

УДК 338.242 + 664.76

Нікішина О.В.

доктор економічних наук, старший науковий співробітник
 відділ ринкових механізмів та структур
 Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
 Французький бульвар, 29, м. Одеса, Україна, 65044
 E-mail: ksekych@gmail.com

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КООПЕРАТИВНОГО ЗБУТОВОГО КАНАЛУ НА ЗЕРНОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Визначено вплив суб'єктів корпоративного та індивідуального секторів на відтворювальний розвиток стратегічного зернового ринку України. Обґрунтовано методичний підхід до оцінки відтворювальної ефективності збутових каналів, що базується на порівняльному аналізі показників доданої вартості у структурно-динамічному вимірі, рентабельності зерна та відтворювальної рентабельності в розрізі кооперативного та корпоративного реалізаційних каналів. Здійснено поглиблений аналіз міжсекторного перерозподілу продуктивної й непродуктивної компонент доданої вартості на зерновому ринку. Обґрунтовано механізми державної підтримки створення та розвитку мережі регіональних зернових обслуговуючих кооперативів в Україні.

Ключові слова: зернові обслуговуючі кооперативи; індивідуальні господарства; додана вартість; відтворювальна ефективність; кооперативний і корпоративний збутові канали; агрологістична система.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах економічної нестабільності забезпечення збалансованого відтворювального розвитку стратегічного зернового ринку України обумовлює необхідність дослідження впливу різних інтегрованих формувань на процеси відтворення, що відбуваються у секторах ринку, аналізу сучасних інтеграційних процесів крізь призму реалізації економічних інтересів держави та суспільства, обґрунтування найбільш ефективних форм інтегрованих об'єднань з метою державної підтримки їх розвитку.

Практика свідчить, що ефективне функціонування великих інтегрованих структур, передусім агрохолдингів, не забезпечує відтворювальний розвиток зернового ринку, навпаки, генерує низку деформацій у його збутовій системі, як-от: зростання в структурі реалізації зерна частки непрозорих корпоративних «інших каналів», зниження кількісної і фінансової прозорості товарних потоків зерна і зернопродуктів, значні цінові різниці між внутрішніми й експортними цінами зерна, непропорційність міжсекторного перерозподілу доходів тощо. Подолання перелічених деформацій знаходиться у площині державної підтримки створення та розвитку ефективних інтегрованих структур на зерновому ринку, зокрема, зернових обслуговуючих кооперативів (далі – ЗОК).

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Теоретико-методичні основи функціонування кооперативних систем збуту аграрної продукції, в т.ч. і зе-

рна, знайшли відображення в працях О. Бородіної [1], О. Величко [2], Ю. Лупенка, М. Маліка [3], Л. Молдаван [4], І. Прокопи [1], В. Солопова [5], Л. Франченко [6], В. Шебаніна [7] та інших учених. Водночас недостатньо вивченими залишаються питання методичного забезпечення оцінки ефективності різних збутових каналів, в основу яких закладено аналіз доданої вартості у структурно-динамічному вимірі, що обумовило мету і завдання даної статті.

Формулювання цілей дослідження. Мета статті – обґрунтування методичного підходу до оцінки відтворювальної ефективності кооперативного збутового каналу на зерновому ринку України – окреслила низку завдань:

- визначення впливу суб'єктів корпоративного та індивідуального секторів на відтворювальний розвиток зернового ринку;
- обґрунтування послідовності етапів реалізації методичного підходу;
- порівняльний аналіз відтворювальної ефективності функціонування кооперативного та корпоративного збутових каналів на ринку;
- аналіз перерозподілу продуктивної й непродуктивної компонент доданої вартості між секторами вітчизняного зернового ринку;
- обґрунтування механізмів державної підтримки створення та розвитку мережі регіональних ЗОК в Україні.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Згідно проведених розрахунків, на вітчизняному зерновому ринку частка корпоративного сектору у загальнодержавному валовому зборі зерна в

2014 р. складала 66,1 % (42,21 млн. т), індивідуального сектору – 33,9 % (21,65 млн. т), в т.ч. фермерських господарств – 12,04 % (7,69 млн. т), господарств населення – 21,86 % (13,96 млн. т) (таблиця 1).

Таблиця 1

Суб'єктна структура (в розрізі категорій господарств) валового збору зернових культур в Україні, %*

| Сектори | Роки | | | | | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1990 | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| 1. Корпоративний сектор | 97,16 | 76,45 | 64,99 | 66,11 | 65,78 | 63,87 | 66,04 | 67,14 | 66,84 | 66,10 |
| 2. Індивідуальний сектор, усього, в т.ч.: | 2,84 | 23,55 | 35,01 | 33,89 | 34,22 | 36,13 | 33,96 | 32,86 | 33,16 | 33,90 |
| 2.1. Фермерські господарства | 0,00 | 5,15 | 10,73 | 12,87 | 12,08 | 11,97 | 11,88 | 10,93 | 11,93 | 12,04 |
| 2.2. Господарства населення | 2,84 | 18,40 | 24,28 | 21,02 | 22,14 | 24,17 | 22,08 | 21,94 | 21,24 | 21,86 |
| Усього: | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

*Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [8, 9].

Для вітчизняного ринку зерна, як і іншої сільгосппродукції, характерним є економічне й політичне домінування корпоративного сектору та залежне становище індивідуальних господарств. В умовах обмеженого вибору видів діяльності вони змушені

займатися виробництвом економічно «невигодних», але соціально значимих видів продукції, яких уникають корпоративні структури, про що свідчать результати проведених розрахунків (таблиця 2).

Таблиця 2

Частка корпоративного й індивідуального секторів у виробництві зернових культур в Україні, %*

| Зернові культури | Корпоративний сектор: Сільськогосподарські підприємства | | | Індивідуальний сектор | | | | | |
|--------------------------------|--|-------------|-------------|-------------------------|-------------|-------------|------------------------|-------------|-------------|
| | | | | Фермерські господарства | | | Господарства населення | | |
| | 2005 | 2010 | 2014 | 2005 | 2010 | 2014 | 2005 | 2010 | 2014 |
| 1.Пшениця | 70,0 | 65,5 | 63,5 | 11,9 | 13,5 | 14,3 | 18,1 | 21,0 | 22,2 |
| 2.Жито | 70,3 | 53,0 | 48,5 | 8,2 | 9,8 | 9,1 | 21,5 | 37,2 | 42,3 |
| 3.Ячмінь | 58,2 | 50,4 | 44,7 | 12,9 | 14,6 | 16,5 | 28,9 | 35,0 | 38,8 |
| 4.Овес | 61,6 | 43,5 | 41,8 | 8,0 | 11,0 | 10,7 | 30,4 | 45,5 | 47,5 |
| 5.Просо | 53,3 | 61,3 | 47,8 | 13,4 | 19,5 | 20,6 | 33,3 | 19,2 | 31,6 |
| 6.Гречка | 66,4 | 68,5 | 53,7 | 16,3 | 20,0 | 19,2 | 17,4 | 11,4 | 27,1 |
| 7.Рис | 80,5 | 79,1 | 86,4 | 14,7 | 16,3 | 13,6 | 4,7 | 4,6 | 0,0 |
| 8.Кукурудза | 58,0 | 71,4 | 76,0 | 5,7 | 7,8 | 8,6 | 36,3 | 20,8 | 15,3 |
| 9.Зернобобові культури | 83,3 | 78,3 | 69,6 | 8,2 | 12,5 | 14,4 | 8,5 | 9,2 | 16,0 |
| <i>Усього зернові культури</i> | <i>65,0</i> | <i>63,9</i> | <i>66,1</i> | <i>10,7</i> | <i>12,0</i> | <i>12,0</i> | <i>24,3</i> | <i>24,2</i> | <i>21,9</i> |

*Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [10].

У 2014 р. корпоративний сектор виробляв 76 % кукурудзи та 63,5 % пшениці, які є головними експортоорієнтованими культурами, що мають стабільний зовнішній попит та значну доходність. Загалом індивідуальні господарства спеціалізуються на виробництві зернових культур для внутрішнього споживання, зокрема, круп'яних культур (овес, просо), жита та ячменю, рентабельність яких є нестабільною та значно варіює в динаміці від позитивного до негативного значення. У 2014 р. фермерські господарства виробляли 20,6 % проса, 19,2 % гречки і 16,5 % ячме-

ню, особисті господарства – 47,5 % вівса, 42,3 % жита, 38,8 % ячменю, 31,6 % проса (див. табл. 2).

Сьогодні на зерновому ринку України індивідуальні господарства виробляють майже 70 % зерна для внутрішнього споживання, тоді як корпоративний сектор із переважно експортною орієнтацією – близько 30 % [11]. Відтак, національну продовольчу безпеку забезпечують не надприбуткові агрохолдинги, а індивідуальні господарства, які, виконуючи соціальні й екологічні функції в економічній системі, мають обмежений доступ до державних субсидій та ринко -

вої інфраструктури. Суб'єктне забезпечення продовольчої безпеки на зерновому ринку здійснює індивідуальний сектор.

Існуючі структурні й фінансові деформації відтворювальних процесів на зерновому ринку генерують податкові, відтворювальні та соціальні втрати держави, що є свідченням невідповідності сучасних інтеграційних процесів її економічним інтересам та стратегічним напрямом сталого збалансованого розвитку вітчизняної економіки. Трансформація внутрішньої інтеграційної політики держави з пасивної в активну форму передбачає реалізацію пріоритету економічних інтересів держави, як носія інтересів суспільства, а не суб'єктів, наділених ринковою владою. На наш погляд, державне регулювання інтеграційних процесів на зерновому ринку може здійснюватися у розрізі 2 напрямів: (1) регулювання діяльності великих інтегрованих формувань, зокрема агрохолдингів; (2) стимулювання розвитку об'єднань індивідуальних господарств, передусім кооперативних, на базі позитивного досвіду розвинених країн. Практика засвідчила нежиттєздатність першого напрямку. Відтак, на зерновому ринку України ключовим напрямом стимулювання розвитку ефективних інтегрованих структур є поетапне створення та розвиток мережі регіональних зернових обслуговуючих кооперативів шляхом реалізації активної внутрішньої інтеграційної політики держави.

Трактування сутності інтеграції крізь призму змістовного підходу як механізму взаємодії частин у складі єдиного цілого, фокусує увагу на формуванні інтеграційних зв'язків між елементами системи з метою її збалансованого розвитку. Відтак, встановлення паритетних інтеграційних зв'язків між суб'єктами аграрного, переробного та інфраструктурного секторів зернового ринку передбачає розвиток *кооперативних логістичних систем*, будівництво та ефективне функціонування кооперативних елеваторів як базової ланки регіональних зернових обслуговуючих кооперативів в Україні.

На думку Є. В. Крикавського, логістична система – це спеціально організована інтеграція логістичних елементів (ланок) у межах певної економічної системи для оптимізації процесів трансформації матеріального потоку [12, с. 16]. На думку голови Аграрного Союзу України Г. Новікова, кооперативна логістика – це створення власного логістичного ланцюга, який працює безприбутково на собівартість продукції. Коли у сільгоспвиробників є власна кооперативна логістика на кожному з етапів «поле-порт», то можна встановлювати об'єктивну ціну [13]. Незважаючи на спільність головного орієнтиру – контроль логістичного ланцюга – корпоративні й кооперативні агрологістичні системи мають низку відмінностей, головні з яких узагальнено автором в таблиці 3.

Таблиця 3

Порівняльний аналіз корпоративних і кооперативних агрологістичних систем*

| Позиції | Корпоративна агрологістика | Кооперативна агрологістика |
|--|--|---|
| 1. Головний орієнтир | Контроль логістичного ланцюга | |
| 2. Мета | Максимізація корпоративних фінансових результатів | Мінімізація логістичних витрат членів кооперативу |
| 3. Контроль | Послідовні етапи постачання, виробництва і розподілу підлягають одно- чи декількоосібному контролю | Товаропотоки контролюються через багатоосібне рівноправне співволодіння, переважно на безприбутковій основі |
| 4. Внутрішня складова | Обслуговування як власних потокових процесів (замкнута логістика), так і додаткове використання частини логістичних потужностей на стороні (інсорсинг) | |
| 5. Зовнішня складова | Субконтрактинг, комплексний агрологістичний сервіс, управління ланцюгом постачання агропродукції, електронна агрологістика | Субконтрактинг (послуги з транспортування і зберігання з незначною мірою інтеграції із замовником послуг) |
| 6. Вплив на процеси відтворення зернового ринку | Структурній й фінансові деформації ВП, відтік доданої вартості із аграрного сектору ринку | Розширення організованих каналів збуту зерна, зростання доданої вартості, створеної в аграрному секторі |
| 7. Відповідність економічним інтересам держави | Не відповідає, орієнтована виключно на досягнення інтересів великих корпорацій на шкоду інтересам індивідуальних господарств, держави та суспільства | Відповідає, орієнтована на узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку, держави та суспільства, відображає соціально-економічну та екологічну спрямованість діяльності кооперативу |

*Складено автором із використанням джерел [2, 12, 13].

Головна мета методичних положень полягає в оцінці на різних етапах логістичного ланцюга ефективності функціонування кооперативного збутового каналу для первинних зерновиробників порівняно з

ефективністю корпоративного збутового каналу на базі відтворювального підходу.

Головні завдання методичних положень наступні:

– аналіз обсягу і структури доданої вартості на кожному етапі агрологістичного ланцюга «поле – елеватор – порт»;

– оцінка перерозподілу доданої вартості між секторами інтегрованого зернового ринку у розрізі кооперативного та корпоративного збутового каналів;

– аналіз непродуктивної складової доданої вартості та напрямів її використання;

– оцінка рентабельності зерна (загальної й відтворувальної) на різних етапах кооперативного й корпоративного логістичного ланцюга.

Об'єкт аналізу – процеси товароруху зернових культур у логістичному ланцюгу «поле — елеватор — порт» у розрізі кооперативного та корпоративного збутового каналів.

Система показників, використовується для аналізу: собівартість виробництва 1 тонни зерна (у розрізі витратних статей), внутрішня й експортна ціна реалізації зерна, прибуток від реалізації зерна, додана вартість зернових культур, собівартість зернозберігаючих послуг, тариф на зберігання зерна, додана вартість і прибуток від надання елеваторних послуг, рентабельність та відтворувальна рентабельність продукції [14].

Джерела інформації: офіційні дані Державної служби статистики України щодо витрат на виробництво агропродукції за елементами витрат, внутрішніх і експортних цін зернових культур, аналітичні дані, фінансова звітність підприємств, зокрема, Форма №2 «Звіт про фінансові результати» (розділ II «Елементи операційних витрат»), калькуляції собівартості одиниці продукції (зернозберігаючих послуг).

Способи дослідження об'єкту: структурно-динамічний аналіз, порівняння, графічний.

Послідовність етапів аналітичного дослідження:

1) формування інформаційної бази на основі статистичних й аналітичних даних, фінансової звітності зернових господарств і елеваторів;

2) аналіз структури собівартості продукції (послуг), розрахунок прибутку та ціни продукції (послуг) на різних етапах кооперативного й корпоративного логістичного ланцюга;

3) порівняльний аналіз обсягів та структури доданої вартості зерна (елеваторних послуг) за різними сценаріями його реалізації через кооперативний і корпоративний збутові канали;

4) порівняльна оцінка відтворувальної ефективності функціонування кооперативного й корпоративного каналів реалізації українського зерна;

5) оцінка міжсекторного перерозподілу доданої вартості, векторів руху продуктивної і непродуктивної компоненти новоствореної вартості;

6) визначення факторів та їх впливу на ефективність збутових каналів;

7) узагальнення результатів аналізу з урахуванням дії різних факторів, обґрунтування шляхів і заходів підвищення ефективності функціонування збутової системи на ринку зерна.

Користувачі методичних положень: держав-

ні й регіональні органи влади, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, науковці.

Розроблені методичні положення базуються на відтворувальному підході, що передбачає різноаспектний структурно-динамічний аналіз доданої вартості товару (послуг) за напрямками його руху у логістичній системі. Оскільки ядром аналітичного дослідження є порівняльний аналіз доданої вартості, створеної на різних етапах руху зернопотоку корпоративним або кооперативним збутовим каналом, зупинимось на третьому етапі методичних положень більш детально.

Загальна додана вартість товару (далі – ДВ) формується як сума доданих вартостей, створених на етапах виробництва ($ДВ_1$), зберігання ($ДВ_2$) та експорту зерна ($ДВ_3$), і залежить від виду збутового каналу, моменту реалізації товару («з поля» або, наприклад, через 6 місяців зберігання на приватному або кооперативному елеваторі) та місця його реалізації (внутрішній або зовнішній ринок). Сукупність цих трьох чинників визначає прибуток зерновиробників, рівень рентабельності їх продукції та відтворувальну ефективність певного збутового каналу.

Слід відзначити, що в ході дослідження необхідно враховувати як ресурсну структуру доданої вартості, тобто питому вагу її головних ресурсотворювальних елементів – оренди, заробітної плати, амортизації необоротних активів, прибутку [14], – так і співвідношення продуктивної й непродуктивної компонент ДВ [15]. *Продуктивна* складова створюється за рахунок виробництва, підвищення техніко-технологічного рівня та характеристик продукції. *Непродуктивна* складова ДВ формується за рахунок збільшення кількості та прибутку посередницьких структур, завищених тарифів на зернозберігаючі послуги, транспортування продукції тощо.

Результати проведених розрахунків обсягів і структури доданої вартості пшениці у логістичному ланцюгу «поле — елеватор — порт» у розрізі корпоративного та кооперативного збутового каналів у 2014 р. представлено на рис. 1.

У звітному періоді в аграрному секторі ринку частка доданої вартості в ціні пшениці складала 42 % (786 грн./т). У структурі доданої вартості 52,2 % припадало на прибуток, 20,8 % – на оренду земельних паїв, 15,7 % – на заробітну плату й 11,3 % – на амортизацію необоротних активів (див. рис. 1). Характерною особливістю новоствореної в аграрному секторі ринку вартості є щорічна зміна її структури внаслідок значного коливання рівнів рентабельності зернових культур. Так, у 2013 р. за рівня рентабельності пшениці 2,4 % частка прибутку в структурі ДВ складала всього 6,7 %, водночас найвагомішим її елементом була оренда – 46,5 % [14]. Всі складові створеної в аграрному секторі доданої вартості є продуктивними, орієнтованими на забезпечення відтворення матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

У секторі зернозберігаючих послуг додана вартість, створена двома типами елеваторів, значно відрізняється як за обсягом, так і структурою (див. рис. 1).

| | | |
|--|---|--|
| <p>СЕКТОР 1: ВИРОБНИЦТВО ЗЕРНА</p> <p>Пшениця 3 класу Ціна реалізації 1871,8 грн./т</p> <p>Додана вартість (ДВ₁) 786,0 грн./т (42%), у тому числі: - оренда – 20,8 %; - заробітна плата – 15,7 %; - амортизація – 11,3 %; - прибуток – 52,2% (рентабельність 28%).</p> | <p>Кооперативний елеватор Тариф 198 грн. / 1 тонно-місяць Додана вартість (ДВ₂) 13,94 грн./т-міс. (7%), у тому числі: - заробітна плата – 15,4 %; - амортизація – 84,6 %</p> <p>Реалізація на внутрішньому ринку:</p> <p>ДВ = ДВ₁ + ДВ₂</p> | <p>Кооперативний припортовий елеватор Тариф 101,45 грн. / тонну Додана вартість (ДВ₃) 7,14 грн./т. (7%), у тому числі: - заробітна плата – 15 %; - амортизація – 85 %</p> <p>Реалізація на зовнішньому ринку:</p> <p>ДВ = ДВ₁ + ДВ₂ + ДВ₃</p> |
| | <p>СЕКТОР 2: ЗЕРНОЗБЕРІГАЮЧІ ПОСЛУГИ</p> <p>Приватний елеватор Тариф 375,5 грн. / 1 тонно-місяць Додана вартість (ДВ₂) 72,0 грн./т-міс. (19,2%), у тому числі: - заробітна плата – 4,9 %; - амортизація – 27 %; - прибуток – 68,1% (рентабельність 15 %).</p> | |
| | | <p>СЕКТОР 3: ЕКСПОРТ ЗЕРНА</p> <p>Експортна ціна 5255,5 грн./т, (у т.ч. вартість транспортних послуг посередника та послуг порту – 7-12 %)</p> <p>Портовий елеватор Тариф 223,2 грн. / тонну Додана вартість (ДВ₃) 57,2 грн./т. (25,6%), у тому числі: - заробітна плата – 3,4 %; - амортизація – 18,6 %; - прибуток – 78% (рентабельність 25 %).</p> |

Рис. 1. Формування доданої вартості пшениці у логістичному ланцюгу «поле – елеватор – порт» у розрізі корпоративного та кооперативного збутового каналів*

*Розроблено автором за результатами проведених розрахунків на основі статистичних й аналітичних даних [6, 8, 9, 16, 17].

Частка ДВ у тарифі кооперативного елеватору, який надає послуги членам кооперативу за собівартістю, складає всього 7 % (198 грн./ тонно-місяць). У її структурі домінує амортизація необоротних активів (84,6 %), частка заробітної плати є незначною (15,4 %). Частка ДВ у тарифі приватного елеватору складає 19,2 % (72 грн./ тонно-місяць). Її головним елементом є прибуток – 68,1 %; питома вага заробітної плати й амортизації складає, відповідно, 4,9 і 27 %.

Водночас у структурі ДВ приватного елеватору непродуктивна компонента, представлена завищеною сумою прибутку, займає більше 50 %. Якщо її вилучити зі складу ДВ, то частка новоствореної вартості у тарифі приватного елеватору складе близько

6 %. Це продуктивна компонента ДВ, яка використовується для відтворення матеріальних і трудових ресурсів у секторі первинної переробки зерна.

На етапі експорту зернових культур здійснюється багато послуг (транспортування зерна в порт, послуги порту, оформлення документів для експорту тощо), кожна з яких має власну ДВ. У розрахунках акцентовано увагу на додану вартість, що створюється портовим і кооперативним припортовим елеватором (див. рис. 1). Частка новоствореної вартості у тарифі кооперативного припортового елеватору складає 7 %, її головною ресурсоутворювальною складовою є амортизація необоротних активів (85 %). Частка ДВ портового елеватору у тарифі досягає 25,6 %, при цьому головним її елементом є завищений при -

буток (78 %), який формує непродуктивну складову доданої вартості.

Відтворювальна ефективність збутового каналу характеризує приріст і напрями продуктивного використання доданої вартості товару, створеної в процесі товароруку зерна в логістичному ланцюгу «поле — елеватор — порт». Критерієм відтворювальної ефективності є *відтворювальна рентабельність*, яка визначає обсяг доданої вартості, що припадає на 1 грн. витрат на виробництво та реалізацію продукції. На відміну від критерію рентабельності продукції, який визначає ступінь реалізації економічних інтересів виключно суб'єктів ринку, критерій відтворювальної рентабельності включає соціальну компоненту у вигляді заробітної плати, має соціально-економічну природу, дозволяючи оцінювати інтереси суб'єктів господарювання та працівників у їх збалансованій двосвідності [14].

Відтворювальну ефективність функціонування кооперативного й корпоративного каналів реалізації українського зерна (4 етап методичних положень) визначимо шляхом порівняльного аналізу доданої вартості, рівнів рентабельності та відтворювальної рентабельності зерна (пшениці) у розрізі п'яти сценарних варіантів:

- 1) реалізація на внутрішньому ринку «з поля» (серпень 2014 р.);
- 2) реалізація на внутрішньому ринку через 6 місяців (лютий 2015 р.) з використанням послуг кооперативного елеватору;
- 3) реалізація на внутрішньому ринку через 6 місяців (лютий 2015 р.) з використанням послуг приватного елеватору;
- 4) реалізація на зовнішньому ринку з використанням послуг кооперативного припортового елеватору;
- 5) реалізація на зовнішньому ринку з використанням послуг портового елеватору.

Результати проведених автором розрахунків у даному напрямі узагальнено в таблиці 4.

У 1 сценарному варіанті за умови реалізації зерна трейдеру «з поля» за корпоративним «іншим» каналом прибуток товаровиробника на 1 тону пшениці складе 410 грн., її рентабельність – 28 %, відтворювальна рентабельність – 53,8%. За умови шестимісячного зберігання зерна на кооперативному елеваторі і його внутрішньої реалізації в сприятливий ціновий період (2 сценарний варіант) прибуток членів кооперативу досягне 1140,1 грн./т, рентабельність і відтворювальна рентабельність продукції складе, відповідно, 38,7 % і 57,2 %. Відповідно, можливість довгострокового зберігання зерна на кооперативному елеваторі дозволяє членам ЗОК збільшити прибуток на 1 тону пшениці у 2,8 рази, її рентабельність на 10,7 %, додану вартість – у 2 рази порівняно з аналогічними показниками, досягнутими при реалізації зерна за корпоративним «іншим каналом».

Специфічними витратами обслуговуючого кооперативу є відрахування з прибутку на формування резервного фонду. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про кооперацію» № 1087-IV від 10.07.2003 р. резервний фонд формується за рахунок відрахувань від доходу кооперативу та інших не заборонених законодавством надходжень і використовується для покриття збитків від надзвичайних ситуацій [18]. В ході розрахунків розмір відрахувань на формування резервного фонду зернового кооперативу прийнято на рівні 10 %.

Третій сценарний варіант ілюструє вартість зернозберігаючих послуг у розрізі їх складових на приватному та кооперативному елеваторах (див. табл. 4). Результати порівняльного аналізу свідчать, що вартість послуг кооперативного елеватора (198 грн./т-міс.) вдвічі нижча тарифів приватного елеватора (375,5 грн./т-міс.).

Таблиця 4

Оцінка ефективності реалізації 1 тонни пшениці зерновиробниками за корпоративним та кооперативним збутовими каналами*

| Реалізація пшениці зерновиробниками за різними збутовими каналами | Корпоративний збутовий канал, грн./т | Кооперативний збутовий канал, грн./т |
|---|---|--|
| <i>А</i> | <i>Б</i> | <i>В</i> |
| <i>I. Реалізація на внутрішньому ринку</i> | <i>Сценарний варіант 1: Реалізація "з поля"</i> | <i>Сценарний варіант 2: Реалізація через 6 місяців</i> |
| 1. Ціна пшениці, без ПДВ | 1872,0 | 3790,0 |
| 2. Собівартість пшениці | 1462,0 | 2649,9 |
| 3. Прибуток від реалізації | 410,0 | 1140,1 |
| 4. Резервний фонд кооперативу (10%) | — | 114,0 |
| 5. Прибуток кооперативу | — | 1026,1 |
| 6. Додана вартість | 786,0 | 1599,9 |
| 7. Рентабельність продукції, % | 28,0 | 38,7 |
| 8. Відтворювальна рентабельність, % | 53,8 | 57,2 |

Продовження табл.4

| <i>A</i> | <i>B</i> | <i>B</i> |
|---|---|--|
| II. Послуги з доробки та зберігання зерна | <i>Сценарний варіант 3: через 6 міс. Приватний елеватор</i> | <i>Кооперативний елеватор</i> |
| 1. Вартість послуг елеватора 1 міс. | 375,5 | 198,0 |
| 1.1. Приймання з автотранспорту | 12,3 | 9,5 |
| 1.2. Доробка зерна від смітної домішки | 9,8 | 8,5 |
| 1.3. Сушіння зерна | 50,0 | 44,2 |
| 1.4. Зберігання (за 1т/міс) | 31,9 | 24,2 |
| 1.5. Відвантаження на автотранспорт | 62,8 | 35,6 |
| 1.6. Переоформлення документів з видачею складських документів на зерно (за 1 партію) | 208,7 | 76,0 |
| 2. Собівартість пшениці, включаючи витрати на зберігання зерна за 6 місяців | 3715,0 | 2649,9 |
| 3. Прибуток від реалізації | 75,0 | 1140,1 |
| 4. Резервний фонд кооперативу (10%) | — | 114,0 |
| 5. Прибуток кооперативу | — | 1026,1 |
| 6. Додана вартість | 882,8 | 1599,9 |
| 7. Рентабельність продукції, % | 2,0 | 38,7 |
| 8. Відтворювальна рентабельність, % | 23,8 | 60,4 |
| III. Реалізація на зовнішньому ринку | <i>Сценарний варіант 5: Портовий елеватор</i> | <i>Сценарний варіант 4: Припортовий кооперативний елеватор</i> |
| 1. Транспортування зерна в порт (посередник) | 281,5 | 281,5 |
| 2. Послуги порту та оформлення документації для експорту | 97,1 | 97,1 |
| 3. Вартість послуг елеватору | 223,2 | 101,5 |
| 4. Собівартість експортної реалізації зерна | 4316,8 | 3129,9 |
| 5. Експортна ціна | 5255,5 | 5255,5 |
| 6. Прибуток від експортної реалізації | 938,8 | 2125,6 |
| 7. Резервний фонд кооперативу (10%) | — | 212,6 |
| 8. Прибуток кооперативу | — | 1913,1 |
| 9. Додана вартість | 1803,2 | 2595,6 |
| 10. Рентабельність, % | 21,7 | 61,1 |
| 11. Відтворювальна рентабельність, % | 41,8 | 82,9 |

* Розраховано автором за статистичними й аналітичними даними [6, 8, 9, 16, 17].

Як наслідок, собівартість пшениці, включаючи вартість її доробки та зберігання на приватному елеваторі за шість місяців (3715 грн.), збільшилася порівняно з 1 сценарним варіантом в 2,5 рази, водночас внутрішня реалізаційна ціна зросла в 2 рази. За таких умов прибуток зерновиробників склав всього 75 грн., рентабельність продукції досягла 2 %, відтворювальна рентабельність – 23,8 %. Натомість зберігання пшениці на кооперативному елеваторі, що надає послуги своїм членам за собівартістю, забезпечує значно вищі рівні показників ефективності: рентабельність продукції – 38,7 %, відтворювальна рентабельність – 60,4 %, приріст ДВ – 717,1 грн./т або 81,2 %.

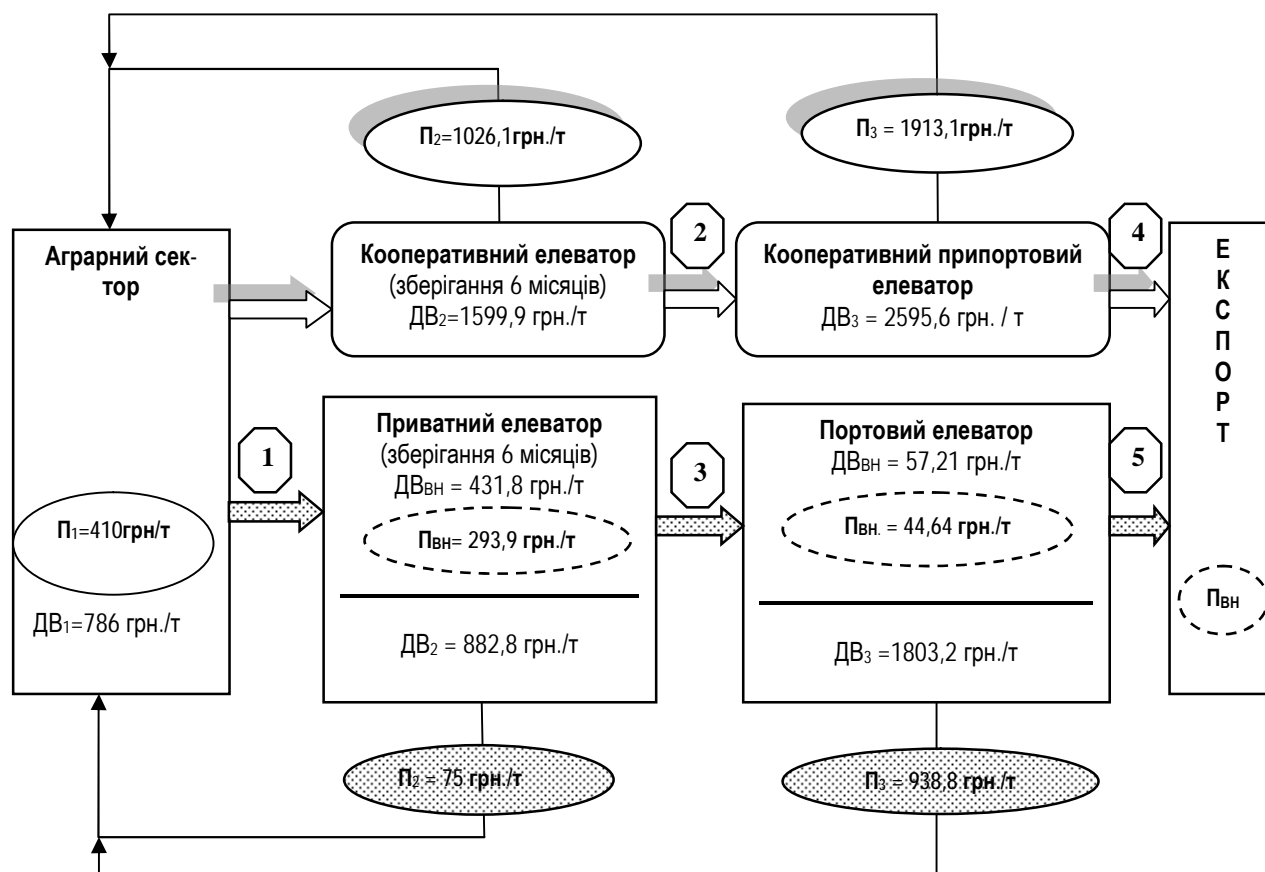
4 і 5 сценарні варіанти оцінюють доходність експортної реалізації зерна за різними збутовими ка-

налами (див. табл. 4). Вартість послуг припортового кооперативного елеватору (101,5 грн./т) на 55 % є меншою тарифів портового елеватора, що за інших однакових витрат (транспортування зерна в порт, оформлення документів тощо) забезпечує вищу доходність експорту зерна за кооперативним збутовим каналом (61,1 % рентабельності і 82,9 % відтворювальної рентабельності) порівняно з корпоративним (21,7 % і 41,8 % відповідно). Приріст доданої вартості складає 792,4 грн./т або 44 %. Загалом проведені розрахунки доводять вищу ефективність функціонування кооперативного реалізаційного каналу порівняно з корпоративним каналом за усіма сценарними варіантами, обґрунтовуючи доцільність створення, розвитку та державної підтримки зернових обслуговуючих ко-

оперативів в Україні.

Важливим етапом аналітичного дослідження є оцінка міжсекторного перерозподілу доданої вартості, аналіз не тільки обсягів, але й векторів руху її продуктивної і непродуктивної компонент у ринковій

системі (5 етап методичних положень). За результатами проведених розрахунків (див. табл. 4), напрями руху складових ДВ у розрізі кооперативного й корпоративного збутового каналів проілюстровано на рис. 2.



Умовні позначення: – рух товаропотоків зерна через кооперативний збутовий канал;

– рух товаропотоків зерна через корпоративний «інший» збутовий канал;

$\text{ДВ}_{\text{ВН}}$ – додана вартість внутрішня, створена на елеваторі (лінійному або портовому) в процесі руху зерна корпоративним каналом;

$\text{П}_{\text{ВН}}$ – прибуток внутрішній елеватору (лінійного або портового) – непродуктивна компонента $\text{ДВ}_{\text{ВН}}$.

Сценарні варіанти реалізації зерна : (1) реалізація «з поля» через корпоративний «інший» канал; (2) реалізація через 6 міс. на внутрішньому ринку через кооперативний канал; (3) реалізація через 6 міс. на внутрішньому ринку через корпоративний канал; (4) реалізація через 6 міс. на зовнішньому ринку через кооперативний канал; (5) реалізація через 6 міс. на зовнішньому ринку через корпоративний канал.

Рис. 2. Перерозподіл доданої вартості між секторами зернового ринку в розрізі кооперативного та корпоративного збутового каналів [авторська розробка]*

*Розроблено автором за даними табл. 4.

Функціонування кооперативного каналу забезпечує створення продуктивної компоненти доданої вартості та її продуктивне використання, тобто повернення до аграрного сектору ринку з метою забезпечення розширеного відтворення матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. За умови внутрішньої реалізації зерна (2 сценарний варіант) сума прибутку, поверненого до аграрного сектору, склала

1026,1 грн./т, за умови експортної реалізації (4 сценарний варіант) – 1913,1 грн./т (див. рис. 2). Таким чином, функціонування кооперативного збутового каналу забезпечує не тільки приріст продуктивної компоненти ДВ та етапах логістичного ланцюга «поле — елеватор — порт», але й її продуктивне (ефективне) використання для відтворювального розвитку базового аграрного сектору зернового ринку, що відповідає

економічним інтересам індивідуальних господарств, держави та суспільства, є додатковим свідченням високої соціально-економічної ролі кооперативних інтегрованих структур у ринковій системі.

Функціонування корпоративного каналу забезпечує створення, поряд із продуктивною, непродуктивною компоненти ДВ, яка може бути використана як продуктивно (наприклад, на техніко-технологічний розвиток елеваторів), так і непродуктивно (відтік капіталу). Непродуктивна складова ДВ не повертається до аграрного сектору зернового ринку, вона завищує собівартість реалізації пшениці через корпоративний збутовий канал та зменшує доходи первинних зерно виробників. Так, прибуток аграріїв за умови внутрішньої реалізації зерна (3 сценарний варіант) склав усього 75 грн./т, що свідчить про доцільність зберігання пшениці на приватному елеваторі тільки у випадку її подальшої експортної реалізації, яка генерує прибуток у розмірі 938,8 грн./т, що в 2,3 рази вище прибутку, отриманого при реалізації пшениці «з поля» (1 сценарний варіант).

Слід відзначити, що на етапі експорту зерна теж формується непродуктивна складова ДВ у вигляді завищеного прибутку трейдерів та посередницьких структур, обсяги якої досить складно оцінити через відсутність статистичних даних. За розрахунками, розмір прибутку приватного елеватору склав 293,9 грн./т (6-місячне зберігання), портового елеватору – 44,64 грн./т (див. рис. 2). За умови руху зерно потоку через корпоративні елеватори у розмірі, наприклад, 32580,9 тис. тонн (обсяги експорту зерна 2014 року [8]), розмір непродуктивної складової ДВ, створеної на приватних лінійних елеваторах, досягне близько 9,575 млрд. грн., на портових елеваторах – 1,454 млрд. грн. За умови 50 %-го непродуктивного використання цієї складової ДВ відтік капіталу із ринкової системи складе близько 5,515 млрд. грн., що не відповідає економічним інтересам держави та суспільства, є свідченням недосконалості й непрозорості корпоративного збутового каналу.

Проведені розрахунки (див. табл. 4, рис. 2) переконливо доводять, що необхідною умовою ефективного функціонування кооперативного збутового каналу в Україні є створення мережі регіональних зернових обслуговуючих кооперативів на базі кооперативних елеваторів. Тільки власні зернозберігаючі потужності дадуть можливість індивідуальним господарствам зменшити логістичні витрати й забезпечити прибутковість реалізації культур в сприятливих цінових періодах, рівень якої буде достатнім для відтворювального розвитку аграрного сектору зернового ринку.

Слід відзначити, що розроблені методичні положення щодо оцінки відтворювальної ефективності кооперативного збутового каналу можуть бути використані в ході економічного обґрунтування доцільності будівництва кооперативного елеватору в певному регіоні. Середня вартість кооперативного елеватору ємністю 30 тис. тонн складає близько 50 млн. грн. За умови забезпечення рентабельності зерна на рівні 38,7 % (2 сценарний варіант, див. табл. 4), тер-

мін окупності інвестицій складе близько 3 років. Будівництво кооперативного елеватору ємністю 30 тис. т забезпечить сільське населення 20 робочими місцями. Водночас для повного завантаження елеватору необхідно виробити 30 тис. тонн зерна (наприклад, пшениці) на площі близько 7,2 тис. га (за урожайності пшениці 4,19 т/га в 2014 р. [8]). Відповідно, новостворений регіональний ЗОК об'єднає близько 40 дрібних та середніх виробників і забезпечить сільське населення приблизно 260 робочими місцями, що вказує його соціальну ефективність.

Незважаючи на загальну тенденцію до скорочення кількості сільськогосподарських кооперативів (з 708 одиниць 2008 р. до 350 одиниць в 2014 р. [16]), в Україні успішно функціонує ряд зернових обслуговуючих кооперативів. Так, створений у жовтні 2013 р. в Дніпропетровській області сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Зерновий» об'єднав 15 господарств. Станом на початок 2016 р. до його складу входило вже 39 малих і середніх зерновиробників, які спільно обробляють біля 10 тис. га ріллі [19].

Кооператив «Зерновий» створено в межах реалізації Проекту розвитку зерносховищ та сільськогосподарських кооперативів в Україні (03.2013-02.2018 рр.), який фінансується Міністерством закордонних справ, міжнародної торгівлі і розвитку Канади (DFATD) та виконується канадською неурядовою організацією СОКОДЕВІ (Квебек, Канада), Канадською кооперативною асоціацією (ССА) у партнерстві з Дніпропетровською «Сільськогосподарською консультативною службою». Бюджет Проекту складає 12,687 мільйонів канадських доларів (фінансування DFATD). Згідно плану, частка гранту Проекту у фінансуванні загальних витрат на обладнання та будівництво кооперативного елеватору потужністю 30 тис. тонн складатиме близько 25-30 %, решта витрат покриватиметься за рахунок власних коштів і прибутку членів кооперативу та залучених коштів [19].

Результати проведеного аналітичного дослідження обґрунтовують необхідність державної підтримки створення та розвитку мережі зернових обслуговуючих кооперативів в Україні. На наш погляд, можна виділити декілька механізмів державної підтримки розвитку вітчизняних ЗОК:

1) пріоритетне включення зернових обслуговуючих кооперативів до участі в інтервенційних закупівлях Аграрного фонду, державних програмах щодо стимулювання виробництва зернових культур із заданими параметрами якості (зокрема, пшениці твердих сортів, жита, зернобобових культур та ін.);

2) надання державної інвестиційної підтримки для будівництва кооперативних елеваторів на умовах державно-приватного партнерства шляхом: (а) компенсації частини вартості придбаного обладнання; (б) сприяння його придбанню через НАК «Ук-рагролізінг» на пільгових умовах; (в) компенсації частини відсоткової ставки на кредити банків для таких цілей;

3) налагодження інтеграційних зв'язків ЗОК

із зернопереробними підприємствами з метою їх забезпечення достатніми обсягами зернових культур із заданими параметрами якості, підтримка створення спільних із переробними підприємствами обслуговуючих кооперативів, орієнтованими на переробку зерна, виробництво та експорт вітчизняних зернопродуктів із високою доданою вартістю;

4) забезпечення фінансування й активізації діяльності районних сільськогосподарських дорадчих служб, що надають інформаційну й консультативну допомогу агровиробникам у питаннях створення та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

5) розширення функцій Департаменту науково-освітнього забезпечення та розвитку підприємництва на селі Міністерства аграрної політики та продовольства [20] в напрямі здійснення системного моніторингу діяльності кооперативів, у т.ч. і зернових, та дорадчих служб з метою оцінки впливу стимулюючих заходів держави на відтворювальні процеси у секторах агропродовольчих ринків.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У ході дослідження автором розроблено методичний підхід до оцінки відтворювальної ефективності кооперативного збутового каналу, який базується на порівняльному аналізі доданої вартості (обсягів і структури), показників ефективності на кожному етапі агрологічного ланцюга «поле — елеватор — порт» у розрізі корпоративного та кооперативного реалізаційних каналів. Відмінною рисою методичного підходу є оцінка перерозподілу доданої вартості між секторами зернового ринку, а також напрямів руху продуктивної і непродуктивної компоненти новоствореної вартості у системі. Окрім класичної ресурсної структури доданої вартості, запропоновано її поділ на продуктивну й непродуктивну складові, оцінка яких має важливе значення для підви-

щення ефективності логістичних систем.

Використовуючи розроблені методичні положення, здійснено порівняльний аналіз доданої вартості пшениці, рентабельності її реалізації та відтворювальної рентабельності у розрізі корпоративного та кооперативного збутового каналу, який довів ефективність останнього, а саме: відтворювальна рентабельність за відповідними збутовими каналами склала 23,8 % і 60,4 % на внутрішньому ринку й 41,8 % і 82,9 % на зовнішньому ринку. Проведена оцінка міжсекторного перерозподілу продуктивної й непродуктивної компоненти доданої вартості засвідчила, що функціонування кооперативного каналу забезпечує не тільки приріст продуктивної компоненти ДВ на всіх етапах логістичного ланцюга, але й її продуктивне (ефективне) використання для відтворювального розвитку базового аграрного сектору зернового ринку. Непродуктивна компонента доданої вартості є наслідком недосконалого корпоративного збутового каналу, вона привласнюється трейдерами і приватними елеваторами як прибуток, не надходить до аграрного сектору та завищує логістичні витрати первинних зерновиробників.

Обґрунтовано головні механізми державної підтримки створення та розвитку мережі регіональних зернових обслуговуючих кооперативів в Україні. Прикладне значення авторських розробок визначається можливістю їх використання в ході економічного обґрунтування доцільності створення ЗОК в певному регіоні, а також державними управлінськими органами в ході наукового обґрунтування необхідності розвитку та державної підтримки мережі регіональних обслуговуючих кооперативів як найбільш ефективних інтегрованих структур, діяльність яких має соціально-економічну спрямованість та забезпечує відтворювальний розвиток зернового ринку.

Література

1. Бородіна О. М. Подолання структурних деформацій в аграрному секторі України: інституціалізація і модернізація мало товарного сільськогосподарського виробництва / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа // Економіка України. – 2015. – № 4. – С. 88-96.
2. Величко О. П. Корпоративна й кооперативна логістика в агробізнесі / О. П. Величко // Вісник Національного хмельницького університету. – 2012. – № 2 (199). – С. 15-17.
3. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / [Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік, В.М. Заяць та ін.] ; за ред. М. Й. Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 50 с.
4. Bondarchuk, V., Moldovan, L. and others. (2014) "Experience of Canada and the European Union in policy to support development of agricultural service cooperatives". Retrieved from <http://www.zerno.org.ua/download/file/53>.
5. Солопов В. А. Развитие регионального рынка зерна и хлебопродуктов: науч. издание. / В. А. Солопов. – Мичуринск-научоград РФ: Изд-во Мичурин. гос. аграр. ун-та, 2006. – 315 с.
6. Франченко Л. О. Оптимізація каналів просування виробниками зерна на світовий ринок / Л. О. Франченко // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 136-141.
7. Шебанін В. С. Розвиток кооперації в АПК: проблеми та напрями її подолання / В. С. Шебанін // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 9-12.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Розділ «Економічна діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Статистичний щорічник України за 2014 рік / За ред. І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 585 с.

10. Рослинництво України: статистичний збірник / Відп. за випуск О. М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 180 с.
11. Nikishina O. V. (2014) “Sectoral Analysis of Reproduction Processes at the Integrated Grain Market of Ukraine”, *Nauka i Studia*, 1 (111), 105 – 111.
12. Крикавський Є. В. Логістичні системи / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
13. Novikov, G. (2014) “Cooperatives allow economically survive the farms”. Retrieved from <http://agrokraina.com.ua/agropolicy/172-gennadij-novikov-kooperativi-dozvolyat-ekonomichno-vizhiti-gospodarstvam.html>.
14. Nikishina O. V. (2014) “Criterion of Value Added in Assessing Efficiency of Integrated Markets Grain and Products his Processing in Ukraine”, *Nauka i Studia*, 20 (130), 52 – 57.
15. Бокій О. В. Створення доданої вартості в ланцюгу «зерно – борошно – хліб» / Ефективна економіка. – 2014. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3688>.
16. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік: Статистичний бюлетень / Відп. за випуск О. М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 84 с.
17. Офіційний сайт ДП «Куліндорівський комбінат хлібопродуктів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bogumyla.odessa.ua/pages/prices.html>.
18. Про кооперацію: Закон України № 1087-ІУ від 10 липня 2003 р. Редакція від 06.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.
19. Development project of granaries and agricultural cooperatives in Ukraine: Canadian cooperative grain project (2016). Retrieved from <http://www.zerno.org.ua/zernovoyi>.
20. Положення про Департамент науково-освітнього забезпечення та розвитку підприємництва на селі Міністерства аграрної політики та продовольства України: Наказ Міністерства аграрної політики № 122 від 06 квітня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/uk/ministry?nid=3047>.

Стаття надійшла 15.07.2016
Стаття прийнята до друку 29.07.2016
Доступно в мережі Internet 30.09.2016

Никишина О.В.

доктор экономических наук, старший научный сотрудник
отдел рыночных механизмов и структур

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины
Французский бульвар, 29, г. Одесса, Украина, 65044

E-mail: ksenkych@gmail.com

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КООПЕРАТИВНОГО СБЫТОВОГО КАНАЛА НА ЗЕРНОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Статья посвящена оценке воспроизводственной эффективности кооперативной и корпоративной агрологистических систем. Результаты анализа показали, что на зерновом рынке Украины доля корпоративного сектора в производстве зерновых культур составляет 66,1 %, индивидуального сектора – 33,9 % и имеет тенденцию к росту. Индивидуальные хозяйства производят низкорентабельные, но социально значимые виды зерна (в частности, рожь, овес, просо, ячмень), обеспечивая 69 % внутреннего зернового потребления. Субъектное обеспечение национальной продовольственной безопасности на зерновом рынке осуществляет индивидуальный сектор.

Анализ показал, что высокая доходность агрохолдингов не обеспечивает воспроизводственное развитие стратегического зернового рынка, напротив, генерирует структурные и финансовые деформации в рыночной системе. Обоснована необходимость развития кооперативных агрологистических систем, которые позволят приумножить добавленную стоимость в аграрном секторе зернового рынка, а также поддержать наименее защищенные кооперативные объединения, деятельность которых имеет социально-экономическую и экологическую направленность и отвечает экономическим интересам государства и общества.

Разработан методический подход к оценке воспроизводственной эффективности сбытовых каналов, который предусматривает сравнительный анализ добавленной стоимости, рентабельности зерна и воспроизводственной рентабельности на всех этапах логистической цепи «поле – элеватор –

порт». Используя предложенный методический подход, проведена оценка эффективности корпоративного и кооперативного сбытовых каналов на зерновом рынке, которая доказала более высокую воспроизводственную эффективность кооперативного канала реализации зерна (60,4 % на внутреннем рынке и 82,9 % на внешнем рынке).

Обоснованы основные механизмы государственной поддержки создания и развития зерновых обслуживающих кооперативов в Украине, а именно: приоритетное включение кооперативов в состав участников интервенционных закупок Аграрного фонда, программ стимулирования производства стратегических видов зерновых культур; предоставление государственной инвестиционной поддержки для строительства кооперативных элеваторов; развитие интеграционных связей кооперативов из зерноперерабатывающими предприятиями; активизация деятельности районных сельскохозяйственных консультационных служб; системный мониторинг деятельности зерновых кооперативов.

Ключевые слова: зерновые обслуживающие кооперативы; индивидуальные хозяйства; добавленная стоимость; воспроизводственная эффективность; кооперативный и корпоративный сбытовые каналы; агрологистическая система.

Nikishina O.

Doctor of Economics, Senior Researcher
Department of market mechanisms and structures
Institute of market problems and economic & ecological research
of National Academy of Sciences of Ukraine
Frantsuzskiy boulevard, 29, Odessa, Ukraine, 65044
E-mail: ksenych@gmail.com

METHODICAL APPROACH TO EVALUATION OF REPRODUCTION EFFICIENCY OF COOPERATIVE SUPPLY CANAL IN GRAIN MARKET OF UKRAINE

Article is devoted to evaluation the reproduction efficiency of cooperative and corporate agrologistic systems. Results analysis showed that in grain market of Ukraine the share of corporate sector in the production of grain crops was 66,1 %, the individual sector – 33,9 %, and has a tendency to grow. Individual farms produce low-profit, but socially important kinds of grains (particularly, rye, oats, millet, barley), providing 69 % of domestic grain consumption. Subjects ensure national food security in grain market provides individual sector.

Analysis showed that high profitability of agricultural holdings does not provide reproduction development of strategic grain market, on the contrary, generates structural and financial deformations in market system. Substantiated necessity the development of cooperative agrologistics systems, which will allow to increase the value added in agrarian sector of grain market, and to support least protected cooperative associations, whose activities is socio-economic and ecological orientation and meets the economic interests of state and society.

Developed methodical approach to evaluation of reproduction efficiency of sales channels, which provided a comparative analysis of added value, profitability grain and reproduction profitability at all stages of logistics chain «field - grain elevator – port». Using the proposed methodological approach, conducted evaluation of efficiency of corporate and cooperative supply channels in grain market, which has proved a higher reproduction efficiency of cooperative channel grain realization (60,4 % in domestic market and 82,9 % in foreign market).

Substantiated basic mechanisms of state support for creation and development of serving cooperatives the grain in Ukraine, namely: priority to the inclusion of cooperatives in composition of participants of interventional procurement of Agrarian Fund, programs to stimulate the production of strategic types of cereals; provision of state investment support for building cooperative grain elevators; development of integration ties of cooperatives with grain processing enterprises; activation functioning of local agricultural advisory service; system monitoring of activities of grain cooperatives.

Keywords: serving cooperatives the grain; individual farms; value added; reproduction efficiency; cooperative and corporate supply channels; agrologistic system.

References

1. Borodina, O. M., & Prokopa, I. V. (2015). Podolannia strukturnykh deformatsii v ahrarnomu sektori Ukrainy: Instyutsializatsiia i modernizatsiia malo tovarnoho silskohospodarskoho vyrobnytstva. *Ekonomika Ukrainy*, 4, 88-96.
2. Velychko, O. P. (2012). Korporatyvna i kooperatyvna lohistyka v ahrobiznesi. *Visnyk Natsi-onalnoho Khmelnytskoho Universytetu*, 2(199), 15-17.
3. Lupenko, O. I., Malik, M. I., & Zaiats, V. M. (2013). *Stratehichni Napriamy Rozvytku Pidpriemnytstva I Kooperatsii v Silskomu Hospodarstvi Na Period Do 2020 Roku*. K.: NNTs IAE, 2013.
4. Bondarchuk, V., & Moldovan, L. (2014). "Experience of Canada and the European Union in Policy to Support Development of Agricultural Service Cooperatives. Retrieved from <http://www.zerno.org.ua/download/file/53>.
5. Solopov, V. A. (2006). *Razvytye rehyonalnoho rynku zerna y khleboproduk*. Mychuryn.
6. Franchenko, L. O. (2013). Optymizatsiia kanaliv prosuvannia vyrobnykamy zerna na svitovyi rynek. *Ekonomika APK*, 9, 136-141.
7. Shebanin, V. S. (2013). Rozvytok kooperatsii v APK: Problemy ta napriamy yii podolannia. *Ekonomika APK*, 2, 9-12.
8. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Rozdil «*Ekonomichna diialnist*». (2015). Retrieved 2016, from <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Zhuk, I. M. (2015). *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2014 rik*. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
10. Prokopenko, O. M. (2015). *Roslynnnytstvo Ukrainy: Statystychnyi zbirnyk*. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
11. Nikishina, O. V. (2014). Sectoral Analysis of Reproduction Processes at the Integrated Grain Market of Ukraine. *Nauka I Studia*, 1(111), 105-111.
12. Krykavskiy, I. V., & Chornopyska, N. V. (2009). *Lohistychni systemy*. Lviv: Lvivska politekhnik.
13. Novikov, G. (2014). Cooperatives allow economically survive the farms. Retrieved 2016, from <http://agrokraina.com.ua/agropolicy/172-gennadij-novikov-kooperativi-dozvolyat-ekonomichno-vizhiti-gospodarstvam.html>.
14. Nikishina O. V. (2014). Criterion of Value Added in Assessing Efficiency of Integrated Markets Grain and Products his Processing in Ukraine. *Nauka i Studia*, 20 (130), 52 – 57.
15. Bokii, O. V. (2014). Stvorennia dodanoi vartosti v lantsiuhu «zerno – boroshno – khlib. Retrieved 2014, from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3688>
16. Prokopenko, O. M. (2015). Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii silskoho hospodarstva v silskohospodar-skykh pidpriemstvakh za 2014 rik: Statystychnyi biuletyn. K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
17. Ofitsiyni sait DP «Kulindorivskiy kombinat khliboproduktiv». (2015). Retrieved 2016, from <http://www.bogumyla.odessa.ua/pages/prices.html>.
18. Pro kooperatsiiu: Zakon Ukrainy № 1087-IU vid 10 lypnia 2003 r. Redaktsiia vid 06.11.2014 r. (2014). Retrieved 2016, from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.
19. Development project of granaries and agricultural cooperatives in Ukraine: Canadian cooperative grain project (2016) Development project of granaries and agricultural cooperatives in Ukraine: Canadian cooperative grain project (2016). (2016). Retrieved 2016, from <http://www.zerno.org.ua/zernovyi>
20. Polozhennia pro Departament naukovo-osvitnoho zabezpechennia ta rozvytku pidpriemnytstva na seli Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy: Nakaz Ministerstva ahrarnoi polityky № 122 vid 06 kvitnia 2016 r. (2016). Retrieved 2016, from <http://minagro.gov.ua/uk/ministry?nid=3047>

Received 15 July 2016

Approved 29 July 2016

Available in Internet 30.09.2016