

Лекція на тему 4. Організація сільськогосподарських кооперативів з реалізації продукції.

4.1.1. Мета створення кооперативу, його функції.

4.1.2. Види продукції.

4.1.3. Організація реалізації продукції.

4.1.1. Мета створення кооперативу, його функції.

Сільськогосподарські підприємства при закупівлі сировини та матеріалів або збуті своєї продукції змушені користуватися послугами організацій посередницького бізнесу, які, маючи доступ до кредитування і контролюючи інфраструктуру ринків матеріально-технічного постачання та продовольства домінують на них. Товаровиробники не мають доступу до кредитування, виявляються втягнутими в бартерні відносини і тому змушені отримувати матеріально-технічні ресурси в обмін на вироблену ними продукцію на дуже не вигідних умовах.

Пошук ринків збуту та постачання потребують витрат коштів і часу керівників та спеціалістів с. г. підприємств, який теж коштує грошей.

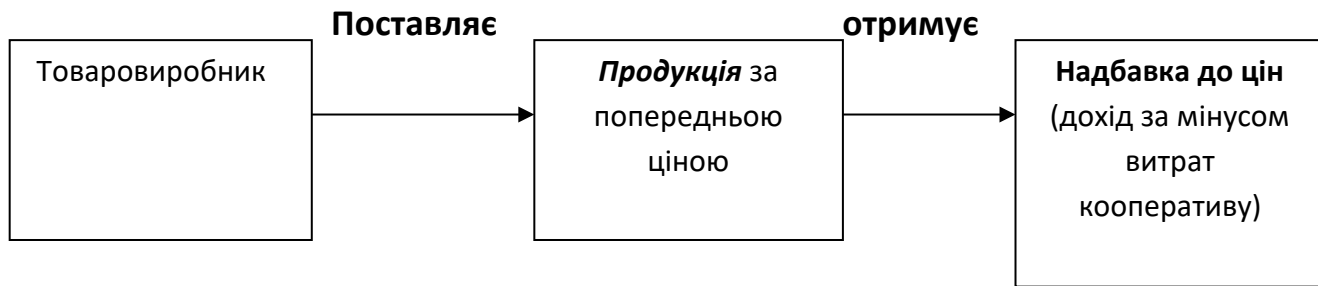
Досвід розвинених країн свідчить, що вертикальна інтеграція товаровиробників на основі групових дій має виняткове значення у сфері постачання і збуту. Вона дає змогу тим, для кого основною діяльністю є с. г. товаровиробництво, мати доступ до стабільного матеріально-технічного постачання за мінімальними цінами та реалізації виробленої продукції – за максимальними цінами.



Мета постачальницько-збутових кооперативів є підвищення ефективності діяльності своїх членів через скорочення витрат на закупівлю матеріально-технічних ресурсів і збільшення прибутків за рахунок продажу за вищими цінами.

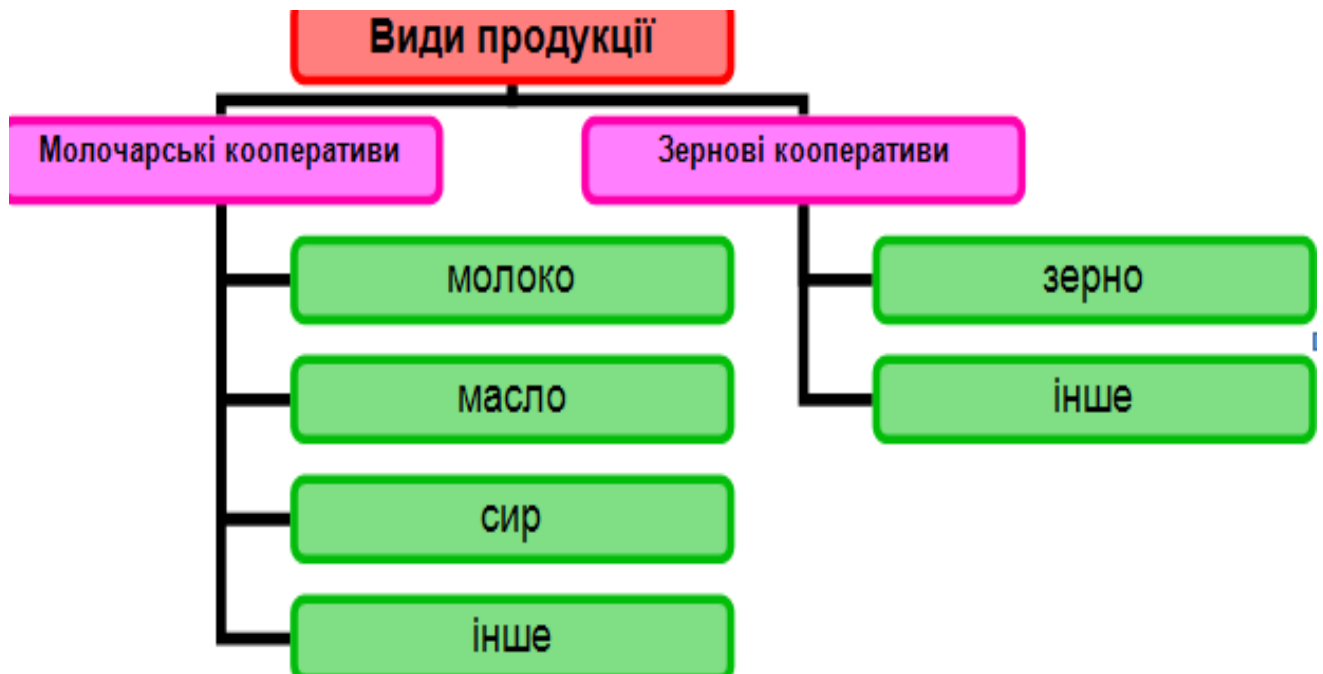
Це можливо тому, що кооператив на основі замовлень, зроблених його членами, закуповує великими партіями, часто у самих виробників за оптовими цінами та надає їх своїм членам за собівартістю. В результаті ціна товарів, закуплених через кооператив, нижча для членів, ніж у разі індивідуальної закупівлі через посередників або дрібних дилерів.

Те саме спостерігається **при продажу продукції**:



Здійснюючи спільні поставки товарів для забезпечення своєї діяльності, с. г. підприємства мають змогу заощадити не тільки кошти і час, які витрачаються на пошук постачальників, а й отримувати товари високої якості безпосередньо від їх виробників.

4.1.2. Види продукції.



I. Процес заготівлі і реалізації молока:

Під час прийому молока працівник кооперативу перевіряє кількість та якість молока – жирність та , якщо є можливість, вміст білка, в'язкість, кислотність, забрудненість, тощо. Дані ретельно записуються. Якщо молоко не відповідає стандартам якості, воно повинно бути забраковане.

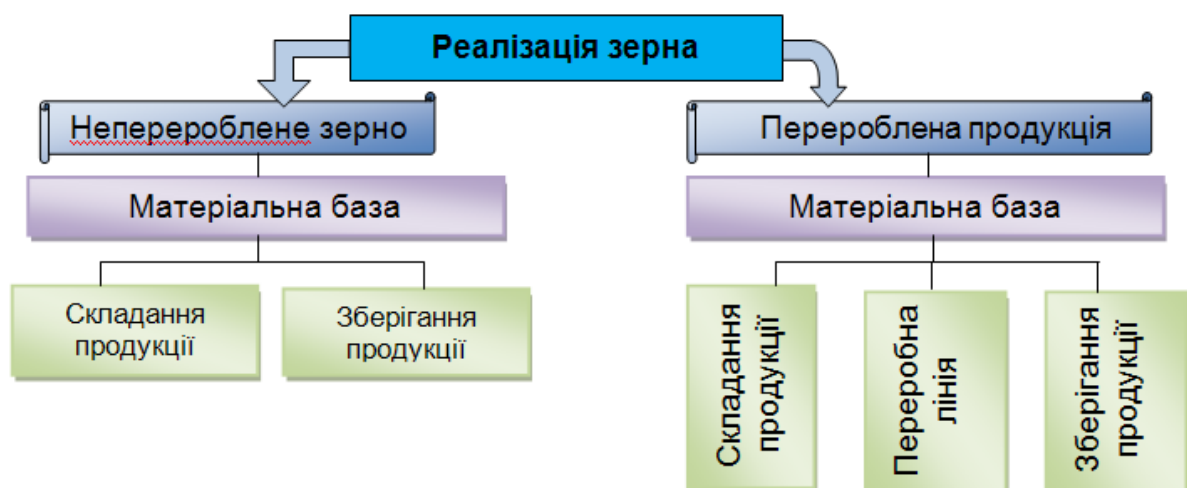
Молоко може доставатися споживачеві (молокозаводу чи іншим). Транспортні засоби можуть належати кооперативу або надаватися клієнтом, якому кооператив постачає молоко.



Найбільш вигіднішим є реалізація на сировини, а продуктів переробки молока. Однак це потребує дорогого обладнання.

II. Процес реалізації зерна:

Матеріальна база зернового кооперативу, який має намір збувати не перероблене зерно, йому потрібна відповідна **матеріальна база для складання і зберігання**, а якщо продавати перероблену продукцію, йому будуть потрібні **переробні лінії**. Власне приміщення для зберігання зерна є стратегічно важливим об'єктом для зернового кооперативу.



4.1.3. Організація реалізації продукції.

I етап:

Укладання договору:

(якість, кількість продукції, умови оплати ціни на продукцію, відповідальність сторін)

II етап:

Гарантія продажу:

(укладання з кожним членом кооперативу зобов'язання щодо участі його в діяльності; підписується членом кооперативу і виконавчим директором).

III етап:

Виконання умов договору і зобов'язань:

(своєчасно постачати членом кооперативу продукції відповідної кількості та якості; кооператив виконувати договірні умови щодо реалізації продукції)

Молочарський кооператив:

Для здійснення нормальних цивілізованих стосунків з переробними підприємствами або іншими покупцями молока кооператив укладає договір, в якому передбачено двосторонні умови, пов'язані з цим видом діяльності.

Договором обумовлюється:

- якість молока,
- його кількість (залежно від сезону),
- визначаються умови оплати,
- ціни на молоко, відповідальність сторін за дотримання вимог договору, тощо.

Для укладання такого договору кооператив повинен мати гарантію продажу певної кількості молока. Для цього він укладає з кожним членом кооперативу зобов'язання, щодо участі його діяльності, в якій чітко обумовлюється кількість молока, яка буде продана членом кооперативу щомісячно, а також його якість. Такі зобов'язання підписуються членом кооперативу та виконавчим директором.

Зерновий кооператив:

Зерновий кооператив повинен прагнути продати зерно в термін визначений членом. Кооператив може дати дозвіл на продаж зерна раніше визначеного терміну, якщо це відповідає спільним інтересам (очікується падіння цін або кооператив має вигідного покупця на велику партію зерна).

Член кооперативу з переробки зерна може працювати на давальницьких умовах. Ефективним він буде тільки тоді, коли, коли він буде і збутовим. Такий кооператив ставить за мету реалізацію зерна своїх членів і переробляє його тільки з метою підвищити вартість, тобто переробка є одним з елементів маркетингової стратегії кооперативу. Але тут є особливості: переробна лінія має працювати протягом всього року, а саме

тому процес реалізації також має розтягнутися на весь рік, тобто члени кооперативу не зможуть обирати період, коли вони отримають гроші від реалізації продукції.



4.1.4. Питання для самоперевірки:

Яка мета постачальницько-збутових кооперативів?

Що визначається у договорі - зобов'язанні?

За якими критеріями визначається частка продукції?



4.1.5. Тести для самоперевірки:

1. Яке значення має вертикальна інтеграція товаровиробників в сфері постачання та реалізації продукції?

1.1. Вона дає змогу мати доступ до стабільного матеріально-технічного постачання за мінімальними цінами та реалізації виробленої продукції – за максимальними;

1.2. Вона дає змогу мати доступ до стабільного матеріально-технічного постачання за максимальними цінами та реалізації виробленої продукції – за мінімальними;

1.3. Правильної відповіді не має.

2. На який термін беруть зобов'язання члени постачальницько-збутових кооперативів:

2.1 1 – 3 роки;

2.2 3 – 5 роки;

2.3 5 – 7 роки.

3. Під час укладання договору на постачання або збут продукції встановлюють попередні ціни, які включають:

3.1 вартість товарів;

3.2 вартість товарів та витрати на придбання;

3.3 ціну реалізації з урахуванням ризику.

4. Коли встановлюють попередні ціни?

4.1 на початку сезону;

4.2 наприкінці фінансового року;

4.3 поквартально.

Лекція на тему 4.2.: Організація сільськогосподарських кооперативів з ресурсного забезпечення

Час – 2 години

Тип лекції: проблемна лекція

Вид візуалізації: Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію»,
Опорний конспект.



Література: Л – 1 с. 167...172

План.

- 4.2.1. Мета створення кооперативу, його функції.
- 4.2.2. Види матеріальних ресурсів.
- 4.2.3. Організація постачальницьких кооперативів.

4.2.1. Мета створення кооперативу, його функції.

Постачальницькі кооперативи створюються з метою закупівлі та постачання засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки; виготовлення сировини і матеріалів та постачання їх сільськогосподарським товаровиробникам, їх мета скоротити витрати господарств – членів та забезпечити їх необхідними матеріалами вищої якості за меншою ціною.

Це можливо завдяки тому, що кооператив на основі замовлень, зроблених членами, закуповує безпосередньо від виробників або дистриб'юторів необхідні обсяги матеріалів за оптовою ціною та надає їх своїм членам за собівартістю. В результаті ціна за одиницю продукції, закупленої через кооператив, нижча для його членів, ніж у разі індивідуальної закупівлі через посередницькі фірми або дрібних дилерів, які закладають у запропоновану ціну свій інтерес.

4.2.2. Види матеріальних ресурсів.

Кооперативу не рекомендується займатися постачанням тих матеріальних засобів, які не відносяться до виробництва молока (наприклад, постачання насіння овочевих культур). Кооператив не повинен займатися постачанням товарів споживання: сільськогосподарський обслуговуючий кооператив не повинен замінювати ні споживчу кооперацію, ні соціальну сферу.

Відповідно до Статуту кооператив на замовлення своїх членів надає послуги з придбання за визначеними цінами техніки, обладнання, мінеральних добрив, пестицидів, паливно-мастильних та інших матеріалів.

4.2.3. Організація постачальницьких кооперативів.

Кооператив збирає пропозиції від постачальників та аналізує їх відповідно до запитів виробників с. г. продукції на предмет вартості, асортименту та якості. Результатом пошуку є випуском кооперативом каталогу, ціни якого мають містити в собі всі витрати кооперативу щодо закупівлі й доставки засобів до замовника (транспортні витрати, виплати за кредит і гарантія).

Кооперативу необхідно володіти досить точною інформацією щодо намірі використання його послуг для того, щоб забезпечити планування своєї діяльності, підписати контракти або угоди з клієнтами або постачальниками. Для цього недостатньо зобов'язань членів. У них вказано, яку частину засобів виробництва член закупить чи яку частину врожаю він продасть через кооператив, але в них не міститься інформація про заплановані обсяги конкретно на поточний рік.

З цієї причини кожного року перед початком сезону (або відповідних робіт для кооперативу типу МТС) кооператив збирає у членів заяви про наміри, в який вони повинні зазначити (щодо закупівлі засобів виробництва) обсяг, який члени планують придбати через кооператив поточного року (із зазначенням їх видів).

Заяви про наміри не мають сили контракту, вони не зобов'язують членів до використання визначеного обсягу послуг. Наприклад, заплановані обсяги пального можуть перевищувати ті, що реально потребує господарство.

Пізніше, протягом сезону, члени передають кооперативу заявки на послуги складені за визначеною формою і у визначені строки. Заявка має силу контракту. Вона зобов'язує члена використовувати (та оплачувати) замовлені послуги. В протилежному випадку до нього застосовуються штрафні санкції. На підставі заявки члену кооперативу висувуються вимоги до сплати, тому важливо, щоб в ній були чітко визначені умови надання послуг.

У Правилах внутрішньої господарської діяльності необхідно розробити додатки у вигляді відповідних форм щодо **Умов постачання продукції кооперативу:**

- розробка виконавчим директором плану поставок та умови його дотримання членами;
- можливо, самостійне пакування членами своєї продукції;
- транспортне забезпечення;
- зважування та контроль якості продукції;

- розвантажування та заповнення документів про поставку продукції;

Необхідно також встановити правила постачання членам кооперативу матеріально-технічних засобів виробництва.

Щодо постачання матеріально-технічних засобів виробництва та надання послуг у правилах внутрішньої господарської діяльності визначається мінімальна частка попередньої ціни, яку повинен сплатити член у момент подання заявки та в момент отримання свого замовлення (або в момент отримання послуг)

Цей пункт визначає умови встановлення терміну оплати для членів (продажу в кредит), а саме склад інформації, яку повинен надати член, порядок прийняття рішення (рішення правління, можливість обговорення рішення), характер та розмір гарантій. Що стосується гарантій, можна надати деякі повноваження виконавчому директору (або правлінню), наприклад, у визначенні розміру гарантій залежно від платоспроможності члена. Проте мінімальний та максимальний розмір гарантій повинен бути зазначений у правилах внутрішньої господарської діяльності.

Між членом та кооперативом має бути укладений договір, проте межі диференціації умов для різних членів та відповідні критерії повинні бути наведені у правилах внутрішньої господарської діяльності.