та наприкінці листопада завершили посадку малини на площі у 4 га. У діяльність члени об'єднання

вже вклали близько 1 млн грн власних коштів. Зокрема, було придбано трактор та причіпну техніку, близько 380 тисяч гривень витратили на придбання сертифікованих саджанців малини, удобрення, оплату людської праці на полях тощо. Насіння моркви було придбане у кредит під 25%, 20% з яких має бути компенсовано за рахунок коштів Львівської ОДА. У кінці звітнього року СОК зібрало пізню моркву та займалося її збутом на гуртових ринках і переробних підприємствах. Уже у цьому році у кооперативі планують взяти участь у грантових програмах та на спонсорські гроші побудувати власне овочесховище, аби подовжити сезон зберігання та експортувати продукцію за більш високою ціною. Крім того, учасники кооперативу незабаром планують взяти участь у земельному аукціоні та отримати занедбані землі під ведення сільського господарства [12].

Ще одним яскравим прикладом створення і функціонування успішного маркетингового об'єднання, є компанія “Грін Тім”, що розпочала свою діяльність у 2010 році як багатофункціональне овочесховище, вертикально інтегроване у структуру розвиненого агропромислового комплексу Херсонської області, що є традиційно аграрним регіоном України, де збирають найбільші за обсягами врожаї цибулі, моркви та капусти. Потенціал регіону має унікальні можливості для зростання: родючі землі, одну з найбільших меліоративних систем у світі та багаторічний досвід вирощування овочевої продукції численними успішними фермерськими господарствами. Але цей потенціал був істотно обмежений відсутністю умов для довготривалого зберігання овочевої продукції. Дане сховище для холодного зберігання овочів є найбільшим в Україні та одним з найпотужніших у Європі і розраховане на 50 000 тон одночасного зберігання овочевої продукції.

Ключову роль у реалізації Стратегії розвитку бізнесу компанія “Грін Тім” покладає на нарощування власного потенціалу виробництва якісних овочів на землях господарства “Дніпровська Перлина” (1200 га), що розташовані на півдні України в Херсонській області. На цей час для вирощування овочів на зрошенні використовується 455 га земель, але потенціал для розширення поливних угідь – ще 650 гектарів неполивних земель. Компанія “Грін Тім” має амбітні плани розвитку, які носять комплексний характер та передбачають не лише розширення овочесховища, а й впровадження сучасного досвіду, знань, агротехнологій для власного вирощування традиційного овочевого набору на землях “Дніпровської Перлини”. Розширення власного виробництва планується здійснювати шляхом впровадження передових світових практик шляхом створення Центру передового досвіду для реалізації кращих практик овочівництва з механічного збирання на півдні України. Першим результатом реалізації Проекту власного вирощування стало отримання сертифікату GlobalG.A.P. на овочеву продукцію, вирощену на землях “Дніпровської Перлини”: цибулю, капусту та червоний буряк. Сертифікат GlobalG.A.P. – це визнання надійності та якості нашої продукції, можливість постачати овочі до супермаркетів Європи. На сьогоднішній день GlobalG.A.P. працює у більш ніж 100 країнах світу, що відкриває нові можливості для наших виробників [13].

Ще одним прикладом успішного формування обслуговуючої кооперації є створення структур кооперативного типу, які здійснюють свою виробничу діяльність під конкретні види овочевої продукції. Так, наприклад, група компаній “Шувар” здійснює

замовлення на постачання кооперативним об'єднанням визначеного обсягу певних видів овочевої продукції за закріпленою контрактною ціною у певний проміжок часу. Кооператив в свою чергу сертифікують за європейським стандартом. Група компаній “Шувар”, проводячи дослідження географічної логістики світових ринків, забезпечує експортні поставки вітчизняної овочевої продукції до зарубіжних країн світу.

Висновки. Для здійснення ефективної діяльності на ринку дрібні власники (ОСГ та фермерські господарства) можуть об'єднуватися у мережу СОК з виробництва, зберігання і збуту овочевої продукції, які співпрацюватимуть з постачальниками, дорадчими центрами, науковими установами, логістикою, банківськими структурами, що забезпечить системність управління і формування маркетингових партнерських відносин на ринку овочевої продукції. Така діяльність дозволить, минаючи посередників, напряму налагодити економічні взаємовідносини зі споживачами овочевої продукції та досягти стабільного функціонування галузі на інноваційно-інвестиційній основі. Подальший розвиток СОК в галузі овочівництва допоможе стимулювати зростання виробництва і спеціалізації, позбавить сільських товаровиробників від обтяжливої функції збуту і спрямує їх діяльність на вдосконалення технологій виробництва овочевої сировини.

Крім цього, СОК в агропромисловому виробництві будуть сприяти розвитку переробних підприємств, оскільки кооперативи зможуть більш ефективно контролювати якість сировини, забезпечувати її надходження на переробку великими партіями жорстко за графіком, раціонально завантажувати потужності переробних підприємств.

Список використаних джерел

1. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні /Р.В. Логоша// Всеукраїнський науково-виробничий журнал “Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики”. Випуск 3’2016 (8). ВНАУ, 2016. – С. 55-67
2. Калетнік Г.М. Складові розвитку сільських територій та моделі аграрного підприємництва і кооперації / Калетнік Г.М., Гончарук І.В. // Розвиток малого і середнього підприємництва та кооперації на селі. Проблеми та перспективи: зб. матеріалів наук. конф. і навч.-практ. семінару. – Вінниця, 2015. – С. 5-13.
3. Малік М.Й., Зіновчук В.В. Кооперативні відносини в аграрному секторі // Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / Заред. П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина. – К., 1996. – С. 374.
4. Романова Л. В. Розвиток маркетингових кооперативів в овочівництві як напрям формування ділових партнерських сіток / Л.В. Романова, А. В. Гуменюк // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 57-63.
5. Чернопищук Т.І. Кооперативний рух як фактор стабільного розвитку аграрного сектору економіки / Т.І. Чернопищук // Розвиток малого і середнього підприємництва та кооперації на селі. Проблеми та перспективи: зб. матеріалів наук. конф. і навч.-практ. семінару. – Вінниця, 2015. – С. 26-35.
6. Ціхановська В.М. Сучасний стан та проблеми розвитку кооперативного руху в Україні / В.М. Ціхановська // Продовольчі ресурси: зб. наук. праць. Серія:Економічні науки / НААН; Ін-т прод. ресурсів НААН. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2015. – №4. – С. 31-37

7. “Майбутнє – за кооперацією”. Пропозиція – Головний журнал з питань агробізнесу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://propozitsiya.com/ua>.
8. Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
9. Програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України на 2013-2020 роки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coop-union.org.ua>.
10. Логоша Р.В. Стан та перспективи діяльності овочепереробних підприємств в Україні / Р.В. Логоша // Всеукраїнський науково-виробничий журнал “Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики”. Випуск 3’2017 (8). ВНАУ, 2017. – С. 64-77.
11. Писаренко В.В. Маркетинг овочної продукції: Організаційно економічний механізм інтеграції учасників овочного ринка / В.В. Писаренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agromage.com>.
12. Планації, що об’єднали країну: як кооперація примножує прибутки від продажу ягід та овочів / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com>.
13. Компанія “Грін Тім” має амбітні плани розвитку. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greenteam.ua>.

Список використаних джерел у транслітерації / References

1. Lohosha R.V. Transformatsiyi rynku ovochiv v Ukrayini /R.V. Lohosha// Vseukrayins'kyu naukovo-vyrobnychyy zhurnal “Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannya nauky i praktyky”. Vypusk 3"2016 (8). VNAU, 2016. – S. 55-67
2. Kaletnik H.M. Skladovi rozvytku sil's'kykh terytoriy ta modeli ahrarnoho pidpryyemnytstva i kooperatsiyi / Kaletnik H.M., Honcharuk I.V. // Rozvytok maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva ta kooperatsiyi na seli. Problemy ta perspektyvy: zb. materialiv nauk. konf. i navch.-prakt. seminaru. – Vinnytsya, 2015. – S. 5-13.
3. Malik M.Y., Zinovchuk V.V. Kooperatyvni vidnosyny v ahrarnomu sektori // Suchasna ahrarna polityka Ukrayiny: problemy stanovlennya / Zared. P.T. Sabluka, V.V. Yurchyshyna. – K., 1996. – S. 374.
4. Romanova L. V. Rozvytok marketynhovykh kooperatyviv v ovochivnytstvi yak napryam formuvannya dilovykh partners'kykh sitok / L.V. Romanova, A. V. Humenyuk // Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu im. V.V. Dokuchayeva. Ser. : Ekonomichni nauky. – 2013. – № 4. – S. 57-63.
5. Chornopyshchuk T.I. Kooperatyvnyy rukh yak faktor stabil'noho rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky / T.I. Chornopyshchuk // Rozvytok maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva ta kooperatsiyi na seli. Problemy ta perspektyvy: zb. materialiv nauk. konf. i navch.-prakt. seminaru. – Vinnytsya, 2015. – S. 26-35.
6. Tsikhanovs'ka V.M. Suchasnyy stan ta problemy rozvytku kooperatyvnoho rukhu v Ukrayini / V.M. Tsikhanovs'ka // Prodovol'chi resursy: zb. nauk. prats. Seriya:Ekonomichni nauky / NAAN; In-t prod. resursiv NAAN. – K.: NNTs “IAE”, 2015. – №4. – S. 31-37.
7. “Maybutnye – za kooperatsiyeyu”. Propozytsiya – Holovnyy zhurnal z pytan ahrobiznesu / [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://propozitsiya.com>.

8. Zakon Ukrayiny "Pro sil's'kohospodars'ku kooperatsiyu" [Elektronnyy resurs] / Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
9. Prohrama rozvytku sil's'kohospodars'kykh obsluhovuyuchykh kooperatyviv Ukrayiny na 2013-2020 roky/ [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://soor-union.org.ua>.
10. Lohosha R.V. Stan ta perspektyvy diyal'nosti ovochepererobnykh pidpryyemstv v Ukrayini / R.V. Lohosha // Vseukrayins'kyy naukovo-vyrobnychyy zhurnal "Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannya nauky i praktyky". Vypusk 3"2017 (8). VNAU, 2017. – S. 64-77.
11. Pysarenko V.V. Marketynh ovoshchnoy produktsyy: Orhanyzatsyonno ekonomycheskyy mekhanizm yntehratsyy uchastnykov ovoshchnoho rynka / V.V. Pysarenko // [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://agromage.com>.
12. Plantatsiyi, shcho ob"yednaly krayinu: yak kooperatsiya prymnozhuje prybutky vid prodazhu yahid ta ovochiv / [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://agravery.com>.
13. Kompaniya "Green Team" maye ambitni plany rozvytku. / [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.greenteam.ua>.

ANNOTATION
STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL
SERVICE COOPERATIVES IN HORTICULTURE

LOHOSHA Roman,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Agrarian Management Department,
Vinnitsia National Agrarian University
(Vinnitsia)

The article reviews the current state, place and role of agricultural service cooperatives in organizational structure of agricultural sector of Ukraine. Theoretical and methodological basis and some practical aspects of functioning of the new structural formations of cooperative type in domestic vegetable industry are studied. The reasons that hinder their effective functioning and wide use in the industry are found. A number of aspects are determined and explained that need to be taken into account in agricultural service cooperatives activity. Preconditions for further development of agricultural service cooperatives are determined in the vegetable production sub-complex of Ukraine. A study of foreign experience of functioning of agricultural marketing cooperatives is made in the field of horticulture in developed countries of the world. A number of positive examples of successful functioning of agricultural service cooperatives and integrated associations are studied in the field of vegetable production in Ukraine.

Keywords: cooperative, cooperative movement, agricultural service cooperative, vegetable sector, vegetable production sub-complex.

Fig.2. Lit.10.

**АННОТАЦИЯ
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КООПЕРАТИВОВ В
ОВОЩЕВОДСТВЕ**

***ЛОГОША Роман Васильевич,**
кандидат экономических наук,
доцент кафедры аграрного менеджмента,
Винницкий национальный аграрный университет
(г. Винница)*

В статье рассмотрено современное состояние, место и роль сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в организационной структуре аграрного сектора Украины. Рассмотрены теоретико-методологические основы и некоторые практические аспекты функционирования новых структурных образований кооперативного типа в отечественной отрасли овощеводства. Выявлены причины, которые сдерживают их эффективное функционирование и широкое распространение в данной отрасли. Определено и обосновано ряд аспектов, которые необходимо учесть в деятельности сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов. Определены предпосылки дальнейшего развития сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов в овощепродуктовом подкомплексе Украины. Проведено исследование зарубежного опыта функционирования сельскохозяйственных маркетинговых кооперативов в отрасли овощеводства развитых стран мира. Исследован ряд позитивных примеров успешного функционирования сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов и интегрированных объединений в отрасли овощеводства Украины.

Ключевые слова: кооператив, кооперативное движение, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, отрасль овощеводства, овощепродуктовый подкомплекс.

Рис. 2. Лит.10.

Інформація про автора

ЛОГОША Роман Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри аграрного менеджменту, Вінницький національний аграрний університет (21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3).

LOHOSHA Roman – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Agrarian Management Department, Vinnytsia National Agrarian University (21008, Vinnytsia, 3, Sonyachna Str.).

ЛОГОША Роман Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры аграрного менеджмента, Винницкий национальный аграрный университет (21008, г. Винница, ул. Солнечная, 3)

