

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

О. М. ВАРЧЕНКО, доктор економічних наук

О. О. ВАРЧЕНКО, доктор філософії

Білоцерківський національний аграрний університет

Н. О. ВЕРНЮК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті розглядаються напрями залучення дрібних товаровиробників агропродовольства у конкурентоспроможні ланцюги поставок на основі кооперативних засад. Аргументовано, що ініціаторами створення кооперативних структур повинні стати переробні підприємства, які відчують дефіцит в окремих видах сільськогосподарської сировини. Доведено, що розвитку кооперації в агропродовольчих ланцюгах поставок може надати дрібним агропродуцентам інструменти для концентрації капіталу, подолання технічної та технологічної відсталості, а також підвищення рівня ринкової сили.

***Ключові слова:** ланцюги поставок, кооперація, агропродовольча продукція, партнерські відносини.*

Постановка проблеми. При розгляді питання кооперації між контрагентами агропродовольчих ланцюгів поставок доцільно зосередити увагу на особливостях формування економічних відносин як на горизонтальному, так і вертикальному рівні. Очевидно, що драйверами формування партнерських довгострокових відносин повинні бути переробні підприємства, адже саме вони відчують дефіцит сировинного забезпечення, однак у них відсутній інтерес отримувати сільськогосподарську сировину від менших і територіально розпорознених дрібних товаровиробників. З іншого боку, кінцеві споживачі потребують агропродовольчих товарів з відповідною якістю, сертифікованими та з прозорим походженням. Саме з урахуванням цих чинників слід розробляти дієві інструменти стосовно розвитку взаємовигідних економічних відносин у горизонтальних і вертикальних ланцюгах поставок агропродовольства.

Варто наголосити, що агропродовольчі системи постають дедалі більш індустріалізованими та глобалізованими, що ускладнює міжорганізаційні зв'язки між учасниками ланцюга поставок, процес управління в ньому та вимагає створення умов до стійкого функціонування таких систем. Поширений, на сьогодні підхід «netchain», як мережа ланцюгів, має на меті інтегрувати учасників ланцюгів поставок і координувати їхні дії. Зазначимо, що мережа визначається як сукупність мереж, що складається з горизонтальних зв'язків між фірмами у межах конкретної галузі або

групи, які в подальшому на основі розвитку вертикальних зв'язків стають учасниками певного рівня ланцюга поставок.

Вважаємо, що одним із підходів до координації дій та залучення малих товаровиробників у конкурентоспроможні ланцюги поставок мають стати обслуговуючі, маркетингові (збутові), постачальницькі та виробничі кооперативи. Однак у сучасних реаліях в аграрному секторі економіки країни спостерігається стагнація кооперативного руху та невисока ефективність існуючих форм кооперації, що можна пояснити наступним: відсутністю дієвої державної підтримки та неузгодженістю нормативно-правового регулювання; низькою інвестиційною привабливістю, що зумовлює ситуацію, за якої потенційні інвестори не виявляють бажання входити до кооперативних структур, оскільки кількість голосів в управлінні не залежить від розміру паю, а участь інтегратора можлива лише як асоційованого члена [1]; фрагментарністю сільської кооперації; ізольованістю та роз'єднаністю аграрного соціуму на сільських територіях унаслідок спустошення, зниження чисельності та старіння сільського населення, що не дозволяє сформуванню «критичну масу» потенційних кооператорів; зміною кооперативної ідеології в результаті лібералізації економіки, що актуалізувало приватновласницьких інтереси та критику спільних форм ведення діяльності.

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

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку кооперативних форм в аграрному секторі економіки, в т.ч. ланцюгах поставок агропродовольчої продукції, присвячено наукові праці численних вітчизняних дослідників, які розкривають теоретичні та практичні основи кооперації, визначають організаційно-економічні механізми розвитку форм кооперативних структур [2–8]. Однак, існує необхідність в розробці практичних рекомендацій щодо включення дрібних сільгосптоваровиробників у конкурентоспроможні ланцюги поставок у межах локальної продуктової моделі, оскільки це сприятиме сталому розвитку сільської економіки, формуванню місцевих самостійних і гнучких продуктових мереж, наближенню товаровиробників до споживачів за географічною ознакою, нарощенню продовольчої безпеки, забезпеченню реалізації принципів сталого розвитку сільських територій.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних засад розвитку кооперації та розробка практичних рекомендацій щодо включення дрібних товаровиробників в ланцюгах поставок агропродовольчої продукції на кооперативних принципах.

Методика досліджень. Теоретико-методичною основою наукового дослідження є діалектичний метод пізнання економічних явищ, базові положення економічної теорії, фундаментальні праці вітчизняних науковців з питання залучення дрібних товаровиробників у ланцюги поставок агропродовольчої продукції на принципах кооперації. Окрім цього використовувався комплекс методів: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків); ретроспективного, порівняльного аналізу (узагальнення зарубіжного досвіду щодо залучення фермерів до ланцюгів поставок агропродовольства); статистико-економічні (дослідження сучасного стану розвитку кооперації та формуванні каналів розподілу сільськогосподарської продукції). Інформаційною базою стали дані та аналітичні звіти Державної служби статистики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, власні спостереження авторів.

Результати досліджень. Вітчизняними дослідниками доведено, що особисті селянські господарства та сімейні фермерські господарства на сьогодні не мають достатньо ресурсів для самостійного створення кооперативних форм. Окрім того, територіальна розпорошеність малих форм господарювання в умовах посилення конкуренції не сприяє підвищенню рівня взаємної довіри, яка необхідна при кооперуванні [9]. Постають до розгляду й такі важливі аспекти, як демографічні та просторові проблеми розвитку сільських територій, старіння та низька щільність сільського населення, зникнення з мапи багатьох сільських поселень та інші, що ускладнюють акумуляцію ресурсів в обсягах, достатніх для розвитку успішних локальних кооперативних процесів.

Доведено, що в середовищі дрібнотоварного сектора сформувалася спеціалізація, зумовлена відмінностями у забезпеченні земельними, матеріальними та трудовими ресурсами: фермери переважно концентруються на виробництві технологічних та низькоінтенсивних видів продукції (зернових і технічних культур – у рослинництві, м'яса свиней, яловичини – у тваринництві), господарства населення – на виробництві тих видів продукції, де нестача матеріальних і земельних ресурсів може бути заміщеною високо інтенсивною працею – картопля, овочі, ягідні культури у рослинництві, молоко, м'ясо кролів, різні види птиці, яйця у тваринництві.

Досвід провідних економік світу переконує, що в агропродовольчих ланцюгах спостерігається високий рівень кооперації між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами. Так, у країнах Європейського Союзу сільськогосподарські кооперативи забезпечують 57 % виробництва молочної та 42 % плодоовочевої продукції, а Австрії, Данії, Нідерландах та Швеції сільськогосподарські кооперативи виробляють понад 90 % молока та більш як 50 % плодоовочевої продукції [10].

За оперативними даними структурних підрозділів облдержадміністрацій, що забезпечують виконання функцій з питань агропромислового розвитку, на 1 липня 2019 р. в Україні створено 1338 сільськогосподарських кооперативів, що на 52 од. більше, ніж на початку року. Однак із них реально ведуть господарську діяльність лише 57,4 %. Водночас, спостерігається збільшення на 26,4 % кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за період 2014–2019 рр.,

однак реально функціонуючих – лише на 10,0 %. Найбільше кооперативних утворень діяло у сфері виробництва та заготівлі молока у 2019 р. – 340 од., з обробітку землі – 267 од. Така тенденція дає підстави для висновку про те, що належні економічні умови не сформувалися та не є привабливими для розвитку сільськогосподарських кооперативів у країні.

Однак, за період з 2013-го р. по 2019 р. спостерігається незначне зменшення кількості членів та працюючих у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах. У 2019 р. на підтримку діяльності сільськогосподарські кооперативи отримали 8759,55 тис. грн з місцевого бюджету, величина якої зросла майже у 8 разів за період дослідження. При цьому спостерігається також позитивна динаміка у величині сплачених податків і зборів.

Починаючи із 2018 р. державна підтримка сільськогосподарських кооперативів молочарського, м'ясного, плодово-ягідного, овочевого напрямів діяльності, а також із заготівлі та переробки продукції бджільництва, дикорослих ягід, грибів і рослин здійснюється відповідно до пункту 9 Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 07 лютого 2018 року № 106, шляхом відшкодування 70 % вартості придбаних кооперативами вітчизняного обладнання та техніки для транспортування сільськогосподарської продукції без урахування сум податку на додану вартість, але не більше ніж 3,0 млн грн на один сільгоспокооператив.

Разом із тим, потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні не реалізується повною мірою, частка реалізації продукції кооперативами становить менше 0,1 % від валової продукції сільського господарства країни. З-поміж низки чинників, що стримують розвиток сільськогосподарської кооперації, можна виділити такі як: відсутність належного рівня кооперативної освіти, недостатність обсягу, інструментів державної фінансової підтримки на етапі становлення сільськогосподарських кооперативів і несприятливі умови оподаткування їх діяльності.

Чинний нині Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» [1] від 15 листопада 2020 року має на меті усунути недоліки законодавчої бази й забезпечити відповідність її міжнародним стандартам і сучасним реаліям господарювання. Водночас ознайомлення з цим законодавчим актом дало змогу встановити, що пропонувані зміни мають обмежений характер.

Зокрема, цей Закон хоча і не за формою, але по суті значною мірою дублює раніше прийняті закони «Про кооперацію», «Про акціонерні товариства», «Про сільськогосподарську кооперацію» та «Про громадянські об'єднання». Зазначимо, що в новоприйнятому законі досить докладно й сутнісно розкрито механізми нарахування та розподілу корпоративних і пайових виплат, а також механізми управління кооперативом, розподілу прибутку тощо, формування відносин між вертикально інтегрованими структурами, які можуть також створювати такі кооперативи. Отже, бізнес-підхід, безумовно, є позитивною характеристикою нового законодавчого акта. Однак даний підхід не відповідає класичному

розумінню кооперативів, їхніх базових цілей та соціально-економічних завдань, що постають перед кооперативним рухом в Україні у сучасних умовах.

Необхідність внесення змін у закон про кооперацію зумовлювалася відсутністю позитивних тенденцій та динаміки у розвитку цієї форми господарювання. З метою активізації кооперативного руху малих сільсько-господарських підприємств і високотоварних особистих селянських господарств, як способу детінізації їх діяльності, у процесі підготовки написання аналізованого законодавчого акта були використанні основні міжнародні принципи кооперації та найсучасніші світові практики розвитку кооперативів, які, упродовж багатьох років були адаптовані до потреб національного сільського господарства провідними спеціалістами, в тому числі експертами ФАО та ЄБРР. У законі можна підкреслити багато важливих і позитивних моментів, а саме: відхід від застарілої системи імперативного поділу кооперативів на виробничі й обслуговуючі, вдосконалення їхньої організаційно-правової структури, надання їм більшої свободи у господарській та фінансовій діяльності.

Закон дає можливість використовувати повний спектр інструментів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності та повноцінно управляти пов'язаними з цим грошовими потоками. Завдяки новим можливостям ведення господарської діяльності через кооперативи, останні можуть об'єднати виробників сільськогосподарської продукції у просуванні її на внутрішній і зовнішні ринки. Зазначимо, що Законом надається можливість для кооперативу, який діє з метою одержання прибутку, закуповувати продукцію своїх членів і реалізовувати її від власного імені, що до цих змін законодавчо було заборонено. Це дозволить формувати великі товарні партії та реалізовувати її за вищими конкурентними цінами. Крім того, уможливить створення на базі кооперативу власних переробних потужностей, що дасть змогу виробляти та продавати продукцію з вищою доданою вартістю.

Крім того, сільськогосподарські кооперативи, які діють з метою одержання прибутку, отримали право безпосередньо закуповувати продукцію не лише у своїх членів, а й вести торгові операції з не членами кооперативів в обсязі до 20 % виручки кооперативу. До цього часу кооперативи, які об'єднували юридичних осіб (тобто фермерські господарства) не мали права купувати у своїх членів продукцію. Тобто через таке законодавче обмеження не мали змоги відповідати своєму призначенню: купувати сировину, переробляти її і продавати готову продукцію, а отриманий прибуток повертати своїм членам пропорційно обсягу продукції, поставленої ними кооперативу.

Прийнятий Закон про сільськогосподарську кооперацію не передбачає окремих видів підтримки для сільськогосподарських кооперативів, оскільки це певною мірою не є предметом його регулювання. Проте в його положеннях зазначено, що державна підтримка сільськогосподарських кооперативів здійснюється відповідно до державних і регіональних програм за рахунок державного та місцевих бюджетів. Тобто підтримка можлива відповідно до окремих програм: у програмі розвитку фермерських господарств на 2020 р. було передбачено фінансову підтримку кооперативів, зокрема, надано можливість

відшкодувати 70 % вартості придбаного кооперативами не тільки вітчизняного обладнання, а й техніки для транспортування сільськогосподарської продукції.

Нова законодавча основа для кооперації відкриває подальші можливості, передусім для власників паїв, сімейних ферм, дрібних фермерів, об'єднуватися з метою ефективного ведення господарської діяльності та вирішення завдань, які під силу вирішити спільно. Відомо, що сьогодні в сільській місцевості наявний високий рівень безробіття через відсутність робочих місць. До прикладу, для багатьох особистих селянських господарств продаж молока є основним джерелом формування доходу. Однак одноосібні товаровиробники не мають змоги забезпечити реалізацію великих партій молока, тому змушені здавати молоко на переробку за низькими цінами. Нейтралізувати прояв цього ризику можливо на основі об'єднання в молочний кооператив, якому вони здаватимуть молоко, він продасть його переробникові дорожче, а різницю в ціні буде розділено між членами кооперативу. При розширенні та забезпеченні прибуткової діяльності кооператив має змогу придбати молоковоз, холодильне обладнання та виробничі потужності з переробки сировини.

Деталізований аналіз прийнятого Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», свідчить, що він зорієнтований лише на великих гравців сільськогосподарського бізнесу, які створюють квазікооперативи, однак залишає поза своєю увагою власників особистих селянських господарств (присадибних наділів). При цьому цей законодавчий акт у більшості своїх статей спрямований на регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів.

Вірогідно, що така обставина спричинить тінізацію діяльності малих форм господарювання та особистих селянських господарств, які через низьку культуру праці й відсутність доступу до сучасних технологій виробляють продукцію невисокої якості, яку продають торгово-посередницьким структурам за низькими цінами. Отже, посиляться процес деградації соціально-економічного розвитку сільських територій, що загрожує втратою виробничих потужностей, зменшенням надходження податків різного рівня, зниженням економічного потенціалу країни, які має вирішувати нове кооперативне законодавство у сфері сільського господарства.

Варто наголосити, що Законом про сільськогосподарську кооперацію до неприбуткових кооперативів висунуто ще дві умови, а саме: кооператив не здійснює виробництво сільськогосподарської продукції і надає послуги виключно своїм членам; кооператив не набуває права власності на сільськогосподарську продукцію, вироблену, вирощену, відгодовану, виловлену або зібрану (заготовлену) його членами-виробниками сільськогосподарської продукції. При цьому власниками сільськогосподарської продукції, що заготовлюється, переробляється, постачається, збувається (продається) таким кооперативом, є його члени. Отже, єдиним способом реалізації продукції членів є її продаж великими партіями на основі окремих договорів комісії з кожним членом. На практиці покупці – трейдери не бажають придбавати продукцію за такими договорами. Це пояснюється тим, що податковий облік і перевірка ризиків має провадитися по кожному виробникові, що суттєво збільшує навантаження на

покупця при придбанні таких об'єднаних партій та ще й приховує в собі додаткові ризики, пов'язані зі специфікою договорів комісії та можливого невдоволення когось із членів з умовами продажу.

Отримання статусу «неприбуткова організація» не було схвалено представниками фіскальних служб України, а, отже, кооперативу на практиці неможливо працювати як неприбутковій організації. Унаслідок цього кооперація розвивається повільно, оскільки створювати кооператив не вигідно, і навіть якщо кооперативна структура розвивається ефективно, то вона є неформальною або одержує гранти. За інших умов сільськогосподарські товаровиробники змушені використовувати інші організаційно-правові форми господарювання чи бути складовою «тіньової» економіки. Зауважимо, що український варіант неприбуткових кооперативів за кордоном взагалі не розглядаються як кооперативні структури. Відповідно вони не зможуть брати участь у програмах міжнародного співробітництва, отримувати гранти на відміну від кооперативів, створених як комерційні структури для отримання прибутку.

Подібна неузгодженість виявляє себе у разі передбаченого кооперативам-комерційним структурам права надавати 20 % послуг стороннім особам (не членам кооперативу), а неприбутковим – ні. Тим більше, що обслуговування тільки власних членів, які сплачують внесок, за рахунок якого й провадиться діяльність неприбуткового за своєю природою кооперативу – це один з основоположних принципів кооперації та одна з головних ознак, що відрізняє кооператив від бізнесової структури.

Більше того, в кооперативах, які створюватимуться з метою одержання прибутку, необхідно передбачити так зване асоційоване членство. Асоційований член має тільки дорадчий голос на загальних зборах, проте ним можуть бути будь-яка особа чи бізнесова структура, незалежно від сфери роботи і від того, користується вона послугами кооперативу чи ні. Тобто асоційований член сільськогосподарського кооперативу – це будь-який суб'єкт господарювання лише на тій підставі, що він вніс пай.

Зазначимо, що закон про сільськогосподарську кооперацію порушує ще один базовий принцип кооперації: один член – один голос. Так, п. 13 ст. 16 нормативно-правового акта дає право кооперативам передбачати у своєму статуті надання членам додаткових голосів пропорційно до участі в господарській діяльності. І хоча загальна кількість таких додаткових голосів обмежується третиною від загальної кількості голосів, а в однієї особи – шостою частиною від загальної кількості, однак така нормає практикою комерційних структур, а не кооперативів.

Така практика, запозичена у комерційних структур та не характерна для кооперативів, наявна у країнах світу. Зокрема, була прийнята пропозиція, згідно з якою аграрії продаватимуть свою продукцію через кооператив, а для кооперативу, який набуватиме права власності на продукцію, чинне законодавство цього не передбачає. Це перетворює кооператив на звичайного посередника. Різниця в ціні, замість того, щоб повністю перераховувати її своїм членам (як у традиційному кооперативі), є можливість спрямовувати на дивіденди інвесторам, у тому числі

асоційованим членам, які можуть не мати будь-якого відношення до сільського господарства.

Так, п. 3 ст. 34 Закон про сільськогосподарську кооперацію передбачає, що неприбутковий кооператив може бути реорганізований тільки в неприбуткові кооператив або кооперативне об'єднання, а для прибуткового кооперативу жодних обмежень не визначено, його правонаступником можуть бути структура різних організаційно-правових форм [1]. Але якщо кооператив отримав дотацію на закупівлю обладнання та реорганізований в іншу організаційно-правову форму, то останньому фактично може дістатися обладнання значно дешевше, ніж за ринковою ціною. Така ситуація створює стимули для реєстрації кооперативів, умовно кажучи, одnodенок.

Невирішеним в розвитку кооперативних форм є питання формування довгострокових партнерських відносин як на горизонтальному, так і вертикальному рівні. На сьогодні основним товаровиробником молока в Україні стали особисті селянські господарства, однак мають прояв порушення партнерських відносин між молокопереробними підприємствами та ОСГ – основними постачальниками молока-сировини. З одного боку, селянські господарства не спроможні у своїй більшості забезпечувати високу її якість, однак і переробні підприємства галузі не сприяють розвитку цього постачальника. За таких умов на молокопереробних підприємствах спостерігається недозавантаження їхніх потужностей. Для того щоб збільшити доходи, переробники здають частину своїх потужностей в оренду, а частину переводять на випуск різних видів напоїв. Очевидно, що нестача сировини зумовлює підвищення цін на продукцію молокопереробки.

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

Обґрунтуємо засади формування партнерських економічних відносин у кооперативі з виробництва та переробки молока на основі математичної залежності:

$$Пв = \alpha \cdot [D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z)] + (1 - \alpha) \cdot ((y - x) \cdot P_t + x \cdot P_t - C_t \cdot y), \quad (1)$$

яка включає прибуток переробних підприємств:

$$\Pi_z = (D(P_z) \cdot P_z - x \cdot (P_t + C_z))$$

та сільськогосподарських виробників:

$$\Pi_t = (y - x) \cdot P_z + x \cdot (P_t - C_t \cdot y),$$

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 сировини, проданої сільськогосподарськими підприємствами переробним підприємствам;

P_t – закупівельна ціна одиниці сировини сільськогосподарських товаровиробників;

C_z – витрати переробних підприємств на переробку одиниці сировини;

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 рентабельність роботи переробного підприємства і сільськогосподарського товаровиробника, яка дорівнює $(\delta - 1)$, формула (1) перетворена до виду:

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{и}} = & \alpha \cdot [(-k_1 \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + k_2) \cdot (\delta \cdot (P_t + C_z)) - x \cdot (P_t + C_z)] + \\ & + (1 - \alpha) \cdot [(y - x) \cdot \delta \cdot (P_t + C_z) + x \cdot P_t - C_t \cdot y] \end{aligned} \quad (3)$$

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

а) раціональні закупівельні ціни на молоко, що забезпечують достатній рівень рентабельності 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 його продажу.

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 в таблиці 1. Наведені розрахунки в табл. 1 свідчать, що при інтервалі закупівельних цін на молоко в межах 7,0–7,8 грн/кг молокопереробні підприємства будуть працювати прибутково, водночас товаровиробники матимуть збитки від реалізації молока.

Табл. 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 | сільськогосподарське підприємство | переробне підприємство | сільськогосподарське підприємство | переробне підприємство | сільськогосподарське 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: розрахунки авторів

Вважаємо, що ціна є одним з економічних стимулів сільськогосподарських товаровиробників до підвищення якісних параметрів молока. В діапазоні цін 8,2–9,8 грн/кг, що відповідає молоку першого ґатунку, за всіх умов розподілу прибутку, можлива результативна фінансово-господарська діяльність як в переробників, так і сільськогосподарських товаровиробників. Дана обставина стимулює до консолідації зусиль усіх учасників кооперативного об'єднання у забезпеченні одержання молока-сировини 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. Тому в кооперативному об'єднанні необхідно запровадити такий інститут, як узгоджувальна рада з формування закупівельних цін на молоко та дотримувати принципи справедливого розподілу кінцевого фінансового результату.

Отже, запропоноване математичне моделювання дає можливість визначити кількісні критерії, які можливо використати 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 у молочному підкомплексі важливо враховувати економічні інтереси майбутніх партнерів для забезпечення їхньої взаємовигідної та стійкої виробничої діяльності. У результаті математичного моделювання виведено співвідношення витрат молокозаводу та

сільськогосподарських товаровиробників на виробництво готової продукції, при яких переробник і сільськогосподарський товаровиробник отримають максимальний прибуток, здійснюючи виробничу діяльність у кооперативі. Розроблено математичний інструментарій моделювання виробничої діяльності обслуговуючого кооперативу, утвореного спільно малими сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами, який адекватно відображає реальні економічні умови роботи такого кооперативу.

Вважаємо, що організація діяльності кооперативу зі збуту молока може здійснюватися в такий спосіб. Кожна доставлена партія молока оцінюється лабораторією кооперативу за показниками його якості. На кожен таку партію молока постачальникові видають документ про приймання, підписаний завідувачем лабораторії з оцінки якості молока. У ньому вказуються дата прийому молока та його якісні характеристики. З моменту підписання документа про приймання кооператив несе відповідальність за збереження й подальшу реалізацію молока.

Економічні відносини кооперативу зі своїми членами будуються з урахуванням особливостей його діяльності як некомерційної організації. За чинним законодавством їхні 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 її третім особам або своїм членам кооперативу. Для організації системи розрахунків кооперативу зі своїми членами пропонується застосовувати один із чотирьох принципових варіантів.

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

Другий варіант передбачає реалізацію молока кооперативом за договором комісії за умови його участі в розрахунках з покупцем. Варіанти взаєморозрахунків кооперативу із сільськогосподарським товаровиробником за договором комісії можуть бути різні залежно від того, на чий поточний рахунок надходять кошти за реалізовану продукцію від покупця, тобто чи бере участь кооператив у 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 комісійна винагорода: як різниця в цінах чи як фіксований відсоток від вартості реалізованої продукції.

За другого варіанта грошові кошти надходять на поточний рахунок кооперативу, після чого він перераховує виручку на розрахунок суб'єкта господарювання за вирахуванням встановленої комісійної винагороди. Комісійною винагородою при цьому є різниця у вартості, яка зазначена сільськогосподарським підприємством у договорі з кооперативом, і вартістю, встановленою покупцем кооперативу. Варіант договору комісії, де винагородою є

різниця в цінах, найбільш часто застосовується на практиці. Продукція, прийнята в сільськогосподарського виробника на комісію у кооператив, є власністю першого, і це право власності переходить від нього безпосередньо покупцеві (молокопереробному підприємству).

Третій варіант – реалізація молока кооперативом за договором комісії без його участі в розрахунках із покупцем (як правило, молочним заводом) з безпосереднім надходженням виручки від реалізації молока на розрахунковий рахунок господарства. Другий і третій варіанти характерні й 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 запровадженні другого, третього і четвертого варіантів податки мінімізуються, не відбувається подвійного оподаткування в повному розмірі.

Висновки. Систематизовано чинники, які стримують розвиток сільськогосподарської кооперації можна виділити такі: відсутність належної кооперативної освіти, недостатність обсягу та інструментів державної фінансової підтримки на етапі становлення СОК та несприятливі умови оподаткування їх діяльності. Охарактеризовано позитивні сторони прийнятого закону про кооперацію та обґрунтовано напрями його удосконалення у напрями мотивацію розвитку кооперативних структур та детінізації їхньої діяльності. Запропоноване математичне моделювання прибутковості учасників молокопереробного кооперативу при зміні кількісних критеріїв, які можуть бути використані при створенні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та формуванні стійких взаємовигідних відносин між партнерами інтегрованого об'єднання.

Проведено порівняльний аналіз варіантів взаєморозрахунків кооперативу з його членами, а саме: сільськогосподарський товаровиробник реалізує продукцію кооперативу за договором купівлі-продажу; продаж молока кооперативом за договором комісії за умови його участі в розрахунках з покупцем; продаж молока кооперативом за договором комісії без участі кооперативу в розрахунках з покупцем; обмін паями. Розраховано, що при другому, третьому і четвертому варіантах податки мінімізуються й подвійного оподаткування не відбувається.

Література:

1. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 15 листопада 2020 року. № 52. Електронний ресурс: Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20#Text>
- 2 Паска І. М. Організаційно-економічні передумови функціонування кооперативно-інтеграційних формувань в АПК: світовий досвід та українські реалії. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1(18). С. 301–306.
3. Малік М. Й., Лузан Ю. Я. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК. *Економіка АПК*. 2010. №3. С. 3–9
4. Гадзало Я. М., Жук В. М., Могилова М. М. та ін. Наукові основи і стратегічні пріоритети сталого розвитку сільських територій України. К.: ННЦ «ІАЕ», 2019. 40 с.

5. Мосійчук Н. О. Сучасний стан розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес.* 2018. № 284. С. 24–33
6. Прудніков Ю. В. *Локальні ринки сільськогосподарської продукції*: монографія. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. 204 с.
7. Даниленко А. С., Варченко О. М., Шуст О. А. та ін. *Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику*: колективна монографія. Біла Церква, 2011. 529 с.
8. Варченко О. М., Свиноус І. В., Корінець Р. Я. та ін. *Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація: організаційно-економічні аспекти функціонування та розвитку*: монографія. Київ, 2017. 304 с.
9. Варченко О. М., Свиноус І. В., Демчак І. М. Сучасний стан та проблеми розвитку особистих селянських господарств в Україні. *Вісник аграрної науки.* 2013. №11. С. 55–59.
10. Коваль О. А. Багатофункціональний сільськогосподарський обслуговуючий кооператив як можливість підвищення власного фінансового забезпечення підприємства. *Бізнес Інформ.* 2019. №3. С. 149–154.

References:

1. The Law of Ukraine "On Agricultural Cooperation" dated November 15, 2020. No. 52. Electronic resource: Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20#Text>
2. Paska, I. M. (2013). Organizational and economic prerequisites for the functioning of cooperative and integration formations in the agricultural sector: world experience and Ukrainian realities. *Sustainable economic development*, 2013, no. 1(18), pp. 301–306. (in Ukrainian).
3. Malik, M. Y., Luzan, Y. Ya. (2010). Problematic issues of the development of cooperation and integration relations in the agricultural sector. *Economy of agro-industrial complex*, 2010, no. 3, pp. 3–9. (in Ukrainian).
4. Gadzalo, Y. M., Zhuk, V. M., Mogylova, M. M. and others (2019). Scientific foundations and strategic priorities of sustainable development of rural areas of Ukraine. K.: NNC "IAE", 2019. 40 p. (in Ukrainian).
5. Mosiychuk, N. O. (2018). Current state of development of agricultural cooperation in Ukraine. *Scientific Bulletin of the National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine. Series: Economics, agricultural management, business*, 2018, no. 284, pp. 24–33. (in Ukrainian).
6. Prudnikov, Yu. V. (2018). *Local markets of agricultural products*. Zhytomyr: ZhNAEU, 2018. 204 p. (in Ukrainian).
7. Danylenko, A. S., Varchenko, O. M., Shust, O. A. Et al. (2011). *Agricultural cooperation: foreign experience and prospects of introduction into domestic practice*. Bila Tserkva, 2011. 529 p. (in Ukrainian).
8. Varchenko, O. M., Svinous, I. V., Korynets, R. Ya. Et al. Agricultural service cooperative: organizational and economic aspects of functioning and development. Kyiv, 2017. 304 p. (in Ukrainian).
9. Varchenko O. M., Svinous I. V., Demchak I. M. (2013). Current state and problems of the development of personal peasant farms in Ukraine. *Herald of Agrarian Science*, 2013, no. 11, pp. 55–59. (in Ukrainian).

10. Koval, O. A. (2019). Multifunctional agricultural service cooperative as an opportunity to increase the company's own financial support. *Business Inform*, 2019, no. 3, pp. 149–154. (in Ukrainian).

Annotation

Varchenko O. M., Varchenko O. O., Verniuk N. O.

Priority directions of the development of cooperation in the supply chains of agricultural products

The article considers the directions of involvement of small goods manufacturers in competitive supply chains on the basis of cooperative principles. It is argued that the initiators of the creation of cooperative structures should be processing enterprises that are in short supply of certain types of agricultural raw materials. It is proved that the development of cooperation in agri-food supply chains can provide small agricultural producers with tools to concentrate capital, overcome technical and technological backwardness, as well as increase the level of market power.

The positive aspects of the adopted law on cooperation are systematized and the necessity of its improvement in the direction of formation of motivation tools to creation of cooperatives and de-shadowing of their activity is substantiated. Mathematical modeling of profitability of members of a milk cooperative is proposed by changing the quantitative criteria that can be used in the creation of agricultural service cooperatives and the formation of sustainable mutually beneficial relations between the partners of the integrated association. The directions of formation of partnership relations between participants of cooperative formations on the basis of economic substantiation of possible variants of mutual settlements of cooperative with its members taking into account criteria of minimization of tax payments and avoidance of double taxation are considered.

A comparative analysis of the options for mutual settlements between the cooperative and its members was carried out, namely: the agricultural producer sells the cooperative's products under a sales contract; sale of milk by the cooperative under the contract of the commission, subject to its participation in settlements with the buyer; sale of milk by the cooperative under the contract of the commission without the participation of the cooperative in settlements with the buyer; share exchange. It is calculated that with the second, third and fourth options, taxes are minimized and double taxation does not occur.

Key words: *supply chains, cooperation, agri-food products, partnerships.*