

УДК 334.732: 631.115.8 (477) «18/19»

*О. В. Марчишинець,  
асистент кафедри грошового обігу і кредиту,  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

## **ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ КООПЕРАТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА НА РУБЕЖІ ХІХ—ХХ СТ. В УКРАЇНІ**

**АНОТАЦІЯ.** У статті розкрито суть торговельно-посередницької діяльності кооперативних організацій у галузі сільського господарства на рубежі ХІХ—ХХ ст. в Україні та визначено її місце та роль у торгівлі і активізації вітчизняного товарного виробництва.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** кооперація, кооператив, посередник, посередництво, сільськогосподарські товариства, сільське господарство.

**АННОТАЦИЯ.** В данной статье раскрыта сущность торгово-посреднической деятельности кооперативных организаций в отрасли сельского хозяйства на рубеже ХІХ—ХХ ст. в Украине и определено ее место и роль в торговле и активизации отечественного товарного производства.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** кооперация, кооператив, посредник, посредничество, сельскохозяйственные общества, сельское хозяйство.

**ANNOTATION.** In this article essence of point-of-sale-intermediary activity of co-operative organizations is exposed in industry of agriculture on the borders ХІХ—ХХ of item in Ukraine and certainly its place and role in trade and activations of domestic commodity production.

**KEYWORDS:** co-operation, cooperative store, mediator, mediation, agricultural societies, agriculture

**Постановка проблеми.** Торговельно-посередницька діяльність у надзвичайно складним і багатогранним соціально-економічним явищем. Вона зараз має місце в усіх сферах соціально-економічного життя: виробництві, торгівлі, освіті, науці, охороні здоров'я, сфері послуг, управління, консультування тощо. В умовах реформування економіки посередництво<sup>1</sup>, як форма

<sup>1</sup> Посередництво — різновид комерційно-підприємницької, культурологічної діяльності, що здійснюється фізичними чи юридичними особами. Основними функціями П. є сприяння у налагодженні ділових зв'язків, контактів, договірних відносин між постачальниками-продавцями товарів і послуг і покупцями-споживачами за певну грошову винагороду. Це дає можливість звільнити товаровиробників від функцій, пов'язаних з реалізацією товарів, формуванням попиту, рекламою тощо.

підприємництва, формує новий тип поведінки людей, їх спосіб мислення і життя. Основною діючою особою цієї діяльності є посередник. Разом з тим, посередництво, як і будь-який вид діяльності, має теоретичні засади, які розкривають його зміст. Як сфера особливої діяльності людини і як напрям дослідження такого явища, воно почало формуватись одночасно із зародження капіталізму. Окремі ознаки такої діяльності зустрічаються й у більш ранніх економічних дослідженнях. Сучасні концепції теорії посередництва мають історичні джерела, діалектичний зв'язок з існуючими економічними теоріями, посідають вагоме місце в економічній науці.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Теоретичною та методологічною основою при написанні даної статті були роботи як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, які присвячені питанням торговельно-посередницької діяльності кооперативних організацій у XIX—XX ст. У викладених у статті основних положеннях значною мірою враховані дослідження учених А. Пантелеймоненка, В. Мартинова, Л. Файна, В. Зіновчука.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Саме на рубежі XIX—XX ст. виділиться прошарок підприємців, які беруть на себе вирішення проблеми пошуку клієнтів-споживачів на ринку, тобто ведуть посередницькі операції. Цим значно прискорюється кругообіг капіталу, що дозволяє не вилучати значну його частину зі сфери виробництва на реалізацію продукції тощо [1].

На думку російського вченого В. Мартинова, зародження кооперативних відносин у сільському господарстві XIX ст. відбувалося завдяки необхідності подолання натурального характеру сільського господарства шляхом його залучення до товарно-грошових відносин і через неможливість дрібнотоварного селянського сектора, що домінував в аграрній структурі, встановити стабільні зв'язки з ринком збуту продукції, постачання і кредитів [2]. Розвиваючи цю думку, слід додати, що індустріальна революція сприяла розвитку зростаючого прошарку представників посередницького бізнесу<sup>1</sup>. Це небов'язково були лише паразитуючі елементи. До посередників слід також віднести мірошників, пекарів, маслоробів, торговців худобою, м'ясників тощо. Зростання їх кількості, як і розвиток підприємництва в цілому,

---

<sup>1</sup> Посередницький бізнес — це підприємницька діяльність між суб'єктами ринку, яка відображає відносини стосовно продукту економічної діяльності (товару, послуги).

являв собою закономірний процес переходу від натурального господарства до товарно-грошових відносин і формування інфраструктури ринку. Але через цей процес сільськогосподарські товаровиробники поступово віддалялися від кінцевих споживачів виробленої ними продукції, а отже, змушені були більше віддавати можливого прибутку ринковим посередникам. Розвиток кооперації був відповіддю на питання, як подолати цю недосконалість ринкових відносин, украй несприятливу для селянства. Кооперативна збутова діяльність виникла як засіб боротьби з нецивілізованим посередництвом.

Наприкінці XIX—початку XX ст. посередництво у реалізації сільськогосподарської продукції та інших виробів стало незмінним супутником ринкових відносин, які піднялися у цей час на принципово новий рівень розвитку внаслідок появи великих монополістичних об'єднань у промисловості і концентрації значного капіталу в могутніх торгових домах тощо. Проте рівень «цивілізованості» посередницьких операцій був досить низьким. Скупщики діяли переважно за правилом: «Не обдуриш — не продаси» [3].

Один із тогочасних дослідників А. Е. Кулижний говорив про посередництво так: «Посередництво, з'ясувавши запити ринку, сприяло виникненню нових галузей дрібного господарства та його інтенсифікації». Проте рівень організації посередницьких операцій, зокрема пов'язаних з постачанням і реалізацією сільськогосподарської продукції, був досить низьким [4].

Селяни гостро відчували нестачу коштів, які йшли в основному на покриття заборгованості по викупних платежах, державних і місцевих податках, на придбання промислових виробів, господарського реманенту тощо [5]. А слабка поінформованість товаровиробників щодо цін на ринку і значна віддаленість їх господарств від торгових центрів, відсутність зручних шляхів сполучення і деякі інші причини сприяли процвітанню посередницького бізнесу.

Поява восени багатьох продуктів (таких як зерно, плоди, овочі тощо) створювала для сільських хазяїв через потребу в грошах термінову необхідність вступати в торгові зносини з посередниками. Ось як описує цю пору у м. Костянтинограді Полтавської губернії кореспондент газети «Южный край»: «У місті, дякуючи гарному врожаю, відчувається сильне пожвавлення. Скупщики, маклери, перекупщики, мельники, хліботорговці всіх рангів і

станів, вся ця армія людей, яка живе урожаєм — розгортає бурхливу діяльність. Ця діяльність торгово-посередницької організації сильно вросла у життя селянина...» [6].

Посередництво проникло й у м'ясну торгівлю — одну з важливих і досить трудомістких (щодо організації праці) комерційних галузей. Достатньо згадати лише розмаїття назв різних посередників (бігуни, шабаї, прасоли, комісіонери, бикобійці, м'ясники, гусачники), які скуповували і перепродували одне одному худобу і м'ясо раніш, ніж вони досягали споживача.

Для торгових операцій, що здійснювалися за допомогою посередників, наприкінці XIX—початку XX ст. була характерною така послідовність дій при проходженні товару від виробника до споживача: 1) продукція збиралася скупщиками і прасолами та концентрувалася в їхніх руках; 2) зібраний скупщиками товар підлягав грубому сортуванню і перевозився у центри оптової торгівлі; 3) в оптових центрах товар підлягав сортуванню і розподілу по напрямках подальшого руху; 4) зібраний у центрі і розсортований товар перевозився у місцеві споживчі оптові центри; 5) з місцевих оптових центрів при допомозі торгово-розподільного апарату (з місцевих крамарів, торговців) товар надходив у розподіл. Стосовно кожного товару названа структура могла видозмінюватися і набувати індивідуальних характерних рис [7]. Спільним же було те, що за кожним кроком проходження товару через руки посередників крилися значні фінансові втрати товаровиробника.

Запобіжниками від наживи посередників стали сільськогосподарські товариства — кооперативні об'єднання другої половини XIX—початку XX ст. Уже в перші пореформені десятиріччя функції посередника для своїх членів почало виконувати найбільше з усіх відомих таких об'єднань в Україні — Полтавське сільськогосподарське товариство. Про його успішну збутову діяльність свідчить той факт, що в 1879 р. ним було порушено клопотання про будівництво залізничної колії Ромни — Кременчук, [8] яка наприкінці XIX ст. з'єднала південні і північні повіти Полтавської губернії, відкрила перспективу виходу місцевих виробників до чорноморських портів [9].

З часом сільськогосподарські товариства самі стали виконувати роль посередницької організації, об'єднуючи навколо себе не тільки своїх членів, а й інших товаровиробників, яким було значно вигідніше мати справу з кооперативом, ніж з перекупщиком

чи експортним торговцем. Товариство-посередник могло збувати набагато більше продукції, тому брало за свої послуги значно менше, не обмежуючи при цьому власних інтересів. Успішно виконувало посередницькі послуги Решетилівське сільськогосподарське товариство Полтавської губернії, зокрема у збуті смушків [10].

Для кінця XIX—початку XX ст. характерним було стрімке зростання кількості сільськогосподарських кооперативів. З'явилися галузі, де кооперація товаровиробників відбувалася швидшими темпами, наприклад, серед виробників молока, м'яса, овочів, фруктів, зерна, у закупівельно-постачальницькому бізнесі. Кооперативи ставали власниками дочірніх підприємств, починали виходити на міжнародний ринок продовольства, виявили себе достатньо конкурентоспроможними у протистоянні посередницькому бізнесу.

Через нестачу обігових коштів обсяги збуту сільськогосподарської продукції у більшості сільськогосподарських товариств були досить скромними [11]. Тільки там, де діяльність об'єднань підтримувалася місцевим земством чи кредитними установами (кооперативами), що допомагали у збуті, мали місце хороші результати [12].

З розвитком кооперативного руху сільськогосподарська кооперація поступово розширювала свою комерційну роботу далеко за межі своїх початкових завдань. Збут почали поєднувати з переробкою сільськогосподарської продукції, що суттєво впливало на ефективність боротьби з посередниками [13]. Переробка давала можливість розширювати асортимент і з більшими вигодами збувати вироблені продукти. Так, Валківське сільськогосподарське товариство у 1911 р. заснувало Товариство з технічної переробки плодів і овочів, члени якого успішно займалися переробкою плодоовочевої сировини, що було дуже зручно для місцевих господарств [14].

Важливим етапом на шляху проходження сільськогосподарської продукції до споживача були крамнички і магазини. Щоб уникнути зайвих витрат за послуги, що надавалися посередниками-власниками магазинів, сільськогосподарські товариства самі засновували торгові заклади.

Кооперативний збут характерний і для кредитних кооперативів. У Європі кредитні товариства поєднували фінансові послуги з товарними ще з другої половини XIX ст. Паралельно з поши-

ренням «народних банків» у Німеччині відбувалося створення кредитних установ на засадах самопомоги у сільській місцевості (в 1845—1847 рр. Ф. Райфайзен). На відміну від кредитних товариств Г. Шульце-Деліча райфайзенські кооперативи здійснювали довгострокове кредитування, що мало особливе значення для розвитку сільськогосподарського виробництва. Починаючи з 1869 р., вони поступово перебрали на себе функції обслуговування своїх членів щодо постачання ресурсів, збуту сільськогосподарської продукції, її часткової переробки, спільного використання знаряддя, а пізніше і техніки, тобто фактично перетворилися у багатофункціональні.

Така практика була характерна й для вітчизняних кредитних кооперативів. Досягнення певного рівня в організації кооперативного кредиту висунуло як чергове завдання організацію кооперативними методами збуту продукції селянського господарства на ринку, а також надання йому необхідних для ведення виробничого процесу засобів.

По мірі розширення сфери ринкових відносин зростала потреба в кооперуванні постачальницько-збутових операцій, а з іншого боку — реальні об'єми пропозицій на такі операції не відразу виявилися такими значними, щоб забезпечити створення для цього кооперативних структур. Основна маса продукції, що виставлялася селянами на продаж, поступала поки що на місцевий ринок, там же вони задовольняли свої потреби в товарах, у зв'язку з чим гострої потреби в кооперативних послугах не відчувалося. Лише окремі види селянської продукції (хліб, масло, льон і ін.) стали поступати на всеукраїнський ринок, а через нього і на експорт. Формування спеціалізованих кооперативних об'єднань стримувалося і сезонною обмеженістю їх діяльності. Був потрібен час і для створення відповідної матеріальної бази, накопичення капіталу, підготовки кадрів. А тим часом не можна було припиняти обслуговування об'ємів робіт, що вже склалося, оскільки ініціативу швидко перехоплювали сільські крамарі і перекупники, які на кабальних умовах купляли у селян продукцію, надаючи їм на не менш кабальних умовах товарні кредити.

Усе сказане привело до того, що кредитні кооперативи і їх спілки стали вести паралельно з своєю основною діяльністю постачальницько-збутові операції. У правовому плані для цього перешкод не було, оскільки ще статутом 1896 р. допускалося ведення кредитними кооперативами посередницьких операцій [15].

Таке вирішення питання виявилось оптимальним — за короткий строк з мінімальними вкладками вдалося розвернути кооперативні постачальницько-збутові операції майже в кожному населеному пункті. Посередницькі операції займали в них третє місце після вкладних і позичкових. Такі операції кредитних товариств виявилися виключно вигідними для спілок, які купували через них товари. Так, цвяхи підковні купувалися за ціною 34 крб. за пуд при вартості їх на ринку 40—48 крб., покрівельне залізо — відповідно 6 і 10—12 крб. Нижче за ринкових були ціни і на інші товари [16].

Певні вигоди одержували селяни від збуту своєї продукції через кооперативну систему. Господарства, що продавали зерно через кооперативи, стали одержувати більше доходу порівняно з некооперованими господарствами. Наприклад, середня ціна п'яти основних сортів зерна (пшениця, жито, овес, ячмінь, просо), куплених сільськогосподарськими кооперативами, була в 1901—1910 рр. 75 коп. за пуд, а середнє збільшення доходу на одне господарство за наявності 10—15 десятини землі залежно від кількості проданого зерна коливалося від 10 до 23 крб. В окремих районах додатковий дохід на одне господарство склав 110 крб. [17].

Серед посередницьких операцій важливе місце займали заставні операції під хліб, що практикувалися кредитними кооперативами, їх спілками та сільськогосподарськими товариствами починаючи з 1905—1906 рр., що сприяло регулюванню цін на цей найважливіший продукт. З цією метою розвернулося будівництво дрібних кооперативних зерносховищ. У 1913 р. вже 1672 кооперативи мали кредит у Держбанку під заставу хліба. Крім того, кооперативи широко вдавалися до використання сховищ приватних осіб — власників хліба, тобто залишали взятий у заставу хліб у коморах їх власників [17].

Отже, організація збуту у багатьох випадках неминуче повинна була супроводжуватися створенням бази зберігання, частковою або повною переробкою, вимагала спеціалізації і створення спеціалізованих кооперативів і систем по збуту сільгосппродукції в цілому або окремих видів продукції, що стало на практиці здійснюватися паралельно з розгортанням товарних операцій кредитних кооперативів.

Хоча виконання сільгоспооперацією кредитних функцій, як у формі створення спеціальних кредитних товариств, так і іншими

формами об'єднань, було врешті-решт дозволено в січні 1922 р., необхідних умов для цього не створювалося. Та і об'єктивні чинники початкового періоду НЕПу не сприяли цьому. Проте головна перешкода була спорудженою пізніше, коли цей найважливіший для селян вид кооперативного обслуговування став помалу прокладати собі дорогу. Держава вжила рішучі заходи, щоб всю справу кредитування села зосередити в своїх руках безпосередньо або шляхом підпорядкування кооперативних кредитних об'єднань. Вона розуміла, що випустити з рук кредит — означає випустити владу і над кооперацією, і над селянством в цілому.

**Висновки з дослідження.** Отже, сільськогосподарські товариства як своєрідні кооперативні об'єднання кінця XIX—початку XX ст. зробили відчутний внесок у справу зближення виробників і споживачів, сприяючи сільськогосподарському виробництву, задоволенню різноманітних потреб як товаровиробника, так і споживача. У конкурентній боротьбі з приватними посередниками сільськогосподарські товариства разом з іншими кооперативними об'єднаннями створювали переробні заклади, свою торговельну систему.

Оцінка ефективності діяльності торговельних посередників на сьогодні залишається однією з головних проблем. В умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача.

Сьогодні встановлення торговельно-посередницької діяльності в Україні пов'язане з багатьма складними проблемами правового, організаційного, фінансово-економічного характеру. Їх вирішення дозволить сформувати широку сітку посередницьких структур, що особливо важливо в умовах лібералізації міжнародної торгівлі і активізації вітчизняного товарного виробництва.

### **Література**

1. *Пантелеймоненко А. О.* Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика. Монографія / А. О. Пантелеймоненко. — Полтава, 2008. — С. 124.
2. *Мартынов В. Д.* Фермерская кооперация / В. Д. Мартынов. — М.: Знание, 1990. — С. 64.
3. *Пантелеймоненко А. О.* Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика. Монографія / А. О. Пантелеймоненко. — Полтава: РВ ПУСКУ, 2008. — С. 125.



4. Там само.

5. *Пантелеймоненко А.О.* Сільськогосподарські товариства і приватне посередництво наприкінці XIX — початку XX ст. (на матеріалах Полтавщини) // Історія народного господарства та економічної думки України / А.О. Пантелеймоненко. — Вип. 31—32. — К., 2000. — С. 115.

6. Южное хазяйство. — 1915. — № 16. — С. 3.

7. *Чаянов А. В.* Крестьянское хазяйство // Избранные труды / А.В. Чаянов. — М., 1989. — 432 с.

8. *Пантелеймоненко А. О.* Сільськогосподарські товариства і приватне посередництво наприкінці XIX — початку XX ст. (на матеріалах Полтавщини) / А. О. Пантелеймоненко // Історія народного господарства та економічної думки України. — Вип. 31—32. — К., 2000. — С. 117.

9. Там само.

10. *Пантелеймоненко А. О.* Аграрна кооперація в Україні: терія і практика. Монографія. / А.О. Пантелеймоненко. — Полтава: РВ ПУСКУ, 2008. — С. 130.

11. *Кульжний А. Е.* Кооперативный сбыт продуктов сельского хозяйства / А. Е. Кульжний. — М., 1918. — С. 60.

12. Справочная книга для сельских товариществ. — Харьков, 1913. — С. 212.

13. *Чаянов А. В.* Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. — М., 1925. — С. 16.

14. *Подольский М. И.* Пособие при устройстве курсов, чтений и бесед по кооперации / М. И. Подольский. — СПб., 1913. — С. 3, 18, 22.

15. *Файн Л. Е.* Российская кооперация: историко-теоретический очерк 1861—1930 / Л. Е. Файн. — Иваново, 2000. — С. 186.

16. *Коновалов И. Н.* Крестьянская кооперация в России (1900—1917) / И.Н. Коновалов. — Саратов, 1998. — С. 89—91.

17. *Макаров Н.* Очерк кооперативного сбыта зерна / Н. Макаров. — М., 1914. — С. 133—134.

Статтю подано до редакції 30.04.12 р.