

Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет обліку і фінансів
Кафедра обліку, оподаткування та управління
фінансово-економічною безпекою

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ:

**Завідувач кафедри,
д. держ. упр., професор**

_____ **І. П. Приходько**

« ____ » _____ 2021 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

**Удосконалення кооперативних форм господарювання для
подолання кризових явищ**

**Виконав: студентка
освітньо-професійної програми
«Управління фінансово-
економічною безпекою»
зі спеціальності
073 «Менеджмент»
Овчаренко В.О.**

**Керівник: к.е.н., ст. викладач
Волчанська Л.В.**

Дніпро – 2021

Форма № Н – 9.01

(затверджена наказом
МОНмолодьспорту
України
від 29 березня 2012 року
№ 384)

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку і фінансів
Кафедра обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою
Освітній ступінь магістр
ОПП «Управління фінансово-економічною безпекою»
Спеціальність 073 «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____
«_____» _____ 2020р.

ЗАВДАННЯ
на дипломну роботу магістра

Овчаренко Вікторії Олександрівни

1. **Тема дипломної роботи** «Удосконалення кооперативних форм господарювання для подолання кризових явищ»

керівник роботи Волчанська Людмила Валентинівна, к.е.н., ст. викладач
затверджені наказом ДДАЕУ від «30» листопада 2020 р. № 2998

Строк подання студентом роботи – 05 лютого 2021 року.

2. **Вихідні дані до роботи** Законодавчі, нормативно-правові акти та інструктивні матеріали по темі дослідження, фінансова звітність ФГ «Ярослава» Покровського району Дніпропетровської області, дані аналітичного та синтетичного обліку, періодична література, праці провідних вчених економістів.

3. **Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити).** Організаційно-економічні основи функціонування сільськогосподарських кооперативів. Стан економічного розвитку фермерського господарства «Ярослава» Покровського району Дніпропетровської області. Вдосконалення організації та підвищення ефективності кооперації для подолання кризових явищ.

5. **Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).**

в роботи Основні передумови виникнення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, напрями стратегічної орієнтації кооперативів, організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, структура організаційно-економічного механізму сільськогосподарської кооперації,

динаміка і структура земельних угідь ФГ «Ярослава», трудові ресурси та ефективність їх використання в ФГ «Ярослава», аналітичне вирівнювання валової продукції в постійних цінах в ФГ «Ярослава», рівень забезпеченості та ефективність використання основних виробничих фондів ФГ «Ярослава», основні економічні показники виробничо-господарської діяльності фермерського господарства «Ярослава», основні позицій економічної безпеки підприємства, структура служби економічної безпеки підприємств, аналітичні показники динаміки реалізації продукції ФГ «Ярослава», динаміка обсягів виробництва, реалізації і товарності сільськогосподарської продукції, вплив факторів на обсяги реалізації сільськогосподарської продукції, матриця парних коефіцієнтів кореляції, обсяги реалізації продукції в ФГ «Ярослава», обсяги і частка каналів реалізації основних видів продукції у фермерському господарстві «Ярослава», 2019 р., структура ринків реалізації сільськогосподарської продукції в ФГ «Ярослава» в 2019 р., %, обсяги і ціна реалізації основних видів продукції за різними каналами розподілу у ФГ «Ярослава», 2019 р., бюджет проекту.

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 30 червня 2020р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Організаційно-економічні основи функціонування сільськогосподарських кооперативів	вересень 2020 р.	
2	Стан економічного розвитку фермерського господарства «Ярослава» Покровського району Дніпропетровської області	жовтень 2020 р.	
3	Вдосконалення організації та підвищення ефективності кооперації для подолання кризових явищ	грудень 2020 р.	
4	Висновки та пропозиції, вступ	січень 2021 р.	
5	Список використаних джерел, вступ, оформлення роботи	лютий 2021 р.	
6	Оформлення роботи	лютий 2021 р.	

Студент _____
(підпис)

Овчаренко В.О.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис)

Волчанська Л.В.
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ	10
1.1. Кооперація сільськогосподарських товаровиробників у ринкових умовах	10
1.2. Основи механізму функціонування кооперативних форм господарювання	18
1.3. Ефективність функціонування кооперації, критерії та показники оцінки її ефективності	27
Висновки до першого розділу	32
РОЗДІЛ 2. СТАН ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА «ЯРОСЛАВА» ПОКРОВСЬКОГО РАЙОНУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	35
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	35
2.2. Характеристика організації роботи служби економічної безпеки підприємства та оцінка її складу за окремими складовими	44
2.2. Оцінка управління реалізацією продукції підприємства	49
2.3. Оцінка економічної ефективності управління розвитком підприємства та його конкурентоспроможністю	56
Висновки до другого розділу	65
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КООПЕРАЦІЇ ДЛЯ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	67
3.1. Споживчі сільгоспкооперативи, як форма взаємодії роздрібних торгових мереж з дрібними сільгоспвиробниками	67
3.2. Проектний підхід як елемент механізму управління кооперативами	76
3.3. Фінансовий аналіз проектних заходів з кооперації для подолання	

кризових явищ	84
Висновки до третього розділу	90
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	95
ДОДАТКИ	105

РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення кооперативних форм господарювання для подолання кризових явищ».

Магістерська робота: 94 с., 10 рис., 28табл., 1 додаток, 89 літературних джерел.

Об'єктом дослідження є процес становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних і практичних аспектів функціонування та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Метою роботи є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо удосконалення організаційно-економічних засад функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Методи дослідження - діалектичний, абстрактно-логічний і системного аналізу (теоретичні і методологічні узагальнення, визначення сутності кооперації, її форм і напрямів розвитку); економіко-статистичний, аналітичних порівнянь, розрахунково-конструктивний.

Робота присвячена дослідженню теоретичних, методичних, а також практичних питань удосконалення кооперативних форм господарювання для подолання кризових явищ. Пропонується запровадити сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Головна мета проекту – збільшення обсягів продажу та доходів господарств – членів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу за допомогою організації посіву кооперативною технікою, а також налагодження реалізації зерна у Дніпрі та інших містах. Кооператив планує купити зернову сівалку точного висіву EDX фірми Amazone, Німеччина. Сівалку обладнано централізованим висівним апаратом просапних культур системи Xpress.

АНОТАЦІЯ

УДОСКОНАЛЕННЯ, КОРПОРАТИВНІ ФОРМИ,
ГОСПОДАРЮВАННЯ, ПОДОЛАННЯ, КРИЗОВІ ЯВИЩА

АННОТАЦИЯ

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ, КОРПОРАТИВНЫЕ ФОРМЫ,
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ПРЕОДОЛЕНИЕ, КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ

SUMMARY

IMPROVEMENTS, CORPORATE FORMS, MANAGEMENT,
OVERCOMING, CRISIS PHENOMENA

ВСТУП

Актуальність теми. В системі заходів щодо подальшого розвитку агропромислового комплексу України важливе місце займають організаційно-економічні аспекти розвитку кооперації, що з'єднує особисті, громадські та колективні інтереси і створює умови для більш ефективного функціонування АПК і його основної ланки - сільського господарства. Однак фактичний стан розвитку кооперації свідчить про наявність безлічі проблем, невирішеність яких є результатом слабкої системи державної підтримки кооперації і виступає чинником недостатньої економічної зацікавленості сільськогосподарських товаровиробників в процесі кооперування. Розукрупнення більшості сільських товаровиробників в перші роки ринкових перетворень і виникнення на їх основі безлічі дрібних фермерських і особистих господарств, як основних виробників сільськогосподарської продукції, в умовах слабкої державної підтримки призвели до зниження ефективності галузі.

Для подальшого розвитку сільського господарства регіонів України, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності їх продукції на національному та міжнародному ринках, необхідно забезпечити матеріальну зацікавленість сільських товаровиробників в кооперації на основі використання більш досконалого організаційно-економічного механізму кооперації. Це особливо важливо сьогодні в умовах створення економічного союзу із зарубіжними країнами.

Дослідження сутності та змісту організаційно-економічного механізму кооперації в сільському господарстві дозволили виявити в кооперативній теорії і практиці два основних напрями. Один з них визначає, що кооперація це, перш за все, шлях до більш справедливого в соціальному відношенні суспільства. Другий напрям виходив з чисто практичних завдань за рішенням життєво важливих проблем дрібних виробників і споживачів. Метою кооперативу є не отримання прибутку на капітал, а обслуговування

господарського інтересу селянських господарств, що увійшли до нього. З іншого боку, життєдіяльність кооперативу може бути забезпечена тільки при дотриманні принципу розширеного відтворення на основі самофінансування, тобто отримання прибутку. Даний подвійний зміст сутності кооперативу є проявом об'єктивних закономірностей розвитку кооперативів в системі ринкових відносин.

Актуальність вирішення проблеми організаційно-економічного механізму розвитку кооперації в сільському господарстві, що враховує специфіку ведення сільськогосподарського виробництва, функціонування ринків її продукції, сировини і продовольства, а також можливість досягнення параметрів розвитку сільського господарства, визначили тему дипломної роботи і основний перелік розглянутих в ній питань.

Метою роботи є розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо удосконалення організаційно-економічних засад функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Для досягнення поставленої мети в роботі були визначені та реалізовані такі наукові **завдання**:

- уточнити понятійний апарат проблеми дослідження, зокрема трактування поняття сільської кооперації;
- визначити передумови виникнення, суть та функції сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;
- дослідити ефективність функціонування кооперації, критерії та показники оцінки її ефективності;
- проаналізувати організаційно-економічну характеристику ФГ «Ярослава» Покровського району Дніпропетровської області;
- охарактеризувати організацію роботи служби економічної безпеки підприємства та оцінити її склад за окремими складовими;

– оцінити управління реалізацією продукції підприємства та економічну ефективність управління розвитком підприємства і його конкурентоспроможністю;

– на основі аналізу діяльності обслуговуючих кооперативів, ідентифікувати основні причини, що стримують розвиток кооперативного сектора на селі та визначити шляхи розв'язання проблеми ресурсного забезпечення кооперативного сектора.

Об'єктом дослідження є процес становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних і практичних аспектів функціонування та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що:

- доведено, що в сучасних умовах в функції постачальницького кооперативу полягають в прийомі товару, його експертизі та оцінці, сортування, обробки і упаковці, формуванні торгових партій, зберіганні, транспортуванні та пропозиції товару покупцям, необхідно включати також і інтеграційні функції, властиві фірмам-інтеграторам, такі як постачання членів кооперативу поголів'ям і насінням, що дозволить забезпечити єдине якість всіх партій продукції, що закупається і формувати однорідні великі партії, а також надання членам кооперативу послуг з технічного, ветеринарного, агрохімічного, зоотехнічного і іншим видам обслуговування;

- пропонуємо запровадити сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Головна мета проекту – збільшення обсягів продажу та доходів господарств – членів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу за допомогою організації посіву кооперативною технікою, а також налагодження реалізації зерна у Дніпрі та інших містах. Кооператив планує купити зернову сівалку точного висіву EDX фірми Amazone, Німеччина. Сівалку обладнано централізованим висівним апаратом просапних культур системи Xpress.

Методи дослідження – діалектичний, абстрактно-логічний і системного аналізу (теоретичні і методологічні узагальнення, визначення сутності кооперації, її форм і напрямів розвитку); економіко-статистичний, аналітичних порівнянь, розрахунково-конструктивний.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження, що ілюструють його новизну, доповідалися й одержали позитивну оцінку у матеріалах XI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи» у Дніпровському державному аграрно-економічному університеті (м. Дніпро, 29-30 жовтня 2020 р.).

Джерелами інформації для проведення досліджень є Закони України, Постанови Кабінету Міністрів України, Постанови Верховної Ради України, Укази Президента України, інструкції по цьому питанню, типові положення, навчальні посібники, підручники, періодичні видання, дані первинного обліку, реєстри синтетичного і аналітичного обліку, фінансова і статистична звітність, річні плани господарства, а також особисті спостереження в процесі дослідження даного господарства.

Структура та обсяг дипломної роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаної літератури та додатків. Вона викладена на 95 сторінках друкованого тексту, містить 28 таблиць, 10 рисунків, 1 додаток і 90 використаних літературних джерела.

РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

1.1. Кооперація сільськогосподарських товаровиробників у ринкових умовах

В економічній аграрній науці існують різні інтерпретації суті сільського співробітництва. Сільська співпраця - це найвища форма самоорганізації сільськогосподарських виробників, яка діє на демократичній основі та орієнтована на задоволення сільськогосподарських, споживчих та кредитних потреб виробників. Однією із складових сільського кооперативу є сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, основним структурним підрозділом якого є кооператив. У наш час все більшого поширення набувають кооперативи в сільських громадах, які створюються дрібними сільськогосподарськими виробниками - власниками особистих селянських та малих фермерських господарств з схожим матеріально-технічним статусом, загальними економічними проблемами та однаковою мотивацією вступу до кооперативу. Створення кооперативів можливе за наявності певних передумов у суспільстві (рис. 1.1).

Кооперативи є одним із найперспективніших елементів інфраструктури сільськогосподарського ринку, враховуючи, що це підприємства певного типу. Специфіка їх ділової діяльності полягає в тому, що вона не спрямована на отримання прибутку, а здійснюється з метою задоволення економічних та соціальних інтересів її членів. Членство кооперативів цього типу в агроторгових домах, а через них у біржовій торгівлі сприятиме перетворенню дрібних товаровиробників у рівноправні суб'єкти ринку, підвищить конкурентоспроможність продукції їх членів-власників.

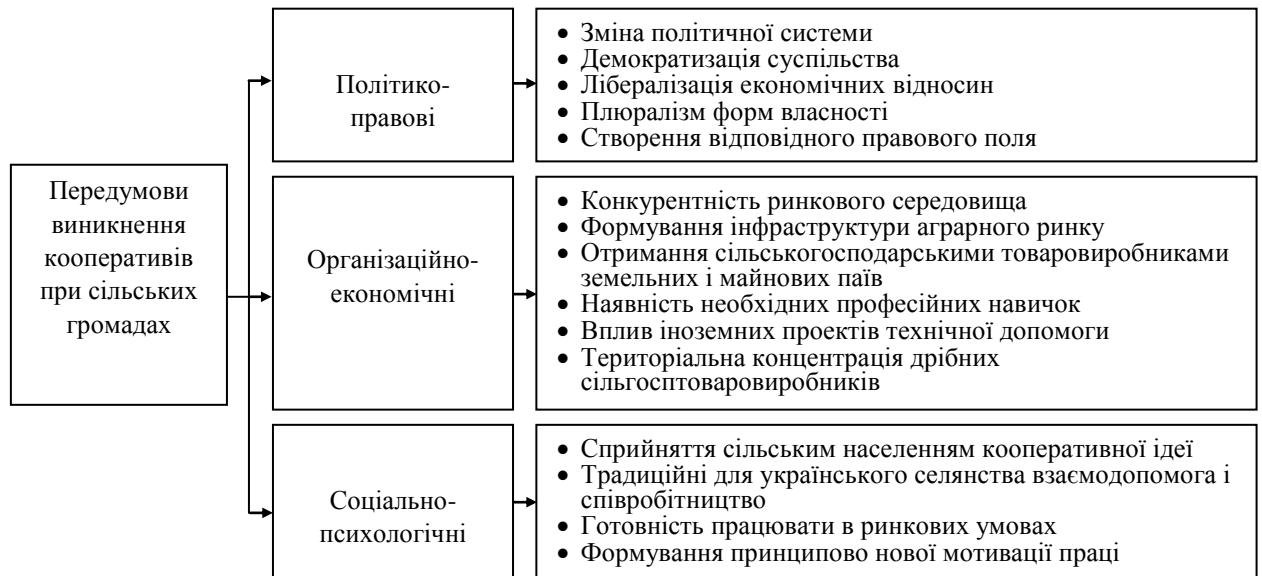


Рис. 1.1. Основні передумови виникнення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

В умовах ринку економічна сутність сільськогосподарського кооперативу пов'язана з можливістю надавати клієнтам-власникам необхідні послуги за собівартістю, збільшувати доходи членів кооперативу, розподіляти економічні ризики та координувати дії членів кооперативної асоціації, що безпосередньо беруть участь у кооперативі. В результаті цього процесу збільшуються масштаби господарської діяльності кооперативів, збільшується обсяг наданих ними послуг, розширюється сфера їх діяльності. Незалежно від пріоритетності економічних функцій кооперативи на будь-якому рівні свого розвитку повинні виконувати належні соціальні та економічні функції, оскільки вони є взаємодоповнюючими. Двосторонній зв'язок між економічною та соціальною функцією виявляється в тому, що, з одного боку, соціальна функція може здійснюватися за рахунок ефективної господарської діяльності кооперативу, з іншого - відтворення трудових ресурсів як основних. Складова кооперативного ресурсного потенціалу значною мірою визначатиметься соціально орієнтованою діяльністю кооперативу.

Зважаючи на перспективи економічного розвитку, загальна кількість кооперативів неоднорідна. Значна частина з них не забезпечує дохід

власників-членів внаслідок своєї діяльності, деякі з них здатні забезпечити мінімальний дохід і лише деякі кооперативи постійно збільшують обсяг наданих послуг. Незважаючи на таку неоднорідність, вирішення проблеми функціонування таких кооперативів знаходиться в площині вибору економічно обґрунтованої стратегії. Залежно від економічного стану кооперативів, вони можуть обирати стратегії виживання, стабілізації чи зростання (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Напрями стратегічної орієнтації кооперативів

Різновид базової стратегії	Критерії вибору стратегії	Заходи імплементації стратегії
Зростання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Темпи зростання кооперативів при сільських громадах 2. Отримання прибутку членами-власниками від маркетингових заходів 3. Контроль за реалізацією, в т. ч. через роздрібні магазини 4. Збільшення обсягів та асортименту послуг 5. Розширення ринків збуту продукції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Багатовекторна диверсифікація діяльності 2. Вертикальна інтеграція 3. Взаємодія кооперативів з іншими елементами інфраструктури аграрного ринку 4. Інтеграція сільськогосподарської та кредитної кооперації 5. Вступ до представницьких кооперативних організацій
Стабілізація	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пошук і використання більш ефективних технологій і методів ведення бізнесу 2. Формування резервного та спеціального фондів 3. Кваліфікований управлінський персонал, наявність виконавчої дирекції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аудит витрат кооперативу 2. Активізація фінансової та господарської діяльності 3. Забезпечення стійкого зростання фінансового та матеріально-технічного потенціалу кооперативу
Виживання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обмежені фінансові ресурси 2. Недостатнє матеріально-технічне забезпечення 3. Недосконала система управління 4. Низький рівень кваліфікації персоналу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обґрунтування напрямів діяльності 2. Зниження виробничих витрат 3. Залучення додаткових внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування

Особливий інтерес представляють стратегії зростання, зокрема диверсифікація кооперативів, яка спрямована на забезпечення економічної життєздатності кооперативу та надання йому значних конкурентних переваг.

У сучасних умовах функціонування кооперативів цього типу горизонтальна та вертикальна диверсифікація є найбільш прийнятною. Застосування горизонтальної диверсифікації, що передбачає надання нових видів послуг, призначених для діючих членів-власників кооперативного підприємства, але не пов'язаних з наявними технологічними послугами, та вертикальної диверсифікації, сутність якої полягає в приєднанні до існуючих підприємств. Кооперативи можуть оптимізувати використання ресурсів, мінімізувати недоліки сезонності виробництва, посилити власну конкурентну позицію в ринковому середовищі, що позитивно вплине на ефективність кооперативів. Диверсифікація кооперативів у сфері маркетингу спрямована насамперед на розширення та диференціацію каналів продукції. Слід приділити належну увагу створенню власної маркетингової мережі, яка, крім гарантій збуту продукції, принесе додатковий прибуток власникам кооперативів.

У той же час використання диверсифікації як стратегічної орієнтації приносить не тільки користь для кооперативу, але й може нести за собою певні небезпеки, головна з яких - неправильне визначення нових видів діяльності. Для вирішення цієї проблеми потрібно визначити структуру виробництва та планування кооперативів на основі використання економічного та математичного моделювання. Доцільно використовувати як критерій оптимальності мінімальне відхилення фактичного обсягу послуг, що надаються членам кооперативу, від потреб цих послуг. При цьому основні обмеження завдання складаються з декількох груп: обмеження на не перевищення обсягу послуг, що перевищують потреби членів кооперативу, надання послуг іншим клієнтам у межах 20% від річного обороту кооперативу. та умови, що загальний обсяг послуг як членам кооперативу, так і іншим особам не повинен бути з великим для ресурсного потенціалу кооперативу.

Реалізація стратегії диверсифікації потребує забезпечення кооперативів ресурсами, насамперед фінансовими та кредитними, що є однією з нагальних проблем їх розвитку. Альтернативою зовнішнім джерелам фінансування

розвитку кооперативів є створення чотирирівневої (місцевого, регіонального, міжрегіонального та національного рівня) банківської кооперативної системи. Кредитні спілки є основним інфраструктурним елементом цієї системи. Основою для забезпечення ефективної діяльності кредитної спілки, яка в першу чергу спрямована на мікрокредитування дрібних виробників (членів-власників), є функціонування спілки за принципом «кредитного кола». Суть цієї системи полягає в тому, що клієнти кредитної спілки утворюють своєрідну неформальну асоціацію сільськогосподарських товаровиробників з метою отримання необхідних коштів для ведення власного господарства на основі колегіальної відповідальності за зобов'язання, взяті перед спілкою на повне та своєчасне повернення коштів. Якщо повернути позику одному учаснику «кредитного кола» неможливо, решта виконає спільні зобов'язання. Отже, ефективність запропонованої системи мікрокредитування забезпечується тристоронніми відносинами «позичальник-група-позичальник». За цією схемою кредитування союз мінімізує ризик дефолту, оскільки вартість загальних активів позичальника як ліквідної застави значно перевищує суму наданих позик.

Важливою умовою ефективної роботи кооперативів є їх належне інформаційне забезпечення. Сучасний рівень інформаційно-консультаційної підтримки для більшості кооперативів характеризується відсутністю надійних джерел інформації. Виходом є створення дорадчих служб, основними функціями яких є інформаційна підтримка сільськогосподарського сектору, включаючи кооперативи в сільських громадах, навчання та консультації щодо розвитку відносин кооперації. Консультаційна служба, як координаційний напрямок роботи наукових, інформаційних, сервісних структур, стане надійним та доступним джерелом інформаційно-консультаційних послуг з актуальних питань економічної діяльності кооперативів, розвитку соціальної інфраструктури села, створення та функціонування арбітражних судів.

Якісне надання необхідних консультативних послуг неможливе без постійного моніторингу процесу становлення та розвитку кооперативів у сільських громадах. Одним із способів постійного та ефективного моніторингу процесів функціонування кооперативів як елементів ринкової інфраструктури є використання моніторингу. Вважається, що результати моніторингу функціонування кооперативів стануть основою для прогнозування їх подальшого розвитку.

Держава може і повинна підтримувати діяльність кооперативних організацій. Він має арсенал перевірених економічних, правових, адміністративних та інших засобів державного регулювання, перевірених світовою та вітчизняною практикою. Однак, як свідчить вітчизняний досвід, адміністративні засоби управління належним розвитком кооперативу, як правило, не забезпечували, а, навпаки, придушували його. У той же час економічні та правові засоби державного регулювання в поєднанні з ринковими механізмами відкривають великі можливості для розвитку кооперативного руху на селі. В даний час держава повинна гарантувати, з одного боку, процес підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та покладення на державу виконання не властивих їм функцій, а з іншого - створити сприятливі умови для діяльності кооперативні організації в аграрному секторі економіки країни.

В результаті теоретичного узагальнення були визначені основні напрями державної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації. Серед них найважливішими є економічні, правові, організаційні та соціальні. Ці напрями державної підтримки здатні забезпечити ефективний розвиток співпраці в аграрному секторі економіки країни та стати основою для формування організаційно-економічного механізму державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку кооперативів слід розуміти як сукупність організаційно-економічних важелів та стимулів цілеспрямованого впливу держави на задоволення правових,

економічних та соціальних потреб сільськогосподарських виробників, об'єднаних у кооперативні організації (рис. 1.2).

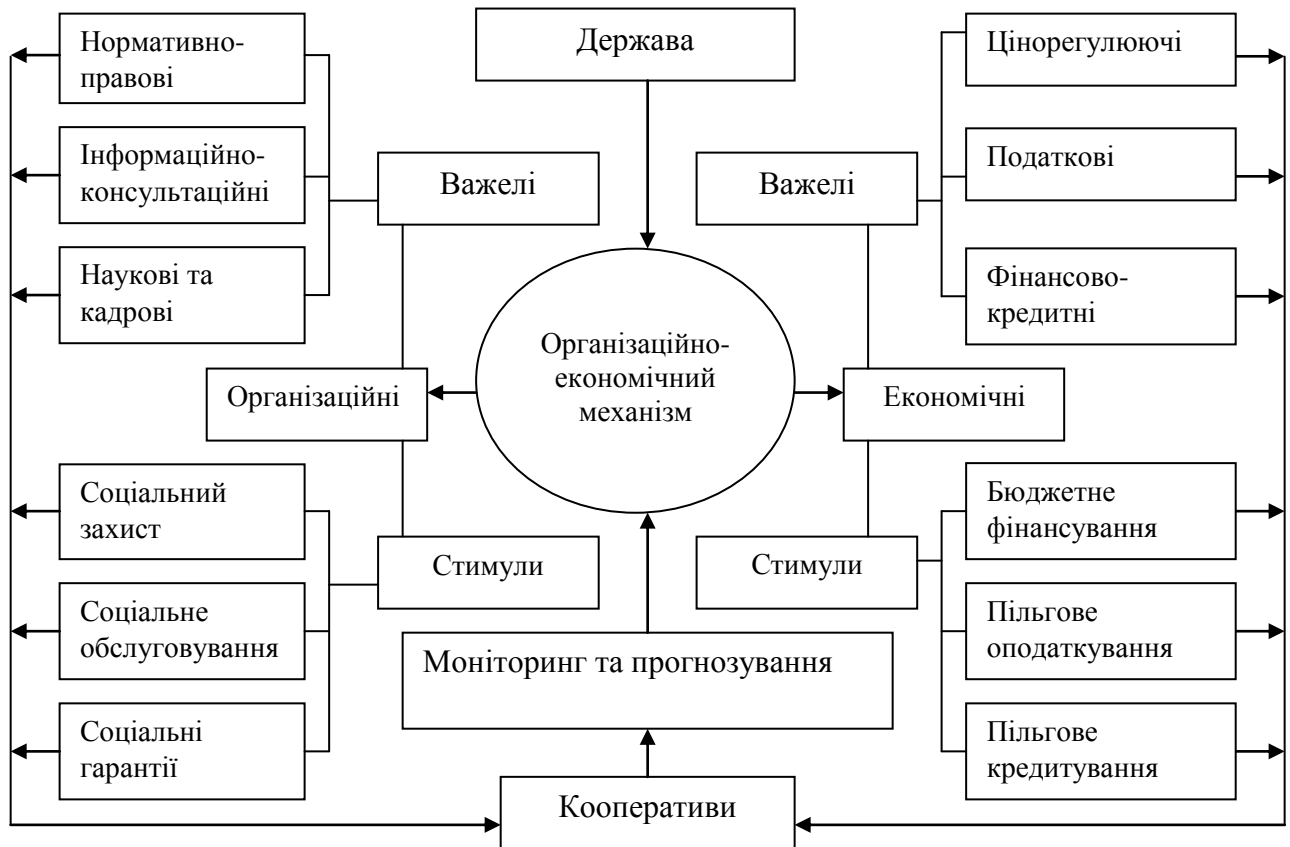


Рис. 1.2. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації

Зміст і форми поставлених перед організаційно-економічним механізмом державної підтримки розвитку кооперативного розвитку завдань відображаються у сукупності організаційно-економічних важелів та стимулів, за допомогою яких держава буде виправляти недоліки ринкового механізму та опосередковано, через кооперативи виконують місію захисту соціально-економічних інтересів сільгоспвиробників. Тому механізм державної підтримки розвитку кооперативу повинен заохочувати суб'єктів аграрних відносин до впровадження мотивованої, економічно відповідальної поведінки за результатами господарської діяльності та оволодіння ринковими методами господарювання. Перехідний період показав, з одного боку,

негативний вплив надмірного втручання уряду в ринкові механізми, а з іншого - неприпустимість покладатися виключно на ринкове саморегулювання сільськогосподарського виробництва. У цьому контексті державна підтримка повинна гармонізувати інтереси та потреби сільськогосподарських виробників, поєднуючи державне регулювання з ринковими стимулами.

Аграрна співпраця розглядається як об'єднання зусиль та засобів сільськогосподарських товаровиробників задля задоволення їхніх економічних інтересів і одночасно як засіб збереження виробничої та соціальної інфраструктури, створеної раніше в колгоспах, підвищення ефективності використання засобів виробництва.

Кооперативний рух в українській сільській місцевості тільки починає розвиватися, але вже є багато чинників, які сприяють цьому. До них відносяться: розбіжність у цінах на промислову та сільськогосподарську продукцію; засилля агробізнесу у всіляких посередницьких структурах, які, дбаючи про власні прибутки, взагалі не враховують інтересів сільськогосподарських виробників; високі процентні ставки як для сезонних, так і для довгострокових цілей.

Світовий та історичний український досвід показує, що навіть ті фермери, які мають невеликий економічний потенціал, об'єднуючись у кооперативи, створюють потужну організаційно-економічну силу, здатну вирішувати спільні проблеми. Співпраця стала важливою особливістю агропромислового комплексу у багатьох країнах світу.

У Франції та скандинавських країнах 9 з 10 фермерів є членами сервісних кооперативів. Високий рівень участі фермерів у кооперативах спостерігається також у Нідерландах, Німеччині, Японії, США, Канаді та багатьох інших країнах. У Швеції, Данії, Фінляндії кооперативи складають до 85% продажу сільськогосподарської продукції та до 60% пропозиції виробничих потужностей. У Франції через кооперативи фермери переробляють і продають 67% зерна, 52% молока, 45% картоплі.

На наш погляд, сільськогосподарські сервісні кооперативи є чи не єдиним існуючим на сьогодні способом вирішення або спільного вирішення проблем, які сільськогосподарські виробники не можуть вирішити окремо. Тому існує об'єктивна необхідність створення кооперативів у сільській місцевості, фермерів та приватних селянських господарств для збирання, зберігання та продажу сільськогосподарської продукції, включаючи насіння картоплі. Основне завдання якого - активізувати процес формування конкурентного середовища шляхом сприяння функціонуванню альтернативних комерційних структур маркетингових каналів для просування продукції до споживачів, контрольованих сільськогосподарськими товаровиробниками.

У ході вивчення питання організації економічних відносин при обслуговуванні сільськогосподарських кооперативів виявлено необхідність уточнення визначення економічного механізму їх функціонування. Економічний механізм сільськогосподарського кооперативу слід визначати як систему його соціально-економічних відносин та відносин, положення, норми та норми, що встановлюють ці відносини, а також методи їх практичної реалізації відповідно до конкретних економічних та фінансових умов. Особливістю економічного механізму обслуговування кооперативів є те, що це неприбуткова організація, створена виключно для задоволення потреб своїх членів шляхом розподілу економічного результату, отриманого серед членів кооперативу і вимагає особливого підходу до оподаткування.

1.2. Основи механізму функціонування кооперативних форм господарювання

Крім теоретичного обґрунтування основоположники теорії кооперації і їх послідовники робили спроби практичної реалізації цих ідей, створювали організаційно-економічний механізм розвитку кооперації.

Саме слово «механізм» визначається як «система, що стійко визначає порядок якого-небудь виду діяльності, яка втілена в самій системі, в її цілісності» [32].

Кінцевою метою механізму є досягнення мети по ланцюжку «мета-дія-результат». Як будь-яка система, механізм складається з підсистем, що реалізують свої специфічні цілі (підцілі) системи. До останніх відносяться: механізми структуризації, функціональні, механізми пристосування і мінливості, творення і руйнування.

Наявність зовнішнього середовища системи (наприклад, щодо системи кооперації) вимагає доповнення механізмами взаємодії із зовнішнім середовищем (іншими суб'єктами господарювання). Це дозволяє говорити, що механізм конкретної системи ширше, ніж сама система. У зв'язку з цим можна сказати, що механізм сільськогосподарської кооперації значно ширше самої системи кооперації, є механізмом адаптації кооперативу, як підприємства, до зміни зовнішнього середовища.

Дослідження еволюції і змісту організаційно-економічного механізму безпосередньо сільськогосподарської кооперації дозволяють виявити комплекс формують його основних елементів як єдиної цільової системи, спрямоване на ефективне і сталий розвиток агропромислового комплексу, і об'єднати їх в групи за рівнями прояву (рис. 1.3).

В сільськогосподарську кооперацію до елементів зовнішнього середовища в його механізмі відносяться: загальноекономічний державне регулювання; регулювання: сільськогосподарського виробництва і збуту сільгосппродукції; попиту і пропозиції на продукцію галузі; землекористування; цін; митне регулювання. До елементів, що застосовуються на рівні окремого кооперативу (внутрішнє середовище) відносяться: форми організації виробництва; бізнес планування; маркетинг; господарський (комерційний) розрахунок, система між- і внутрішньогосподарських відносин; бюджетування; організація, мотивація, стимулювання праці; система внутрішньої і зовнішньої інформації.

В економічній літературі прийнято розглядати сутність поняття «механізм сільськогосподарської кооперації» з двох позицій.

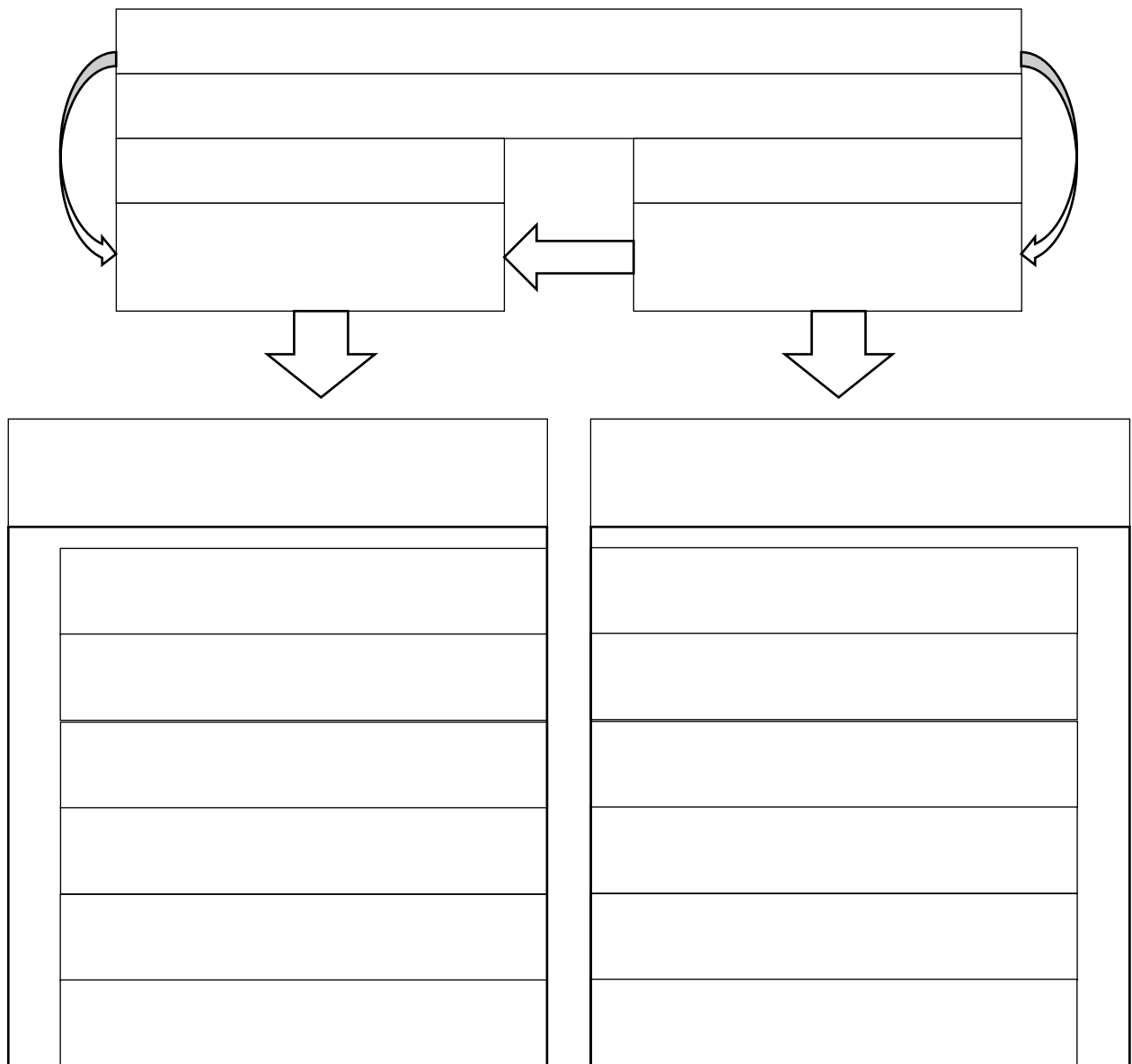


Рис. 1.3 – Структура організаційно-економічного механізму сільськогосподарської кооперації

У першому випадку - в узагальненому вигляді механізм сільськогосподарської кооперації є постійне, тісний контакт певних складових, що забезпечує ефективне функціонування системи кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів.

У другому випадку - в детальному варіанті, сутність поняття «механізм сільськогосподарської кооперації» розглядають як динамічну систему, яка містить ряд складових і елементів, ефективне функціонування і тісна взаємодія яких забезпечує задоволення різних потреб членів сільськогосподарських кооперативів, кооперативних організацій, об'єднань та інших суб'єктів господарювання. У якості складових виступають керуюча підсистема, підсистема постачання функціональна, цільова підсистеми. Як об'єкти (елементів системи) виступають підсистеми: правове забезпечення, інформаційне, фінансово-кредитні, інноваційне, економічне, організаційне, інвестиційне, екологічне, що і складає організаційно-економічний механізм розвитку кооперації.

Поняттю «організаційно-економічний механізм» в економічній літературі дано багато визначень. Так, наприклад, З.Г. Ненашева визначає його «... як комплекс взаємопов'язаних економічних і організаційно-правових методів, за допомогою яких держава як суб'єкт управління регулює власні інтереси з інтересами підприємства, як об'єкта управління, який, керуючись цими методами, планує, організовує і реалізує свою діяльність» [70].

Незважаючи на наявність в економічній літературі безлічі визначень організаційно-економічного механізму сільськогосподарської кооперації, все дослідники вважають, що він складається з двох складових: організаційної і економічної. Організаційна складова являє собою сукупність принципів, методів і форм узгодження колективних дій членів кооперативу, спрямованих на найбільш раціональне використання ресурсів і здійснення регулювання процесу відтворення. Науковою основою формування і налагодження організаційного механізму є пізнання і використання економічних законів. У якості складових організаційного механізму виступають структурні, організаційно-адміністративні та інформаційні механізми. В сукупності вони мають властивість комплексності впливу, оскільки, будучи організаційними за характером впливу вони носять одночасно риси економічного і мотиваційного механізмів і тому мають тісні

взаємозв'язки з останнім. Для сільськогосподарських кооперативів склад структурних механізмів може бути наступним: «механізм гнучкої перебудови цілепокладання (виділення пріоритетів), механізм посилення організаційного потенціалу за рахунок раціоналізації структури управління (структурної перебудови), механізм взаємодії і взаємопроникнення суб'єктів господарювання» [42 с.169].

Інша складова організаційно-економічного механізму сільськогосподарської кооперації - економічний механізм, який представляє собою сукупність інструментів, форм і методів управління, використовуваних для досягнення кінцевих цілей. В теорії управління економічний механізм визначається як сукупність дій, що управляють і зворотних зв'язків, включаючи передумови виникнення даних взаємозв'язків і оцінку їх результативності. Основними елементами економічного механізму як сукупності юридично регламентованих економічних методів і засобів, що встановлюються державою для регулювання економіки галузей і підприємств, є система фінансування, кредитування, податків, ліцензування експорту та імпорту, цільові інвестиції, а також елементи менеджменту окремої організації - система форм і методів планування, внутрішньогосподарських відносин, стимулювання праці та ін. Особливості сільськогосподарського виробництва впливають не тільки на формування організаційно-правових форм сільських товаровиробників, а й на економічний механізм. Сільськогосподарське виробництво має свої особливості, які впливають на формування і функціонування структур, пов'язаних зі збутом, переробкою, зберіганням і реалізацією сільськогосподарської продукції, обслуговуємо сільськогосподарського виробництва. Земля як головний засіб виробництва має найціннішим властивістю - родючістю. Потреба в його збереженні і підвищенні викликає необхідність взаємного співробітництва сільськогосподарських підприємств з підприємствами з виробництва добрив і засобів захисту рослин, меліоративними організаціями. Дія важко прогнозованих природних

факторів призводить до нестабільності отримання сільськогосподарської продукції. Кооперативні зв'язки пом'якшують їх негативний вплив.

Обмежені можливості концентрації капіталу на невеликій території обумовлюють необхідність добросусідських відносин на рівні регіонів, які можуть встановлюватися від окремих товаровиробників до обласного рівня в залежності від виду продукції, що виробляється і розміщення підприємств по агросервісу, переробки, зберігання і збуту сільськогосподарської продукції.

Високоєфективне виробництво можливо тільки на основі передових наукомістких технологій по всьому ланцюжку: виробництво сільськогосподарської продукції -> переробка -> транспортування -> зберігання -> збут. Використання передових наукомістких технологій можливо в умовах щодо великих підприємств. У зв'язку з цим раціональне використання виробничих ресурсів забезпечує вдосконалення організаційно-економічного механізму формування і розвитку міжгосподарської кооперації на районному та регіональному рівнях.

Дослідження показують, що саме поняття «кооперація» в економічній літературі використовується для характеристики трьох різних типів економічних відносин. По-перше, кооперація виробництва в масштабі всього народного господарства, що визначає взаємозалежності між елементами господарської структури. Вона охоплює всі галузеві та міжгалузеві взаємодії на всіх рівнях (по горизонталі і вертикалі); взаємозв'язок всіх регіонів і територій господарюючих суб'єктів, а також рух цих елементів в процесі господарської діяльності. По-друге, кооперація діяльності безпосередньо в процесі праці і виробництва. В цьому випадку форми кооперації мобільні і недовговічні, визначаються технічним рівнем розвитку виробництва, його галузевими особливостями, комплексом соціально-економічних умов, перш за все характером і формами організації праці. По-третє, під терміном «кооперація розуміються відносини, засновані на кооперативній формі власності, на економічному інтересі учасників, які використовують ресурси і

результати діяльності на свій розсуд. В цьому випадку кооперація створюється і розвивається як господарська організація» [35 с.174].

Теорія і практичний досвід розвитку кооперації свідчать, що кооперативна діяльність відрізняється від інших форм виробництва по ряду ознак, основними з яких, виступають наступні:

по-перше, кооперативи, які створюються за ініціативою самих товаровиробників і управляються ними, характеризуються наявністю кооперативної власності;

по-друге, в кооперативах існують обмеження на розміри індивідуального землеволодіння;

по-третє, фінансова діяльність кооперативів здійснюється виходячи з обмеженого зростання відсотка на вкладений капітал.

Сільськогосподарська кооперація має свої особливості. Загальна суттєва особливість, якої полягає в тому, що історично вона переважно розвивалася саме в «невиробничих» формах, тобто включала в себе сфери обслуговування індивідуальних сільських товаровиробників. В історичному плані першими сільськогосподарськими кооперативами практично у всіх країнах були кредитні кооперативи, початок створення яких було покладено «батьком» кредитної кооперації Ф.Райффайzenом.

Поступово склалася складна система сільськогосподарської кооперації, що охоплює багато сторін кооперативного співробітництва селянських (фермерських) господарств.

Сучасні дослідники по-різному оцінюють особливості сільськогосподарських кооперативів. Так, на думку В.А. Богданівської, «характерною рисою сучасних сільськогосподарських кооперативів є притаманна їм широка мотиваційна сфера трудової діяльності, в основі якої лежать особливості соціально-економічного та правового статусу їх членів. Останні поєднують в собі кілька ролей і функцій. Їм належать засоби виробництва і готову продукцію, і вони беруть участь в управлінні і є безпосередніми виконавцями прийнятих ними рішень»[22].

Найбільш повно, на наш погляд, соціально-економічну сутність сільськогосподарської кооперації визначив А.А. Ніконов: «кооперація не партія, що не профспілка, що не революційна організація. В основі кооперації - еволюційна тактика і ідеологія, це неруйнівного, а творча сила. Сфера її діяльності - економіка. Вона об'єднує людей праці, фізичного і розумового, включаючи і сільськогосподарську практику. Кооперативний рух - рух соціальний, захисний»[46].

Кооперація вирішує важливі соціальні завдання, які спрямовані на ліквідацію соціальної ізоляції партнерів (об'єднує, насамперед, людей праці, а не капітали), забезпечення з'єднання в одній особі власника, трудівника і керуючого, демократичності внутрішньої організації і прийняття рішень більшістю голосів загальними зборами за принципом «один член - один голос». Кооперація забезпечує соціальний захист (виділяти членам кооперативу кредити і посібники), формує нові робочі місця, створює соціальну інфраструктуру (житлові приміщення, дитячі дошкільні установи та інші об'єкти соціального призначення). При цьому кооперація обумовлює мотивацію членів кооперативу і створює передумови для підвищення економічної ефективності. У зв'язку з цим необхідно відзначити, що наприклад, Глебов А.А. вважає, що «ефективність кооперації повинна мати кілька критеріїв оцінки. Оскільки суб'єктами кооперації є громадяни, які володіють власністю і об'єднуються з метою задоволення своїх матеріальних і соціальних потреб, то кооперація, виконуючи економічну функцію, паралельно вирішує соціальні завдання. В силу цього іншим важливим критерієм оцінки кооперації служить соціальна ефективність, тобто здатність кооперації задовольняти насущні соціальні потреби своїх членів» [39].

Необхідно відзначити, що як серед деяких вчених, так і практиків зберігається одностороннє розуміння соціально-економічних функцій кооперації, які нібито не спрямовані на отримання прибутку. Однак, як показують дослідження, зв'язок розподільних відносин з пайовим внеском (за умови, що виплата дивідендів залежить від прибутку) створює дійсно

економічні стимули до більш рентабельною, тобто високоефективної діяльності. Орієнтація на прибуток для кооперативів як суб'єктів ринку становить основу здорової конкуренції і виявлення конкурентоспроможності підприємницьких ринкових структур, включаючи кооперативні. Теза про наявність безприбуткової, розпливчастою мети кооперації в «обслуговуванні» своїх членів, другорядності цільової установки діяльності кооперативу на максимізацію прибутку багато в чому забезпечили консервативність принципів, проголошених в свій час Міжнародним кооперативним альянсом.

З цього приводу А.П. Макаренко, відзначав, що «є чимало кооперативів, які використовують спільні ресурси тільки для розширення послуг своїх членів. Але і в цьому випадку більшість господарських підприємств повинно функціонувати прибутково». Тому розглядати кооперативний рух як господарську діяльність має на меті отримання прибутку не є достатньо повною [56].

Кооператив це підприємство, яке працює на принципах жорсткого госпрозрахунку, інша справа, що доходами кооперативу розпоряджаються його засновники. Орієнтація на прибуток для кооперативів як суб'єктів ринку становить основу здорової конкуренції і виявлення конкурентоспроможності підприємницьких ринкових структур, включаючи кооперативні.

Таким чином, організаційно-економічний механізм сільськогосподарської кооперації є постійно розвивається, відкритою і складною системою. Як система цей механізм складається з реалізуються на різних рівнях органічно взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів, які формуються під дією ринкових законів і державної політики, спрямованих на ефективне використання всіх ресурсів в процесі кооперованою діяльності, покликана забезпечити сталий розвиток сільського господарства.

При цьому важливим є те, щоб самі учасники кооперації висловлювали бажання до добровільного співробітництва, а роль держави і уряду повинна

полягати у всебічному сприянні розвитку кооперації шляхом створення відповідних умов всебічного їх заохочення.

1.3. Ефективність функціонування кооперації, критерії та показники оцінки її ефективності

В Україні сільськогосподарські товаровиробники здійснюють виробничу діяльність на умовах самоокупності та самофінансування при повної господарської самостійності. Тому їх головним завданням і найважливішим фактором розвитку виступає вирішення проблеми ефективного функціонування. З цією метою вони об'єднуються в різні кооперативи.

При аналізі сільськогосподарської кооперації важливо враховувати специфіку загального процесу кооперативного руху і своєрідність колективних форм господарювання.

Загальна суттєва особливість сільськогосподарської кооперації полягає в тому, що історично вона переважно розвивалася саме в «невиробничих» формах, тобто включала в себе сфери обслуговування індивідуальних сільських товаровиробників. Але поступово склалася складна система сільськогосподарської кооперації, що охоплює багато сторін кооперативного співробітництва фермерських господарств.

Економічна ефективність кооперації - це результат організаційно-планових заходів підвищення технічного рівня виробництва. Ефективність цих заходів виявляється, по-перше, в зниженні собівартості внаслідок зростання продуктивності праці і по-друге, зменшення умовно-постійних витрат, що припадають на одиницю продукції. Обидва ці напрямки збільшення ефективності виробництва діють одночасно. Діяльність кооперативного підприємства, як господарюючого суб'єкта ринку, повинна

бути, перш за все, економічно ефективною. Звідси, функцію сільськогосподарського кооперативу по здійсненню підприємницької діяльності характеризує економічна ефективність, як важливий критерій загальної економічної ефективності кооперації. Узагальнюючим показником економічної ефективності сільськогосподарських кооперативів, як і будь-яких господарюючих суб'єктів, є прибуток: прибуток від реалізації продукції, як результат основної діяльності та різниця між виручкою і собівартістю реалізованої продукції; балансовий прибуток, що характеризує результати виробничо-господарської діяльності підприємства. Балансовий прибуток є результат реалізації продукції та позареалізаційних операцій; чистий прибуток, як остаточний підсумок результатів господарської діяльності, визначається зменшенням валового прибутку на величину загальних витрат по управлінню підприємством, податків, збитків. Для оцінки ступеня ефективності необхідно розраховувати рівень рентабельності виробництва за формулою:

$$P = \Pi / C_{\text{п}} * 100,$$

де: P - рентабельність, %; Π - отриманий прибуток, тис.грн; $C_{\text{п}}$ - сукупні витрати, тис.грн.

Крім цього необхідно розраховувати показники рентабельності окремих видів діяльності кооперативів.

В умовах України для виробничих кооперативів важливо розраховувати технологічну ефективність. Наприклад, в рослинництві - врожайність вирощуваних сільськогосподарських культур, тваринництві - продуктивність сільськогосподарських тварин і птиці. Збільшення обсягів виробництва кооперативу за рахунок зростання цих показників свідчить про економічну ефективність виробничої діяльності.

Іншим найважливішим показником виступає показник управлінської ефективності. Важливість розрахунку даного показника пов'язана з тим, що в кооперативі управлінські функції здійснюють як члени-пайовики, що дозволяє їм зберігати свої господарські інтереси, так і наймані менеджери.

Тому ефективність управління обмежена управлінськими знаннями та здібностями керуючих, з чого випливає необхідність раціонального, обґрунтованого розподілу управлінських функцій. Так, вирішення стратегічних завдань доцільно зосередити на рівні загальних зборів пайовиків. Тактичні завдання, в залежності від їх складності та необхідних ресурсів, повинні вирішуватися на більш низькому рівні - в апараті управління кооперативом, у внутрішньогосподарських підрозділах, де потрібна оперативність у прийнятті заходів, їх коригування, більш висока точність виконання завдань.

Кооператив, як громадська організація здатний вирішувати соціальні проблеми сільських жителів. Він виконує такі важливі соціальні функції, як:

- забезпечує ліквідацію соціальної ізоляції його учасників (об'єднання людей, а не капіталів);
- пускає в хід принцип «один за всіх і всі за одного» (солідарна відповідальність, допомога один одному через взаємну вигоду);
- сприяє самовираженню особистості через формування активної життєвої позиції, ціннісних орієнтирів;
- забезпечує відкритість спільноти за допомогою дії принципів відкритого членства, політичної, релігійної, расової нейтральності;
- забезпечує соціальний захист, кращі умови життя і праці, формування нових робочих місць за рахунок підвищення найманого персоналу.

Значимість кооперативів у вирішенні соціальних проблем вимагає оцінки соціальної ефективності.

Іншим важливим інтегральним показником, що характеризує роль і місце сільськогосподарських кооперативів в області, є показник народногосподарської ефективності. Цей показник дозволяє оцінити рівень максимально можливого забезпечення потреби людей продовольством, виробленим при оптимальних питомих витратах виробництва, а також

визначити екологічну безпеку сільськогосподарських продуктів харчування, збереження родючості ґрунту та відтворення довкілля.

Ефективність, як інтегральна оцінка визначає соціально-економічну нішу тієї чи іншої організаційно-господарської системи. Цей підхід можна використовувати і щодо кооперації. Для оцінки ролі і місця сільськогосподарських кооперативів в збільшенні валової продукції сільського господарства області необхідно визначати рівень кооперування сільськогосподарських товаровиробників, який може бути оцінений наступними показниками:

- питомою вагою в собівартості продукції, що випускається підприємством продукції комплектуючих виробів і напівфабрикатів, одержуваних з кооперування;
- питомою вагою напівфабрикатів, що виготовляються підприємством на сторону, в загальному їх випуску і в випуску всієї продукції;
- кількістю підприємств, що кооперуються даним підприємством.

Крім пропонованих показників можуть бути використані і інші, якісь із запропонованих показників можуть і не застосовуватися. На думку В.А.Богдановського, «характерною рисою сучасних сільськогосподарських кооперативів є притаманна їм вельми широка мотиваційна сфера трудової діяльності, в основі якої лежать особливості соціально-економічного та правового статусу їх членів» [3].

Останні поєднують в собі кілька ролей і функцій. Їм належать засоби виробництва і готову продукцію, а також вони беруть участь в управлінні і є безпосередніми виконавцями прийнятих ними рішень.

Діяльність підприємств будь-якої форми власності і господарювання, що діють в ринкових умовах, передбачає отримання прибутку. Звідси економічна ефективність - важливий критерій розвитку кооперації. На думку, д.е.н. Глібова А.А. «ефективність кооперації повинна мати кілька критеріїв оцінки» [19].

Оскільки суб'єктами кооперації є громадяни, які володіють власністю і об'єднуються з метою задоволення своїх матеріальних і соціальних потреб, то кооперація, виконуючи економічну функцію, паралельно вирішує соціальні завдання. В силу цього іншим важливим критерієм оцінки кооперації служить соціальна ефективність, тобто здатність кооперації задовольняти насущні соціальні потреби своїх членів (Додаток А).

Сільськогосподарські кооперативи організовувалися з ініціативи держави, в основному - керівниками, при обмеженій участю фахівців і працівників реформованих підприємств. Сільськогосподарська кооперативна політика в умовах аграрної реформи повинна містити цільові установки держави, які відповідають природі кооперації і тим самим спрямовані на її відродження, розкріпачення, роздержавлення. До принципових питань, що відображає нові конкретні напрямки політики держави в галузі сільськогосподарської кооперації відносяться:

1) визнання на ділі демократичного характеру внутрішнього самоврядування кооперативів, заснованого на рівноправності членів (один член - один голос), виборності та підзвітності управлінських органів перед членами, відповідного побудови організаційно-господарської системи;

2) визнання правового статусу члена кооперативу як власника земельного наділу і майнового паю при добровільному внесення цього паю в кооператив і безперешкодному отриманні його при виході з кооперативу; участь членів кооперативу в пайовому капіталі, розподілі прибутку пропорційно до участі кожного пайовика в спільному виконанні окремих функцій або виробничих процесів;

3) проведення господарських операцій сільськогосподарського кооперативу переважно його членами і обмеження цих операцій з не членами кооперативу.

Організація спільної діяльності на добровільному членстві, що не задовольняє цим умовам, не розглядається як сільськогосподарський кооператив. Сільськогосподарські підприємства можуть вважатися

перетвореними в виробничі кооперативи, якщо в ході їх реорганізації повністю враховані ці умови.

Безприбутковий характер діяльності обслуговувального сільськогосподарського кооперативу, що визначений Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію", ґрунтується на наданні послуг своїм членам за собівартістю. Однак здійснювати обслуговування за собівартістю - означає розподіляти прибуток серед членів-клієнтів кооперативу пропорційно до обсягу роботи, яку вони виконали через кооператив. У такому випадку кооператив, діючи як безприбутковий, тобто не отримуючи жодних прибутків, не зможе відтворювати свої засоби та модернізувати їх, буде мати високі збитки, слабо орієнтуватись на ринку, не зможе серйозно конкурувати з іншими підприємствами і організаціями, просто існувати. Вступаючи у певні економічні відносини з іншими суб'єктами господарської діяльності, обслуговуючий кооператив повинен надавати їм послуги за ринковими цінами, які б приносили дохід [60].

Кооперативи мають на меті навчати своїх членів, чиновників, службовців і всю громадськість принципам їх діяльності. Вони повинні активно співпрацювати всіма можливими практичними способами з іншими кооперативними організаціями на місцевому, національному, регіональному і міжнародному рівнях. Саме завдяки своїм цінностям і принципам кооперативи є не звичайною підприємницькою структурою, а осередком особливої форми суспільного руху.

Висновки до першого розділу:

1. Кооперативний рух в українській сільській місцевості тільки починає розвиватися, але вже є багато чинників, які сприяють цьому. До них відносяться: розбіжність у цінах на промислову та сільськогосподарську продукцію; засилля агробізнесу у всіляких посередницьких структурах, які,

дбаючи про власні прибутки, взагалі не враховують інтересів сільськогосподарських виробників; високі процентні ставки як для сезонних, так і для довгострокових цілей.

2. Дослідження еволюції і змісту організаційно-економічного механізму безпосередньо сільськогосподарської кооперації дозволяють виявити комплекс формують його основних елементів як єдиної цільової системи, спрямоване на ефективне і сталий розвиток агропромислового комплексу, і об'єднати їх в групи за рівнями прояву.

3. В сільськогосподарській кооперації до елементів зовнішнього середовища в його механізмі відносяться: загальноекономічний державне регулювання; регулювання: сільськогосподарського виробництва і збуту сільгосппродукції; попиту і пропозиції на продукцію галузі; землекористування; цін; митне регулювання. До елементів, що застосовуються на рівні окремого кооперативу (внутрішнє середовище) відносяться: форми організації виробництва; бізнес планування; маркетинг; господарський (комерційний) розрахунок, система між- і внутрішньогосподарських відносин; бюджетування; організація, мотивація, стимулювання праці; система внутрішньої і зовнішньої інформації..

4. Організаційно-економічний механізм сільськогосподарської кооперації складається з двох складових: організаційної і економічної. Організаційна складова являє собою сукупність принципів, методів і форм узгодження колективних дій членів кооперативу, спрямованих на найбільш раціональне використання ресурсів і здійснення регулювання процесу відтворення. Науковою основою формування і налагодження організаційного механізму є пізнання і використання економічних законів. У якості складових організаційного механізму виступають структурні, організаційно-адміністративні та інформаційні механізми. В сукупності вони мають властивість комплексності впливу, оскільки, будучи організаційними за характером впливу вони носять одночасно риси економічного і мотиваційного механізмів і тому мають тісні взаємозв'язки з останнім.

5. Важливим критерієм оцінки кооперації служить соціальна ефективність, тобто здатність кооперації задовольняти насущні соціальні потреби своїх членів. Необхідно відзначити, що як серед деяких вчених, так і практиків зберігається одностороннє розуміння соціально-економічних функцій кооперації, які нібито не спрямовані на отримання прибутку. Однак, як показують дослідження, зв'язок розподільних відносин з пайовим внеском (за умови, що виплата дивідендів залежить від прибутку) створює дійсно економічні стимули до більш рентабельною, тобто високоефективної діяльності. Орієнтація на прибуток для кооперативів як суб'єктів ринку становить основу здорової конкуренції і виявлення конкурентоспроможності підприємницьких ринкових структур, включаючи кооперативні.

РОЗДІЛ 2. СТАН ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА «ЯРОСЛАВА» ПОКРОВСЬКОГО РАЙОНУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Покровський район – район в Дніпропетровській області України. Районний центр – смт. Покровка Населення становить 83,3 тис.чол. Покровський район розташований у центральній частині Дніпропетровської області. Площа району –144 тис. га.

Фермерське господарство «Ярослава» розташоване в Покровському районі. Воно створене в 2011 році. Господарство знаходиться на відстані 15 км від обласного центру м. Дніпро. Наявність автотранспортного господарства, доріг з твердим покриттям по всіх виробничих підрозділах забезпечує своєчасне постачання сировини і відправку готової продукції для зберігання на власному складському приміщенні, а також реалізацію сільськогосподарської продукції споживачам.

По своєму географічному розміщенню господарство відноситься до північної частини Степу України. Клімат помірно-континентальний. Літо жарке і сухе з частими зливами, сильними південно-східними і східними вітрами, які спричинюють посухи; зима м'яка, малосніжна, часто бувають відлиги і ожеледі. Пересічна температура січня: від – 4,5°C на південний захід до – 6,5°C на південний схід, липня: відповідно + 22,5°C та + 21,5°C. Тривалість безморозного періоду від 187 днів на півночі, до 228 днів на півдні. Період з температурою понад + 10°C становить 178 днів. Опадів 450-490 мм на півночі і 400-430 мм на півдні, переважна більшість їх випадає в теплий період року. Постійний сніговий покрив (10-15 см) утворюється щороку (за винятком крайньої південної частини правобережжя), встановлюється у грудні, сходить на початку березня. Серед несприятливих

кліматичних явищ – відлиги, морози з вітрами, суховії і пилові бурі. Покровський район лежить у межах посушливої агрокліматичної зони [51].

Згідно з чинним законодавством ФГ «Ярослава» є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства.

Діяльність фермерського господарства «Ярослава», як вид підприємництва здійснюється за такими принципами:

- вільний вибір діяльності;
- залучення на добровільних засадах до здійснення фермерської діяльності майна та коштів юридичних осіб та громадян, у тому числі на умовах оренди;
- повна самостійність у формуванні програми діяльності, виборі постачальників ресурсів і споживачів вироблюваної продукції, встановлення цін відповідно до чинного законодавства;
- вільне наймання працівників;
- залучення матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством;
- вільне розпорядження прибутком (доходом), що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення фермерським господарством зовнішньоекономічної діяльності, використання ним належної йому частки валютної виручки на свій розсуд;
- майнова та інша відповідальність за результати господарської діяльності [8].

Метою діяльності ФГ «Ярослава» є здійснення господарської діяльності з метою отримання прибутку. Основним видом діяльності господарства є вирощування зернових та технічних культур.

Здійснюючи виробничо-господарську діяльність фермерське господарство користується в повному обсязі правами юридичної особи згідно з чинним законодавством України. Також веде облік результатів діяльності, оперативний, бухгалтерський та статистичний облік.

Земля – основний і незамінний ресурс сільськогосподарського виробництва, найважливіша складова частина ресурсного потенціалу, який крім землі включає трудові ресурси, основні і оборотні засоби. Вся земля складає єдиний державний земельний фонд. В складі земельного фонду розрізняють загальну земельну площу сільськогосподарських угідь.

Земельний фонд різноманітний не тільки по структурі земельних угідь, але й по якості і за місцезнаходженням земельних ділянок, що в значній мірі визначає природно-економічні передумови для спеціалізації сільськогосподарських підприємств та більш ефективного використання земельних ресурсів. Раціональне використання земельних ресурсів має велике значення для розвитку сільськогосподарського виробництва. Перед сільськогосподарським підприємствам стоїть завдання найбільш повного використання кожного гектара земельних угідь.

ФГ «Ярослава» має в своєму складі власні та орендовані земельні угіддя, які розташовані на території села. Загальна земельна площа господарства представлена землями сільськогосподарського призначення, які повністю відведені під рілля. В структурі сільськогосподарських угідь відхилень у порівнянні звітнього року з минулими роками не було.

Розглянемо динаміку і структуру земельних угідь ФГ «Ярослава», яка наведена в таблиці 2.1. Можемо відмітити збільшення площі сільськогосподарських угідь за останні 5 років на 37,5 га. Це зумовлено тим, що майже вся орна земля на підприємстві орендована, а отже не є сталим показником. Незначні відхилення зумовлені вилученням чи залученням окремих земельних паїв.

Реалізація є завершальною стадією кругообігу засобів сільськогосподарських підприємств. У процесі реалізації підприємствам

відшкодовуються засоби в грошовій формі, витрачені на виробництво і реалізацію продукції, тобто підприємства одержують прибутки.

Таблиця 2.1

Динаміка і структура земельних угідь ФГ «Ярослава»

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2019 +,- до 2015
Загальна земельна площа – всього	493,1	536,8	537,3	537,3	530,6	+37,5
с/г угіддя	493,1	536,8	537,3	537,3	530,6	+37,5
в т.ч. рілля	493,1	536,8	537,3	537,3	530,6	+37,5
Із загальної площі взято в оренду	472,8	516,5	517,1	517,1	510,3	+37,5

Загальна сума виручки залежить від обсягу, якості й асортименту реалізованої продукції, а також від рівня реалізаційних цін. Отримана в господарствах виручка є джерелом покриття витрат на виробництво і реалізацію продукції, внесків платежів у різні ланки фінансово-кредитної системи.

Господарство займається тільки вирощування сільськогосподарських культур, галузь тваринництва в господарстві нерозвинена, тому що тваринництво є досить трудомісткою та затратною галуззю.

В господарстві за 2015-2019 рр. загальний обсяг товарної продукції збільшився на 81,0%, це відбулося за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції рослинництва, а саме озимої пшениці, кукурудзи на зерно та соняшника. Найбільшу питому вагу у структурі товарної продукції в 2019 р. займають зернові і зернобобові – 61,7% і соняшник – 37%. Отже, напрямок спеціалізації в господарстві – олійно-зерновий.

Важливе значення для аналізу рівня господарювання підприємства є визначення виробничого напрямку діяльності, тобто спеціалізації. Під спеціалізацією підприємства розуміють зосередження значення його діяльності на виробництві певного виду продукції. Товарна продукція

являється одним із самих важливих показників для визначення спеціалізації підприємства.

Для визначення рівня спеціалізації розраховують коефіцієнт спеціалізації:

$$K_{cn} = \frac{100}{\sum_{i=1}^n P_i (2^*i - 1)}, \text{ де} \quad (2.1)$$

- P_i – частка i -її продукції (галузі) в сумі виручки від реалізації продукції;
- i – порядковий номер продукції (галузі) у ранжированому ряду з його часткою у виручці від реалізації товарної продукції.

Розрахуємо коефіцієнт спеціалізації по господарству: $K_{сп}=0,29$.

Отже, ФГ «Ярослава» має середній рівень спеціалізації.

Таблиця 2.2

Трудові ресурси та ефективність їх використання в ФГ «Ярослава»

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2019 в % до 2015
Середньорічна чисельність працівників, всього	13	10	12	13	14	107,7
Вартість валової продукції в постійних цінах, всього, тис. грн.	1725	1706	2078,9	2052,1	1985,1	115,1
Відпрацьовано людино-днів, всього	3146	2410	2880	3146	3430	109,0
Прямі затрати праці, всього, тис. люд-год.	21,7	16,9	20,2	22,0	24,0	110,6
Відпрацьовано одним працівником, всього люд.-днів	242	241	240	242	245	101,2
– люд.-год.	1669	1687	1680	1694	1715	102,7
Вироблено валової продукції в розрахунку на одного середньорічного працівника, тис. грн.	132,7	170,6	173,2	157,9	141,8	106,9
Вироблено валової продукції в розрахунку на одну людино-годину, грн.	79,5	101,1	103,1	93,2	82,7	104,0
Трудозабезпеченість в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, осіб	2,3	2	2	2,2	2,4	104,3

Ефективність сільськогосподарського виробництва залежить в найбільшій мірі від наявності, складу, рівня кваліфікації і ефективності використання трудових ресурсів. Рівень ефективного та раціонального використання трудових ресурсів на підприємстві розглянемо в табл. 2.2.

Аналізуючи дані табл. 2.2, видно, що за останні роки в господарстві чисельність працівників зайнятих в сільськогосподарському виробництві збільшилась на одну особу, або на 7,7%, за рахунок цього прями затрати праці збільшились. При цьому річна та погодинна продуктивність праці підвищилась на 6,9% та 4,0%. Це відбулося за рахунок збільшення обсягів валової продукції в постійних цінах на 15,1%. Кількість працівників в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь збільшилась – на 4,3%.

Обсяг виробництва валової продукції залежить від рівня технічної забезпеченості господарства та інтенсивного використання обладнання, забезпеченості підприємства якісною сировиною, наявності на підприємстві кваліфікованих кадрів та рівня організації праці. Проаналізуємо в динаміці як змінювалась валова продукція в постійних цінах в господарстві та визначимо основні тенденції її зміни (рис. 2.1).

В результаті проведення аналітичного вирівнювання можна зробити такий висновок: вартість валової продукції в постійних цінах в році, який передує початку досліджень становила 135,5 тис. грн. (параметр рівняння прямолінійного тренду $a_0 = 135,5$) з щорічним зростанням в середньому на 32,6 тис. грн. (параметр рівняння прямолінійного тренду $a_1 = 32,6$). Параметри рівняння параболічного тренду свідчать про те, в середньому за рік вартість валової продукції в постійних цінах підвищуються на 171,7 тис. грн., з щорічним темпом уповільнення – 39,4 тис. грн.

Матеріально-технічна база – це сукупність засобів і предметів праці, які використовуються в сільськогосподарському виробництві. Вона створює відповідні матеріальні умови виробництва сільськогосподарської продукції.



Рис. 2.1. Аналітичне вирівнювання валової продукції в постійних цінах в ФГ «Ярослава»

Частину матеріально-технічної бази складають матеріальні ресурси. Серед них важливу частину займають основні виробничі фонди. Розглянемо рівень забезпеченості і ефективність використання основних засобів в ФГ «Ярослава» (табл. 2.3).

З даних табл. 2.3 видно, що за 2015-2019 рр. середньорічна вартість основних виробничих засобів в господарстві зросла майже в 2,4 рази, в результаті фондозабезпеченість в господарстві підвищилась в 2,2 рази. Це відбулося за рахунок того, що в 2019 році господарством було побудовано зерносклад та куплений комбайн. За рахунок збільшення середньорічної чисельності працівників, фондоозброєність підвищилась – в 2,2 рази. Зменшення фондовіддачі – на 51,6% та збільшення фондоємності – на

106,5% відбулося за рахунок перевищення темпів зростання вартості основних фондів над вартістю валової продукції в постійних цінах.

Таблиця 2.3

Рівень забезпеченості та ефективність використання основних виробничих фондів ФГ «Ярослава»

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2018 в % до 2014
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	565	580,7	618,2	636,3	1342,4	237,6
Фондозабезпеченість на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	114,6	108,2	115,1	118,4	253,0	220,8
Фондоозброєність на одного середньорічного працівника, тис. грн.	43,5	58,1	51,5	48,9	95,9	220,6
Фондовіддача, грн.	3,05	2,94	3,36	3,23	1,48	48,4
Фондоємність, грн.	0,33	0,34	0,30	0,31	0,68	206,5

Для оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва використовують натуральні і вартісні показники. Натуральні самі по собі ще не вказують на рівень економічної ефективності виробництва, але є вихідними для її вимірювання. Найважливішим вартісними результативними показниками сільськогосподарського виробництва є обсяг валової й товарної продукції підприємства, на основі яких розраховується валовий і чистий дохід та прибуток.

Розглянемо основні економічні показники діяльності господарства (табл. 2.4). Протягом періоду 2015-2019 рр. вартість валової продукції підприємства збільшилась на 3,8 %, що склало 70,1 тис. грн. Зазначена зміна при одночасному скороченні працюючих (на 7,2%) зумовила зростання річної і годинної продуктивності праці (на 11,8% і 12,0%). В результаті збільшення вартості товарної продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських

угідь – на 97,5% прибуток збільшився майже в 2,3 рази. Позитивним моментом виступає той факт, що збільшення виручки відбувалося вищими темпами порівняно зі зростанням собівартості реалізованої продукції, наслідком чого мало місце збільшення рівня рентабельності на 4,8 в.п.

Таблиця 2.4

Основні економічні показники виробничо-господарської діяльності
фермерського господарства «Ярослава»

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2019 в % до 2015
Припадає на 100 га с.-г. угідь: – основних фондів, тис. грн.	114,6	108,2	115,1	118,4	253,0	220,8
– прямих затрат праці, тис. люд.-год.	638,0	449,0	536,0	585,5	646,4	101,3
Вироблено валової продукції в постійних цінах, в розрахунку на: – 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	349,8	317,8	386,9	381,9	374,1	106,9
– 1 грн. основних виробничих фондів, грн.	3,05	2,94	3,36	3,23	1,48	48,4
– одного середньорічного робітника, тис. грн.	132,7	170,6	173,2	157,9	141,8	106,9
– одну люд.-год., грн.	79,5	101,1	103,1	93,2	82,7	104,0
Отримано на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.: – товарної продукції	148,3	145,8	212,3	320,2	292,9	197,5
– прибутку	23,7	7,7	42,1	37,5	53,7	226,6
Рівень рентабельності, %	17,5	5,6	24,7	13,3	22,3	+4,8 в.п.

Таким чином, результати економічного аналізу показників діяльності ФГ «Ярослава» вказують на досить інтенсивний розвиток сільськогосподарського виробництва. Про це в першу чергу свідчать

збільшення вартості виробничих фондів, позитивна динаміка показників економічної ефективності діяльності (валової продукції, рівня рентабельності). Як і більшість сільськогосподарських підприємств, ФГ «Ярослава» обрало переважно рослинницький напрям спеціалізації через відносно швидку віддачу коштів порівняно з галуззю тваринництва.

Структура підприємства – це склад і співвідношення його внутрішніх ланок: цехів, відділів, що складають єдиний господарський об'єкт. Структура підприємства визначається наступними основними факторами: розміром підприємства; галуззю виробництва; рівнем технології і спеціалізації підприємства.

2.2. Характеристика організації роботи служби економічної безпеки підприємства та оцінка її складу за окремими складовими

Важливим значенням сьогодення є економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності, а в сільському господарстві напевне найактуальнішою.

Економічна безпека фермерського господарства— це певний стан ресурсів (як оборотних так і необоротних) підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) діяльності господарства.

Необхідність постійного забезпечення економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки господарства залежить від того, наскільки ефективно її керівництво та працівники будуть спроможні

уникнути можливих загроз ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього внутрішнього середовища [61].

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути:

1) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств (організацій)-(конкурентів);

2) збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер.

Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників.

Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (насамперед керівників і функціональних менеджерів) [87].

Основним завданням економічної безпеки підприємства є гарантія його стабільного та максимально ефективного функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. До основних позицій економічної безпеки належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДкР;

- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- надійне забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, а також комерційних інтересів.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми забезпечення економічної безпеки. Типову структуру функціональних складових економічної безпеки з коротким описом їхньої сутності показано на рис. 2.1.

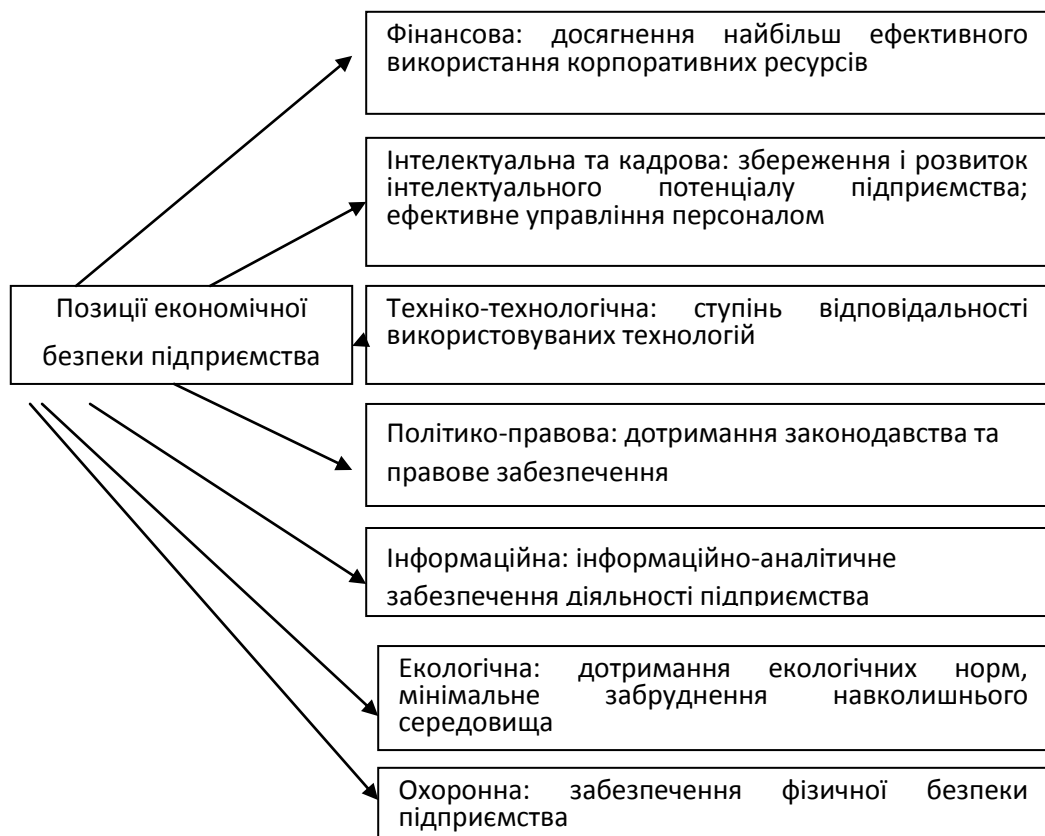


Рис. 2.2. Основні позиції економічної безпеки підприємства

Алгоритм проведення функціонального аналізу заходів щодо забезпечення необхідного рівня економічної безпеки підприємства (ЕБП):

1. Визначення структури негативних впливів за функціональними складовими ЕБП, розподіл об'єктивних та суб'єктивних негативних впливів.
2. Фіксація здійснених превентивних заходів з попередження негативних впливів за всіма складовими ЕБП.
3. Оцінка ефективності вжитих заходів з точки зору нейтралізації негативних впливів за кожною складовою ЕБП.
4. Визначення причин недостатньої ефективності заходів, здійснених для подолання вже наявних та можливих негативних впливів на ЕБП.
5. Виявлення неусунених та очікуваних впливів на рівень ЕБПі тих, що можуть з'явитися в майбутньому.
6. Опрацювання рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів на ЕБП та запобігання можливим таким впливам.
7. Оцінка вартості кожного з пропонованих заходів щодо усунення негативних впливів на рівень ЕБП та визначення відповідальних за їх реалізацію.

Загальна схема процесу забезпечення економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно та одночасно:

- 1) формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);
- 2) загальностратегічне прогнозування і планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);
- 4) загальнотактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

б) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства (організації);

7) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;

8) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Тільки за здійснення в необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки.

Служба (відділ) фінансово-економічної безпеки підприємства - це спеціальний підрозділ, що входить до складу організаційної структури, діяльність якого спрямована на формування належного рівня фінансово-економічної безпеки та нейтралізацію основних загроз, що можуть очікувати на бізнес в процесі здійснення його виробничо-господарської діяльності.

До складу такого відділу зазвичай входять економіст, юрист, ризик-менеджер, технолог, маркетолог, програміст та інші фахівці за специфікою функціонування бізнесу (рис. 2.2).

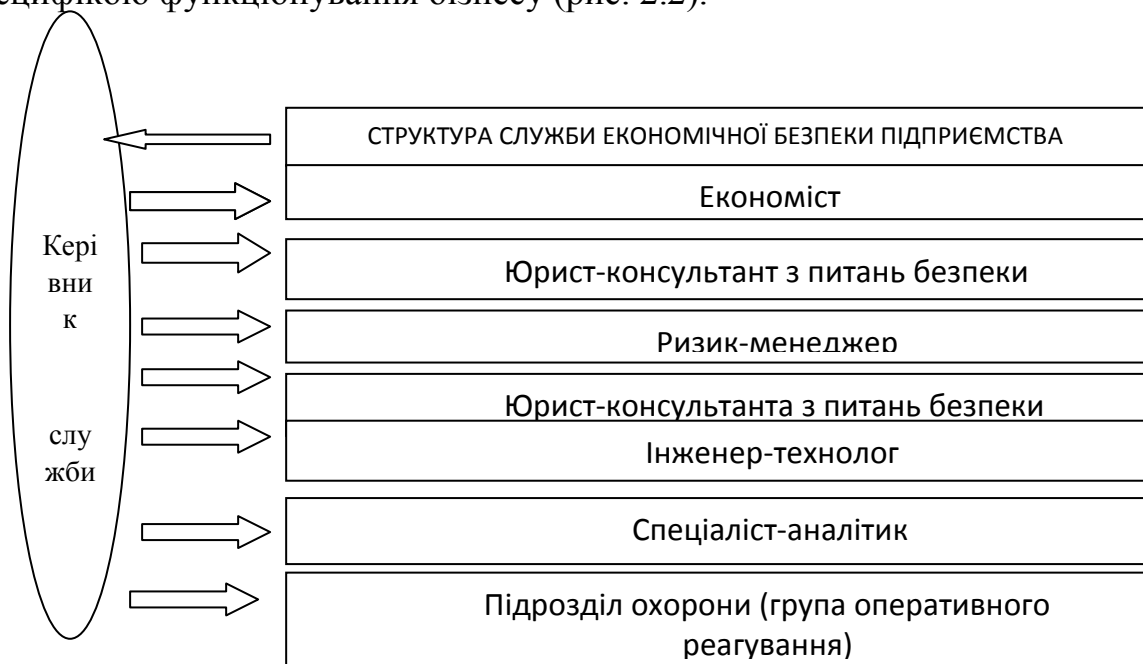


Рис. 2.3. Структура служби економічної безпеки підприємств

На жаль, у вітчизняній практиці створення таких служб не є поширеним явищем, що є однією з ключових проблем управління фінансово-економічною безпекою та зумовлює її низький рівень.

Служба економічної безпеки підприємства повинна працювати у двох режимах – звичайному і надзвичайному. При звичайному режимі, що відповідає суті превентивно-профілактичної функції, коли не виникає суттєвих загроз для фінансово-економічної безпеки бізнесу, йде профілактична робота з їхнього попередження, а діяльність усіх структурних підрозділів служби та підприємства в цілому відбувається у повсякденному ритмі.

2.3. Оцінка управління реалізацією продукції підприємства

Основною складовою економічного успіху функціонування будь-якого підприємства є належне управління формуванням цільових ринків реалізації продукції підприємства, що передбачає ефективний розподіл виробленої продукції, пошук економічно вигідних каналів реалізації на ринках, формування товарної й цінової політики.

Одержуючи урожай, але не знаходячи споживача на цю продукцію навіть спеціалізовані господарства не можуть вести не тільки розширене, але й просте відтворення. Тому, першочерговою метою товаровиробника є активний пошук ринків реалізації.

Необхідно зосередити увагу на тому аспекті, що в умовах перехідної економіки основними виробниками сільськогосподарської продукції на сьогодні залишаються господарства населення, що спричиняє труднощі як у виробництві продукції, так її реалізації. Фактично таке виробництво призначене насамперед для самозабезпечення домогосподарств і, по суті, майже не впливає на функціонування ринку продукції, практично не пов'язане із забезпеченням сировиною переробної промисловості, особливо це стосується виробництва продукції тваринництва та овочів [35].

У зв'язку з розвитком у нашій країні ринкових відносин, збільшенням можливостей зовнішньоекономічної діяльності значно зростає зацікавленість

маркетингом як концепцією ринкового управління. Кожне підприємство, плануючи обсяг виробництва, має заздалегідь знати, яку саме продукцію, в якому обсязі, де, коли і за якими цінами воно планує реалізовувати. Для цього потрібно вивчити попит на продукцію, ринки її реалізації, їхню місткість, реальних та потенційних конкурентів, потенційних покупців, можливість організувати виробництво за конкурентною ціною та ін. Від цього залежать кінцеві результати, поновлення основного капіталу, його структура, а в кінцевому підсумку – фінансова стійкість підприємства [41, с. 78].

За результатами проведених досліджень повинні формуватися варіанти управлінських рішень на багатокритеріальній основі з урахуванням ризиків успіху в зоні невизначеності поведінки конкурентів та партнерів. У міру насичення ринку та посилення конкуренції вже не виробництво визначає обсяг продажу, а навпаки, можливий обсяг продажу є основою розроблення виробничої програми. Підприємство має виробляти тільки ті товари і в такому обсязі, які воно може реально та прибутково реалізувати.

Темпи зростання обсягу реалізації продукції безпосередньо впливають на величину прибутку та рентабельність підприємства, тому аналіз показників реалізації має важливе значення.

Аналіз починається з вивчення динаміки реалізації продукції, розрахунку базисних та ланцюгових темпів зростання та приросту.

Розглянемо динаміку показників обсягу реалізації сільськогосподарської продукції ФГ «Ярослава» за допомогою аналітичних показників динаміки (табл. 2.5).

Аналіз даних показує, що обсяги реалізації продукції в ФГ «Ярослава» мають тенденцію до збільшення з середнім щорічним абсолютним приростом – 187,25 тис. грн., або 16,0%. Найбільше зростання показника спостерігається у 2018 р.: порівняно з 2015 р. приріст склав 945,1 тис. грн., або 102,2%, тобто це рік в якому виробництво сільськогосподарської продукції було найбільш ефективним. В 2019 році в порівнянні з 2015 р. обсяги реалізації продукції

підвищились на 749,0 тис. грн., або 81,0%, а в порівнянні з 2018 р. знизився на 196,0 тис. грн. або на 10,5%.

Визначимо середній абсолютний приріст обсягів реалізації сільськогосподарської продукції за формулою:

$$\bar{A} = \frac{\sum A}{n} \quad (2.2)$$

де $\sum A$ – сума ланцюгових приростів;

n – кількість років.

$$\bar{A} = \frac{749}{4} = 187,25 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо середній темп зростання обсягів реалізації:

$$\bar{K} = \sqrt[n]{k_1 \times k_2 \times \dots \times k_n}, \quad (2.3)$$

K – ланцюгові коефіцієнти зростання за окремі періоди часу;

n – кількість коефіцієнтів зростання.

$$\bar{K} = \sqrt[4]{0,921 \times 1,456 \times 1,508 \times 0,895} = 116,0\%$$

Таблиця 2.5

Аналітичні показники динаміки реалізації продукції ФГ «Ярослава»

Рік	Обсяги реалізації продукції, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту, тис. грн.
		до 2014	до попереднього	до 2014	до попереднього	до 2014	до попереднього	
2015	924,5	–	–	100,0	100,0	–	–	–
2016	851,3	–73,2	–73,2	92,1	92,1	–7,9	–7,9	9,2
2017	1239,5	315	388,2	134,1	145,6	34,1	45,6	8,5
2018	1869,6	945,1	630,1	202,2	150,8	102,2	50,8	12,4
2019	1673,5	749,0	–196,0	181,0	89,5	81,0	–10,5	18,7

Для визначення тенденцій зміни обсягів реалізації продукції в господарстві проведемо аналітичне вирівнювання використавши трендовий аналіз. Вирівнювання способом найменших квадратів може не здійснити по прямій або будь-якій кривій лінії, яка виражає функціональну залежність

рівнів ряду динаміки від часу. Якщо щорічні абсолютні прирости більш-менш рівномірні то використовують рівняння прямої лінії:

$$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t, \quad (2.4)$$

де: \bar{y}_t – вирівняні рівні ряду динаміки;

a_0 – вирівняний рівень показника при умові, що $t = 0$, тобто в році, який передує базисному;

a_1 – середній щорічний приріст (або зниження) показника;

t – порядковий номер року.

Якщо в ряду динаміки абсолютні прирости не стабільні, а мають тенденцію до зростання або зниження, то вирівнювати такий ряд потрібно за рівнянням параболи другого порядку:

$$\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2; \quad (2.5)$$

де: \tilde{y}_t – вирівняні ряди динаміки;

a_0 – вирівняний рівень ряду при умові, що $t=0$, тобто в році що передує базисному;

a_1 – середній щорічний приріст (або зниження) рівня показника;

a_2 – середнє прискорення або уповільнення зростання (зниження) рівня досліджуваного явища;

t – порядковий номер року [29].

Отримані параметри прямолінійного тренду показують, що при початковому умовному рівні обсягів реалізації – 556,79 тис. грн. щорічне абсолютне збільшення складає 251,63 тис. грн., тобто обсяги реалізації продукції мають тенденцію до зростання. Рівняння параболічного тренду доводить дане твердження, проте містить уточнення. Так, досліджуваний показник на початковому етапі становив – 554,84 тис. грн., і збільшувався щорічно в середньому на 253,3 тис. грн., з середнім щорічним уповільненням обсягів реалізації на протязі 2014-2018 рр. у розмірі – 0,28 тис. грн.. Значення

коефіцієнта апроксимації свідчить що, параболічний тренд досить реально відображує зміну досліджуваної ознаки в динаміці.

Таблиця 2.6

Динаміка обсягів виробництва, реалізації і товарності сільськогосподарської продукції

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2019р. в % до 2015 р.
Зернові та зернобобові						
Вироблено, ц	6245,0	13125,0	9730,0	6810,0	10245,0	164,1
Реалізовано, ц	5216,0	12447,0	9646,0	6706,0	9700,0	186,0
Рівень товарності,%	83,5	94,8	99,1	98,5	94,7	11,2 в.п.
Насіння соняшнику						
Вироблено, ц	1490,0	1521,0	3592,0	3970,0	1750,0	113,8
Реалізовано, ц	1395,0	1404,0	3503,0	3875,0	1614,0	115,7
Рівень товарності,%	93,6	92,3	97,5	97,6	92,2	-1,4 в.п.

Обсяги виробництва і реалізації продукції в ФГ «Ярослава» за 2015-2019 рр. суттєво збільшилися, особливо це стосується зернових і зернобобових культур, рівень товарності яких зріс на 11,2 в.п. Мало місце зниження рівня товарності по соняшнику – на 1,4 в.п., що зумовлено збільшенням частки продукції, що використовується для власних потреб та переробки.

На обсяг реалізованої продукції впливає безліч факторів, основними з яких є обсяг виробленої продукції та рівень товарності, проведемо факторний аналіз, та визначимо величину впливу цих факторів на результативний показник (табл. 2.7).

Аналізуючи одержані результати, видно, що обсяг реалізації зернових і зернобобових в 2019 р. в порівнянні з 2015 р. збільшився на 4484,0 ц, в тому числі за рахунок збільшення обсягів виробництва – на 3340,9 ц і за рахунок збільшення рівня товарності – на 1143,1 ц., обсяги реалізації соняшнику підвищилися на 219,0 ц, в тому числі за рахунок збільшення обсягів виробництва – на 243,4 ц і за рахунок зниження рівня товарності знизився – на 24,4 ц.

Таблиця 2.7

Вплив факторів на обсяги реалізації сільськогосподарської продукції

Вид продукції	Обсяг виробництва, ц		Рівень товарності, %		Обсяг реалізації, ц		Відхилення, ц		
	2014	2018	2014	2018	2014	2018	всього	в т.ч.	
								обсягу виробництв	рівня товарності
Зернові і зернобобові	6245	10245	83,5	94,7	5216	9700	4484	3340,9	1143,1
Соняшник	1490	1750	93,6	92,2	1395	1614	219	243,4	-24,4

На суму виручки від реалізації продукції може впливати безліч факторів таких як: рівень товарності, продуктивність праці, величина середньо-реалізаційної ціни; структура реалізованої продукції та багато інших факторів. Зміна будь-якого економічного показника залежить від великого числа факторів, але з них лише деякі впливають на досліджуваний показник. Частка впливу інших факторів настільки незначна, що їхнє ігнорування не може привести до істотних відхилень досліджуваного об'єкта.

У більшості випадків між економічними явищами не існує строгого функціонального взаємозв'язку, тому в економіці говорять не про функціональний, а про кореляційні чи статистичні залежності.

Кореляційний аналіз – це метод визначення і кількісної оцінки взаємозалежностей між статистичними ознаками, що характеризують окремі соціально-економічні явища і процеси [30].

Залежно від форми зв'язку між факторною і результативною ознаками вибирають тип математичного рівняння. Формула лінійного рівняння множинної регресії має вигляд:

$$Y_x = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (2.6)$$

де Y_x – теоретичні значення результативної ознаки; a_1, a_2, a_n – параметри рівняння; x_1, x_2, x_n – факторні ознаки.

Окремі коефіцієнти регресії цього рівняння характеризують вплив відповідного фактору на результативну ознаку при фіксованому (елімінованому) значенні інших факторів. Вони показують, наскільки змінюється результативний показник при зміні відповідного фактору на одиницю. Вільний член рівняння a_0 не має економічного змісту і не інтерпретується [29].

Визначимо як впливають на обсяги реалізованої продукції такі фактори, як: річна продуктивність праці, середньомісячна заробітна плата працівників підприємства та фондозабезпеченість в розрахунку на 100 га с.-г. угідь.

Кореляційно-регресійний аналіз проведемо на ПЕОМ за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel.

В результаті маємо таку кореляційну залежність обсягів реалізованої продукції від включених до моделі факторів:

$$Y_x = 3196,47 + 5,47x_1 + 3,93x_2 - 8,46x_3$$

Коефіцієнти регресії показують, що при збільшенні річної продуктивності праці, обсяги реалізованої продукції підвищується на 5,47 грн., за рахунок збільшення середньомісячної заробітної плати працівників, обсяг реалізованої продукції підвищиться на 3,93 грн., а за рахунок зміни фондозабезпеченості в розрахунку на 100 га с.-г. угідь обсяг реалізації зменшиться на 8,46 грн.

Коефіцієнт множинної кореляції показує, тісноту зв'язку між виручкою від реалізації та її факторами, дорівнює $R = 0,89$. Коефіцієнт множинної детермінації $R^2 = 0,89^2 = 0,78 * 100 \% = 78,0\%$ показує, що варіація виручки від реалізації в зв'язку із зміною включених до моделі факторів, становить – 78,0%.

Для побудови матриці коефіцієнтів парної кореляції необхідно вибрати команду меню Сервіс/Аналіз даних/Кореляція. Далі варто натиснути кнопку ОК. Після цього буде створена матриця коефіцієнтів парної кореляції. Тісноту зв'язку, між ознаками включеними до рівняння

регресії характеризує складена матриця парних коефіцієнтів кореляції (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

	Y	X ₁	X ₂	X ₃
Y	1			
X ₁	0,036650679	1		
X ₂	0,632086683	-0,029177816	1	
X ₃	0,541981211	-0,246819877	0,971028035	1

Аналіз матриці коефіцієнтів парної кореляції показує, що виручка від реалізації перебуває в такому зв'язку з включеними до моделі факторами: тіснота зв'язку між виручкою від реалізацією і продуктивністю праці становить $r_{yx1} = 0,036$, між середньомісячною заробітною платою одного працівника $r_{yx2} = 0,63$, між фондозабезпеченістю в розрахунку на 100 га с.-г. угідь $r_{yx3} = 0,054$.

Отже, на основі проведених розрахунків можна стверджувати, що на обсяг реалізованої продукції значний вплив здійснюють фактори, що включені до кореляційно-регресійної моделі.

2.3. Оцінка економічної ефективності управління розвитком підприємства та його конкурентоспроможністю

Сільськогосподарська продукція на ринку є сировиною, або кінцевим продуктом. Сировина використовується для подальшої переробки промисловими підприємствами, а кінцевий продукт – безпосередньо населенням для споживання або фірмами для подальшого перепродажу. Одна й та сама сільськогосподарська продукція для різних споживачів може бути як сировиною, так і кінцевим продуктом. Наприклад, молоко для переробних підприємств є сировиною, а для населення – кінцевим продуктом [12].

Умови конкурентної боротьби, що притаманні ринковому типу, змушують підприємства шукати шляхи «виживання», які забезпечуватимуть прибутковість їх діяльності. Провідне місце серед них займає завоювання широкої мережі постійних платоспроможних надійних клієнтів, вдалі дії команди менеджерів, і найголовніше – активно діюча система реалізації. Головне завдання системи реалізації — забезпечити наявність товару в належному місці та у зручній для споживача час. Вибір типу каналу реалізації має принципове значення, оскільки кожне рішення в цій сфері багато в чому визначає параметри цінової та рекламної політики, політики підтримки продукції фірми. Підприємець може вибрати будь-який з каналів реалізації. Кожному з них властивий відповідний рівень реалізації і витрат. Вибір типу каналу реалізації передбачає врахування цілого комплексу факторів [13].

Організаційно-господарська сторона процесу реалізації починається із підписання договорів на купівлю-продаж сільськогосподарської продукції. На підприємстві укладаються короткострокові договори, що пов'язано із нестабільним фінансовим станом учасників процесу. Продукція ФГ «Ярослава» доставляється споживачам власними автомобілями та залізницею.

Функції формування асортименту продукції, планування обсягів реалізації, збут продукції, управління запасами готової продукції (збутових запасів), аналіз проведення реалізації продукції, ведення звітності виконують в ФГ «Ярослава» менеджер зі реалізації та голова фермерського господарства.

Основними обов'язками менеджера з реалізації є такі:

- пошук клієнтів і формування потреб споживачів та складання плану реалізації на основі попередніх звітів;
- складання бюджету підприємства – помісячний, асортиментний план продаж, кошторис постійних та змінних витрат, в залежності від об'єму реалізованої продукції;

- формування цін на сільськогосподарську продукцію;
- реалізація продукції оптовим та роздрібним споживачам;
- аналіз виконання бюджету по витратах і реалізації, аналіз фінансових результатів.
- аналіз конкурентного середовища та ринку в цілому.

Для вдосконалення маркетингової діяльності в сфері реалізації сільськогосподарської продукції, для надання практичної допомоги підприємству в створенні і розвитку ринкової структури необхідно створити відділ реалізації та розширити перелік виконуваних функцій. Клієнтами ФГ «Ярослава» є підприємства, що закупають сільськогосподарську продукцію для переробки або подальшого перепродажу.

При плануванні обсягів реалізації продукції споживачі розподіляються на такі категорії: постійні клієнти – ті, які співпрацюють з нашим підприємством досить тривалий термін; потенційні споживачі – ті клієнти, які ще не купували продукцію, але можуть стати клієнтами нашого підприємства.

Пошук клієнтів здійснюється менеджером зі реалізації, через довідники, Інтернет та засоби масової інформації. Менеджер зі реалізації формує зв'язки з покупцями, а також здійснює пошук та оцінку потенційних клієнтів, замовників. Після чого збирається інформація про клієнта та приймається рішення щодо використання відповідних заходів при роботі з ним. Дуже суттєвим для підприємства є встановлення контакту з потенційними покупцями. При цьому привертається увага споживача до продукції та створюються умови для подальших робочих відносин (80% успіху залежить від вміння спілкуватися з людьми, налагодженні спокійної атмосфери спілкування). Спеціаліст у процесі спілкування з покупцем дізнається про потреби та вимоги споживачів та з'ясовує який попит існує на ринку. І якщо клієнт виявив згоду на придбання продукції підприємства укладається договір між підприємствами. В обов'язки підприємства входить контроль за доставкою продукції, перевірка документації, тобто підвищена

увага до продажу, адже задоволений клієнт – це джерело розповсюдження інформації про продукцію та підприємство в цілому.

Менеджер зі реалізації складає базу клієнтів по мірі укладання угод щодо реалізації продукції і постійно поновлюється. Вся інформація про клієнтів заноситься в базу даних. На етапі пошуку клієнтів спеціаліст зі реалізації заповнює робочу базу клієнтів. При формуванні такої бази здійснюється формування споживачів регіону в цілому – по асортименту і періодам і складається попередній план продажу. При роботі з клієнтами задачею менеджера зі реалізації є вихід на керівника підприємства, або посадову особу, яка вирішує питання закупки сільськогосподарської продукції і обговорюються суттєві умови угоди.

Обсяги реалізації продукції на підприємстві плануються на основі портфеля замовлень, договорів, які укладаються між підприємством і споживачами. При плануванні реалізації сільськогосподарської продукції необхідно враховувати, у які періоди (восени чи весною) буде реалізовуватись продукція.

Прогнозування обсягів продажу на підприємстві здійснюється: за окремими видами продукції підприємства; за певними групами споживачів.

Менеджер зі реалізації складає прогнозовані обсяги реалізації продукції в розрізі асортименту (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Обсяги реалізації продукції в ФГ «Ярослава»

Назва продукції	Обсяг реалізації, ц	Ціна реалізації, грн./ц	Тип відвантаження
Озима пшениця	2547,0	523	Доставка підприємства
Кукурудза на зерно	6290,0	378	Доставка клієнта
Ячмінь	863,0	460	Доставка клієнта
Соняшник	1614,0	910	Доставка клієнта
Інша продукція рослинництва	225,6	310	Доставка клієнта

В господарстві розроблена і використовується схема угоди при збуті продукції підприємства.

Виробник і споживач поєднуються за допомогою каналу реалізації. Основними каналами реалізації продукції підприємства є господарства області та переробні підприємства, держзамовлення відсутнє. ФГ «Ярослава» при реалізації власної продукції використовує такі канали розподілу: прямий та однорівневий.

По прямому каналу розподілу підприємство реалізує свою продукцію населенню в рахунок оплати праці. По однорівневому – переробним підприємствам, які займаються виробництвом нерафінованої олії та інших жирів, а також сільськогосподарським підприємствам, які в подальшому перепродують продукцію підприємства.

Фермерське господарство реалізує свою продукцію за декількома каналами реалізації. Частка каналів реалізації окремих видів сільськогосподарської продукції характеризується даними таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Обсяги і частка каналів реалізації основних видів продукції у фермерському господарстві «Ярослава», 2019 р.

Канали реалізації	Озима пшениця		Кукурудза на зерно		Ячмінь		Соняшник	
	ц	%	ц	%	ц	%	ц	%
Посередники-оптовики	1245	48,9	4525	71,9	500	57,9	925	57,3
Переробні підприємства	950	37,3	1280	20,3	363	42,1	650	40,3
Інші канали реалізації	352	13,8	485	7,7	–	–	39	2,4
Разом	2547	100,0	6290	100,0	863	100,0	1614	100,0

Основним каналом реалізації сільськогосподарської продукції є реалізація посередникам, питома вага цього каналу практично по всіх видах продукції найбільша. Структура каналів реалізації продукції у господарстві різниться залежно від виду продукції.

Розглянемо однорівневий канал розподілу продукції в ФГ «Ярослава» (рис. 2.4).

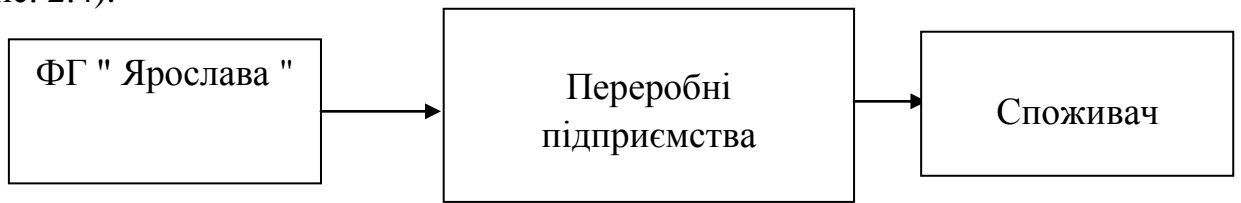


Рис. 2.4. Однорівневий канал розподілу продукції господарства

Структуру ринків реалізації сільськогосподарської продукції в ФГ «Ярослава» розглянемо на рис. 2.5.

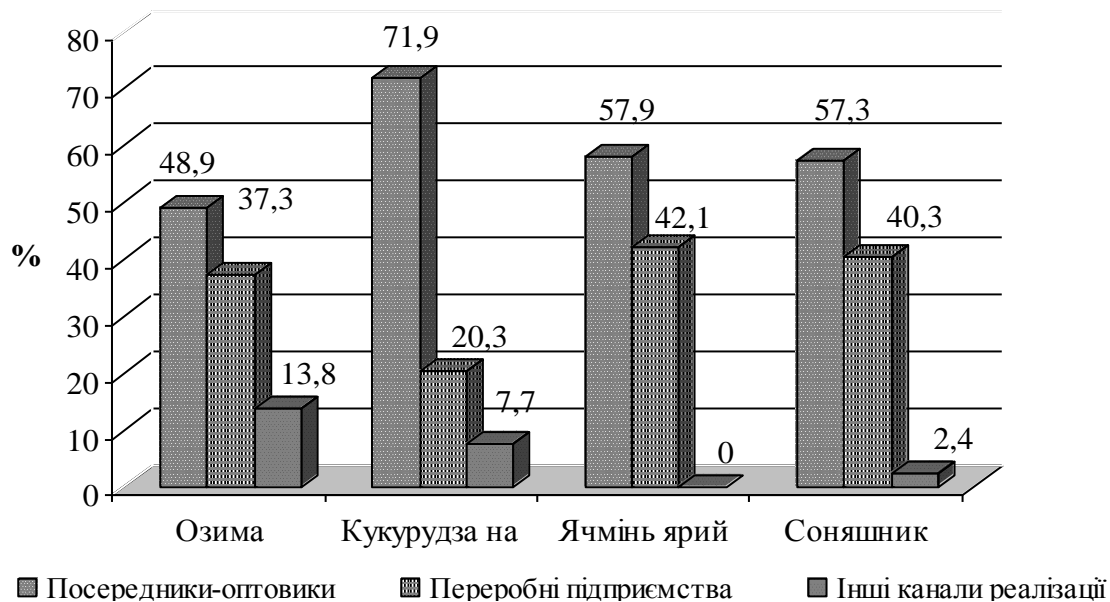


Рис. 2.5. Структура ринків реалізації сільськогосподарської продукції в ФГ «Ярослава» в 2019 р., %

Цінова політика фермерського господарства визначається в першу чергу її власним потенціалом, наявністю достатнього капіталу, кваліфікованих кадрів, організацією діяльності, а не лише станом попиту і пропозиції на ринку.

У ФГ «Ярослава» розмір ціни за 1 ц продукції істотно різниться за каналами реалізації (табл. 2.11).

Керівництву фермерського господарства необхідно переглянути питання стосовно реалізації продукції на ринку за найбільш вигідними каналами реалізації. При ефективному виборі каналів реалізації продукції можна збільшити прибуток підприємства і тим самим підвищити рівень рентабельності.

В ФГ «Ярослава» переважають такі форми розрахунків за реалізовану продукцію: оплата до посівної, оплата при отриманні врожаю та відстрочені платежі, коли оплата здійснюється після поставки продукції на ринок, причому дві останні форми використовуються найбільш часто.

Таблиця 2.11

Обсяги і ціна реалізації основних видів продукції за різними каналами розподілу у ФГ «Ярослава», 2019 р.

Канали реалізації	Озима пшениця		Кукурудза на зерно		Ячмінь ярий		Соняшник	
	ц	грн./ц	ц	грн./ц	ц	грн./ц	ц	грн./ц
Посередники -оптовики	1245	119,6	4525	84,1	400	132,4	925	393,0
Переробні підприємства	950	132,4	1280	96,3	363	128,1	650	375,4
Інші канали реалізації	352	125,1	485	107,4	100	118,4	39	383,5
Разом	2547	125,7	6290	95,9	863	126,3	1614	384,0

В залежності від вибору каналів реалізації може змінюватися і ціна 1 ц продукції. На рівень ціни реалізації впливають наступні фактори: якість реалізованої продукції, ринки реалізації, строки реалізації, співвідношення попиту і пропозиції та ін. Середньо реалізаційна ціна одиниці продукції розраховується шляхом ділення виручки від реалізації відповідного виду продукції на обсяг його продажу.

В основу даного розрахунку покладено принцип ланцюгової підстановки: порівнюється сума виручки за загальний обсяг фактично реалізованої продукції і-го виду при її фактичному і плановому (базовому, якісному складі).

$$\Delta Z = \frac{\sum (Y_{i1} - Y_{i0}) * Z_{i0}}{100} \quad (2.7)$$

Де ΔZ – зміна середньої ціни реалізації, грн.;

Y_{i1} , Y_{i0} – питома вага кількості реалізованої продукції з звітному та базисному періодах по каналам реалізації, %;

Z_{i0} – ціна одиниці продукції в базисному році, грн.

Розраховуємо зміну середньої ціни реалізації в залежності від ринків реалізації (табл. 2.12). В результаті проведених розрахунків видно, що в господарстві у зв'язку зі зміною структури ринків реалізації озимої пшениці середній рівень ціни за 1 ц знизився – на 0,07 грн.

Таблиця 2.12

Вплив ринків реалізації продукції на зміну середньої ціни 1 ц озимої пшениці в ФГ «Ярослава»

Ринок реалізації продукції	Обсяг реалізації, ц		Ціна за 1 ц, грн.		Структура, %			Зміна середньої ціни, грн.
	2017	2019	2017	2019	2017	2019	+,-	
Посередники – оптовики	1000	1245	67,4	119,6	55,0	48,9	-6,1	-4,1
Переробні підприємства	693	950	73,2	132,4	38,1	37,3	-0,8	-0,58
Інші канали розподілу	124	352	66,1	125,1	6,8	13,8	7,0	4,62
Всього	1817	2547	68,9	125,7	100,0	100,0	x	-0,07

Першочерговою метою господарства є активний пошук ринків реалізації. В умовах ринкової конкуренції господарство є власником своєї

продукції і самостійно визначає канали реалізації, що суттєво впливає на ефективність реалізації продукції (табл. 2.13).

З даних таблиці видно, що реалізація сільськогосподарської продукції посередникам-оптовикам у 2018 році у господарстві займала найбільшу питому вагу. Дані таблиці свідчать про пряму залежність між рівнем товарності, прибутком і рівнем рентабельності. Так, виробництво та реалізація озимої пшениці в 2019 р. було для господарства нерентабельним, тому, що за кожен 1 ц реалізованої продукції отримано збиток в розмірі 1,36 грн., а від реалізації соняшника підприємство отримало значні прибутки і рівень рентабельності склав – 78,9%.

Таблиця 2.13

Ефективність реалізації основних видів продукції у ФГ «Ярослава», 2019 р.

Показники	Види продукції	
	озима пшениця	соняшник
Структура каналів реалізації продукції, %		
– посередникам-оптовикам	48,9	57,3
– переробним підприємствам	37,3	40,3
– інші канали реалізації	13,8	2,4
Ціна реалізації, грн./ц	125,7	384,0
Рівень товарності, %	87,4	92,2
Собівартість 1 ц продукції, грн..	129,0	214,6
Прибуток (збиток) від реалізації 1 ц продукції, грн.	-1,36	169,4
Рівень рентабельності (збитковості), %	-2,6	78,9

Забезпечення вищої ефективності в ринкових умовах можливе за рахунок підвищення врожайності сільськогосподарських культур, відновлення спеціалізованого виробництва, зменшення витрат на виробництво й реалізацію продукції, удосконалення системи реалізації, а внаслідок цього рівня товарності та рентабельності продукції [73].

Висновки до другого розділу

1. Фермерське господарство «Ярослава» створене в 2011 році і має вигідне місце розташування. Основним виробничим напрямком діяльності фермерського господарства є вирощування зернових та технічних культур.

2. Результати аналізу основних показників виробничо-господарської діяльності ФГ «Ярослава» вказують на досить інтенсивний його розвиток. Про це в першу чергу свідчать збільшення вартості виробничих фондів, позитивна динаміка показників економічної ефективності діяльності (валової продукції, рівня рентабельності). Як і більшість сільськогосподарських підприємств, ФГ «Ярослава» обрало переважно рослинницький напрям спеціалізації через відносно швидку віддачу коштів порівняно з галуззю тваринництва.

3. Обсяги реалізації сільськогосподарської продукції в ФГ «Ярослава» мають тенденцію до збільшення з середнім щорічним абсолютним приростом – 187,25 тис. грн., або 16,0%. Найбільше зростання показника спостерігається у 2018 році: порівняно з 2014 роком приріст склав 945,1 тис. грн., або 102,2%, тобто це рік в якому виробництво сільськогосподарської продукції було найбільшим. В 2018 році в порівнянні з 2014 р. обсяги реалізації продукції підвищились на 749,0 тис. грн., або 81,0%, а в порівнянні з 2018 р. знизився на 196,0 тис. грн. або на 10,5%.

4. Дослідження збутової діяльності ФГ «Ярослава» показали, що продукція підприємства реалізувалась за наступними каналами: комерційні структури області, переробні підприємства, населенню в рахунок оплати праці. ФГ «Ярослава» при реалізації власної продукції використовує такі канали розподілу: прямий та однорівневий.

5. Основним каналом реалізації продукції підприємства є реалізація посередникам, питома вага цього каналу практично по всіх видах продукції найбільша. Структура каналів реалізації продукції у господарстві різниться залежно від виду продукції. Структура каналів реалізації цих культур значно

відрізняється від структури каналів реалізації ячменя озимого, який реалізується тільки посередникам-оптовикам та переробним підприємствам.

6. Ефективна збутова діяльність ФГ «Ярослава» залежить не стільки від формальної організації реалізації продукції на підприємстві, скільки від застосування у збутовій діяльності засобів комплексу стимулювання реалізації продукції, реального запровадження концепції та інструментарію для здійснення усіх функцій управління, і в тому числі управління збутом готової продукції.

РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФФЕКТИВНОСТІ КООПЕРАЦІЇ ДЛЯ ПОДОЛАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

3.1. Споживчі сільгоспкооперативи, як форма взаємодії роздрібних торгових мереж з дрібними сільгоспвиробниками

Кооперація - одна з найдавніших і давно встановлених традиційних форм гібридних угод, яка дозволяє підприємствам укласти кооперацію, використовуючи конкретні ринкові можливості, які не можуть бути реалізовані окремими підприємствами.

Їх переваги обумовлені тим, що вони забезпечують достатній ступінь структурної координації, там, де потреба в ній диктується участю агентів ринку в єдиній технологічному ланцюга, якої організаційної синергетикою. Це сприяє зменшенню невизначеності і зниження ризиків. В умовах, коли всі учасники альянсу залишаються юридично незалежними, влада, за висловом К. Менара, використовує концепцію «влади - як переконання» [59], тобто усвідомленого і добровільного делегування прав, пов'язаних з прийняттям рішень з певного кола питань на користь координуючої інстанції.

Гібридні організації бачать в таких альянсах спосіб отримання додаткової ренти при збереженні організаційної автономії та певний ступінь конкуренції.

Ефективність сільськогосподарської кооперації, як і будь-якого організаційно-економічного процесу необхідно розглядати з точки зору його достоїнств і результатів. При цьому необхідно бачити (і в цьому відмінність нашої позиції від позицій інших авторів) і ті негативні сторони і явища, які виникають при даному способі організації трансакцій.

Переваги гібридного способу організації трансакцій, яким є кооперація, в порівнянні з контрактною або ринковою формою полягає в значному зниженні рівня невизначеності та ризиків при достатньому рівні автономності та адаптивності.

Переваги кооперації в порівнянні з інтегрованою організацією, що має жорстку ієрархію і директивне планування, полягає в збереженні високого рівня самостійності, автономності та адаптивності при різкому зниженні невизначеності та ризиків і симетричності інформації.

Разом з тим недоліками, в порівнянні з ринковою контрактною організацією трансакцій, є наявність в системі вираженого рівня невизначеності і наявність, хоча і мінімального, ризику [59].

Ще А.В. Чаянов понад 100 років тому зазначав особливості поведінки малих форм аграрного підприємництва на ринку. Він підкреслював, що для зміцнення свого становища в цій запеклій боротьбі селянин повинен домагатися:

1) щоб продаж його товару відбувалася в такий період року, в який ринкова кон'юнктура найбільш сприятлива для продавця. Тоді, коли пропозиція ослаблена, попит загострений і ціни високі. І назад, щоб покупка товарів, потрібних селянинові, відбувалася в періоди найбільшої пропозиції їх;

2) щоб пропонований ринку товар був розсортований співвідносно добротності, упакований і запропонований в такому зовнішньому вигляді, при якому ринок повністю оплатив би його якості. Від правильної оцінки товару з боку покупця нерідко залежить мало не подвоєння трудового доходу виробника;

3) щоб товар, який може бути підданим первинної переробки, надходив на ринок в такій мірі перероблене, при якій виявлявся б на нього найбільший попит і він давав би найбільшу оплату праці, в нього вкладеного. Так, наприклад, якщо ринок пред'являє кращий - попит на чесаний, а не на тіпаний льон, то господарство повинно пропонувати його ринку в чесання, а не в трепаном вигляді;

4) щоб товар пропонувався господарством по можливості того ринковому ланці, яке стоїть ближче до кінцевого споживача. При цьому, крім більш справедливих умов приймання, можна очікувати і більш високих цін,

так як в цьому випадку селянин, минаючи посередників, сам отримає ту посередницьку прибуток, яка встановилася рівновагою ринкових факторів. Точно так же при покупці товарів господар повинен прагнути купити їх по можливості з перших рук, де він може мати у своєму розпорядженні і більш широким вибором і більш дешевими цінами;

5) нарешті, щоб господарство в своєму виробництві було гнучко і могло в сорті і якості виготовлених продуктів завжди узгоджуватися і відповідати постійно мінливих вимог ринку.

Такі досить складні і нелегкі завдання, які стоять перед селянським двором в справі організації його грошового господарства. Дрібне слабосильних економічно селянське господарство повинно проявити виключну енергію, такт і вміння, щоб дозволити успішно хоча б деякі з поставлених нами завдань. А багато з них взагалі неможливо розв'язати для дрібного господарства.

Тому для селянських господарств набуває виняткового значення єдиний надійний вихід з положення - можливість шляхом кооперування багатьох тисяч господарств створювати свої селянські спеціальні, могутні організації, які організують грошовий бюджет селянства за допомогою створення своїх селянство обслуговуючих і селянством керованих найбільших торгових апаратів [88].

В останні роки на агропродовольчому ринку нашої країни великий розвиток отримали великі мережі магазинів, що реалізують сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки.

Вимоги мережевих організацій до якості, однорідності, розміром партій та інші вимоги до реалізованої малими сільськогосподарськими підприємствами продукції ще більш підвищилися.

Крім цього, більшість немережевих магазинів вважають за краще співробітництво з великими оптовими постачальними організаціями, вимоги яких до постачальників товарів багато в чому аналогічні перерахованим вимогам.

За даними досліджень проведених з метою аналізу вимог, що пред'являються торговими мережами до постачальників, на сьогоднішній день на торговельні мережі припадає близько 40-45% від загального обсягу роздрібною торгівлі та в найближчі 1,5-2 роки прогнозується зростання цієї цифри до 55-60% . Це змушує постачальників шукати відповіді на питання: якими характеристиками повинен володіти постачальник, щоб потрапити на нього, які умови повинні бути дотримані для того, щоб укласти договір поставки товарів в ту чи іншу торгову мережу.

Корпоративний підхід торгівлі незалежно від назви мереж дозволяє продавцям виробляти загальну регіональну політику по відношенню до виробників сільгосппродукції. Дрібні товаровиробники сільгосппродукції як і раніше роз'єднані, що робить їхню позицію вразливою. Витрати на виробництво кінцевого продукту сільгоспереробки не дозволяють конкурувати з продукцією великих виробників.

Вихід можна знайти тільки в кооперації постачальників, створення єдиного складського пункту з прийому товарів регіональних сільгоспвиробників.

Аналіз вимог до товарів показав, що співпраця малих сільськогосподарських підприємств по реалізації своєї продукції з цими організаціями безпосередньо практично неможливо.

Це ще раз підкреслює актуальність створення споживчих торгово-закупівельних кооперативів, які, зберігаючи юридичну і фінансову самостійність підприємств малого бізнесу, в той же час, дозволяють подолати більшу частину властивих їм недоліків.

Виходячи з перерахованих вище вимог мережевих і оптових торгових організацій до якості товарів і партій, ми вважаємо, що в сучасних умовах, що характеризуються переходом від чистої конкуренції до конкурентної взаємодії в функції постачальницького кооперативу полягають в прийомі товару, його експертизі та оцінці, сортування, обробки і упаковці, формуванні торгових партій, зберіганні, транспортуванні та пропозиції

товару покупцям, необхідно включати також і інтеграційні функції, властиві фірмам-інтеграторам, такі як постачання членів кооперативу поголів'ям і насінням, що дозволить забезпечити єдине якість всіх партій продукції, що закуповується і формувати однорідні великі партії, а також надання членам кооперативу послуг з технічного, ветеринарного, агрохімічного, зоотехнічного і іншим видам обслуговування.

До таких функцій, на наш погляд, також має бути постачання членів кооперативу поголів'ям, кормами, насінням, ПММ, ліками і т.д. Однією з найважливіших функцій в даний час є надання консультаційних послуг, а також здійснення контролю за ходом виконання технологічних процесів.

Одним із завдань сільськогосподарського постачальницько-збутового кооперативу є ефективно просування товарної продукції на ринки від товаровиробників до кінцевих споживачів. Стосовно до конкретних умов сільського господарства, з усіх можливих варіантів механізму функціонування, ми вважаємо найбільш раціональним СПССК, організований на базі господарства-інтегратора.

Механізм функціонування сільськогосподарського споживчого постачальницько-збутового кооперативу, організованого на базі господарства-інтегратора, полягає в тому, що взаємодія формується на принципах горизонтальної кооперації між аграрним підприємством (інтегратором), кооперативом, власниками особистих господарств населення та главами ФГ [107].

Автори стверджують, що це дозволить істотно підвищити прибутковість продукції, виробленої в особистими господарствами населення, СФГ та інших господарствах. При цьому власники особистих господарств населення, ФГ отримують від господарства - інтегратора худобу в оренду, корми, ветпрепарати, ПММ та консультації по технології виробництва продукції, а кооператив, в свою чергу, здійснює закупівлю сільськогосподарської продукції та її продаж на переробне підприємство. Захистити інтереси сільгосптоваровиробників, забезпечивши їм прийнятні

ціни реалізації, можливо заходами, серед яких розширення мережі закупівельно-постачальницьких кооперативів.

Суть функціонування подібного формування полягає в наступному. Господарство-інтегратор укладає договори з власниками фермерських і особистих підсобних господарств на утримання і вирощування великої рогатої худоби та свиней. У той же час створений власниками особистих господарств населення, ФГ і сільгосп підприємством постачальницько-збутової споживчий кооператив в цій схемі бере на себе збутові функції шляхом організації ефективної системи збору молока і м'яса у членів кооперативу і доставки продукції на переробне підприємство.

Основна мета постачальницько-збутових споживчих кооперативів в агропромисловому виробництві полягає в створенні на основі формування великих партій товару більш вигідних умов по збуту товарної продукції і постачання засобами виробництва членів кооперативу. В процесі своєї діяльності кооперативи успішно конкурують з посередниками, які істотно знижують ціни на закуповується продукцію і завищують на послуги, що надаються.

Крім того, кооперативи дають можливість економити на транспортних витратах, оскільки в результаті спеціалізації на певному виді діяльності складаються раціональні схеми і маршрути збору продукції і максимально повно використовуються транспортні засоби.

До того ж, вони сприяють розвитку переробних підприємств, оскільки дозволяють більш ефективно контролювати якість сировини, організувати його надходження на переробку великими партіями, раціонально завантажувати потужності комбінатів.

Таким чином, кооператив повинен приділяти серйозну увагу контролю якості продукції. Це особливо важливо для молочного виробництва, де невелика партія молока низької якості може зіпсувати якість всього молока при їх змішуванні.

З метою підвищення якості продукції кооператив може:

- встановити власні стандарти якості, які можуть бути більш жорсткими, ніж звичайно прийняті;
- встановити порядок ціноутворення, який би більш високий рівень якості продукції;
- надавати своїм членам послуги, метою яких є підвищення якості (консультаційні та постачальницькі послуги).

Сільськогосподарський кооператив може мати підрозділ по роботі з населенням. Сфера його діяльності включає: закупівлю у населення молодняка худоби для дорощування, дорослої худоби - для переробки в м'ясну продукцію; молока для виробничих потреб і переробки. Інша сторона діяльності підрозділу - надання послуг населенню (обробка присадибних ділянок - від робіт по закриттю вологи до збиральних; транспортні послуги; зустрічний продаж за пільговими цінами зерна і різних кормів і т. д.).

Можливість розвитку подібних кооперативних відносин, а також їх ефективне функціонування в сучасних умовах базуються на таких основних чинниках:

- виділення сільгосппідприємством необхідних стартових коштів, включаючи оборотний капітал;
- організація власної переробки основної частини продукції, що закуповується в селянських подвір'ях продукції і її реалізація переважно через свою торговельну мережу;
- вигідніші для обох партнерів у порівнянні з іншими формами кооперації соціально-економічні відносини.

Для сільгоспокооперативу це вигідно тому, що воно повно використовує наявні виробничі та трудові ресурси, збільшує обсяг і розширює асортимент продукції, що випускається. Крім того, кооператив вловлює вигоду, яку несе в собі продукція селянських подвір'їв, що отримується на основі використання коштів кооперативу, упускати в разі реалізації цієї продукції через інші канали.

Для власників садиб вигода полягає, перш за все, в більш високих цінах на свою продукцію, а головне - в пільгових цінах і тарифах (нерідко на рівні собівартості) на зустрічну продукцію і послуги. Велике значення має також і те, що надається подвір'ях допомогу і за видами, і за обсягами, як правило, набагато перевершує ту, яку вони можуть отримати при інших формах інтеграції.

Однак дана форма кооперативних відносин можлива в разі, якщо сільгосп підприємства економічно більш-менш самостійні, в основному зберегли свій виробничий потенціал і пристосувалися до сучасних кризових умов. Але таких підприємств небагато. У менш самостійних господарствах розвиваються інші напрямки кооперування, наприклад міждворові під патронажем певної групи фізичних осіб, які виступають в якості інтеграторів.

Фактично це означає поступове створення самостійного підприємства на території материнського, паралельного йому, яке може стати в якійсь мірі правонаступником у разі повного руйнування і ліквідації основного з введенням в дію інституту банкрутства. Виділяються кошти для фінансової підтримки цього напрямку, оскільки колишня практика виділення сільгосп підприємствам засобів для розгортання кооперації з селянськими господарствами в основному себе не виправдала: з огляду на безгрошів'я більшості підприємств ці кошти йшли немов у пісок.

Більш ефективними можна вважати міжфермерські кооперативи. Їх утворюють селянські господарства для колективного використання сільськогосподарської техніки. Частина машин приймається як пай при вступі в кооператив, частина куплена на спільні гроші. Порядок використання комбайнів, тракторів, автомобілів (види, обсяг, терміни виконуваних робіт, розцінки) фіксується в договорах, що укладаються з кожним фермером. Крім членів кооперативу в ньому трудяться працівники-механізатори.

В сучасних умовах функціонування агропродовольчого ринку прискорений розвиток кооперативного сектора, особливо постачальницько-

збутових кооперативів по сільськогосподарської продукції, може істотно поліпшити фінансове благополуччя товаровиробників і усунути деякі кризові явища в сільському господарстві.

Економічні зв'язки господарств-інтеграторів, кооперативів, переробних підприємств, побудовані на контрактній основі і глибокої спеціалізації того чи іншого виробництва, приносять відчутну вигоду. Результативність поведінки власників індивідуальних і колективних господарств характеризується більш раціональним використанням землі, праці і капіталу, що сприяє зниженню витрат суб'єктів підприємництва, господарюючих в рослинництві. У свою чергу, господарства, які спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва та птахівництва, виграють не тільки на переробці сировини, а й на умовах виробництва, оскільки звільняються від невласливих їм робіт з приводу виробництва кормів. У зіставленні з ними, господарства, які займаються виробництвом і збутом зернових та технічних культур, скорочують витрати, пов'язані з введенням в землеробство органічних добрив.

Таким чином, в сучасних умовах, коли інтенсивність сортооновлення в рослинництві та оновлення породного складу в тваринництві стало одним з найважливіших факторів підвищення ефективності інтенсифікації аграрного бізнесу в цілому, а саме сортооновлення і відтворення породного складу немислимо без зв'язків з науково-селекційними центрами, споживчі сільгоспкооперативи повинні виконувати функції «фірми-інтегратора» в формі приватно-державного партнерства з державними селекційно-науковими установами. Це в свою чергу дозволить вирішити проблеми якості і однорідності великих партій сільгосппродукції, вироблених дрібними виробниками і підвищити ефективність малого бізнесу.

3.2. Проектний підхід як елемент механізму управління кооперативами

Фермерське господарство «Ярослава» планує купити зернову сівалку точного висіву EDX фірми Amazone, Німеччина.

Сівалку обладнано централізованим висівним апаратом просапних культур системи Xpress.

Принцип його роботи полягає в тому, що точне пневматичне поштучне видавання насіння відбувається на центральну висівному барабані. Відокремлене насіння через насіннепровід під тиском на високій швидкості поодиноці «вистрілює» у сошник, що заблокований із пластиковим приймальним диском, який м'яко і без пошкоджень приймає насінину та надійно і водночас бережно загортає її у канавку.

Переріз канавки має не V-подібну, як зазвичай, а прямокутну форму, що дає змогу добре закрити канавки навіть по боках. Точність загортання системи Xpress не залежить від стану сошника - навіть за його спрацювання та за підвищеної - до 15 км/год швидкості руху якість загортання залишається практично без змін [34].

Для цього необхідно розробити проект по частковому оновленню матеріально-технічної бази господарства за рахунок купівлі сівалки.

Проект можна визначити як систему пов'язаних між собою елементів. Зв'язки між елементами проекту, виникаючи й розвиваючись у часі, формують процес його реалізації. Інакше кажучи, процес виконання проекту є процес реалізації певних зв'язків між всіма його елементами. Із цих позицій поняття управління проектами можна визначити як систему управління проектом, що являє собою визначення, становлення, регулювання й розвиток зв'язків між елементами проекту, які забезпечують досягнення поставлених перед проектом цілей.

Успішність виконання проекту визначається тим, наскільки ефективно здійснюється його задум, у якому сконцентровані інтереси всіх тих, хто працює над його реалізацією. Але ефективна реалізація задуму

проекту можлива тільки при погодженому цілеспрямованому розвитку всіх процесів, що забезпечують цю реалізацію, тобто при ефективному управлінні процесом виконання проекту [25].

Сума інвестицій, яка необхідна для проекту 300 000 грн. Амортизація буде нараховуватися податковим методом, норма амортизації становить 15%.

Кошти для проекту беремо в кредит в ПриватБанку під 22%, отже ставка дисконту становитиме 22%.

Фермерське господарство «Ярослава» планує купити зернову сівалку EDX фірми Amazone, (Німеччина), яка допоможе зменшити затрати посівного матеріалу, добрив та сприятиме збільшенню урожайності.

Технічні характеристики EDX:

Продуктивність га/час – 8 Робоча швидкість, км/ч 15

Ширина захвата, м – 6 Міжряддя, см - 16,6

Глибина посіву, мм - 13.....90

Сошники – дискові та коловидні діаметром, з паралелограмною підвіскою та опорним катком

Об'єм бункера, л - 2300

Система висіву - пневматична

Бюджет проекту є збалансованим по всіх видах діяльності крім грошового потоку по фінансовій діяльності (300 тис. грн.).

Взагалі грошовий потік по всіх видах діяльності позитивний, а отже бюджет є бездефіцитним.

Зробимо проектний аналіз та оформимо його у таблиці 3.1.

Розрахуємо індикатори ефективності проекту для його учасників:

1) Чиста теперішня вартість проекту модифікована

$$(NPV) = 738056,2 - 300000 = 438056,2 \text{ грн}$$

2) Рентабельність інвестицій (PI) = $438056,2 / 3000000 * 100\% = 146,02\%$

3) Коефіцієнт вигод/витрат = $((750025,5 + 661524,05 + 569177,5) / 3) + ((428498,2 + 416553,35 + 396249,31) / 3) = 1,59$

4) Строк окупності витрат = $(1 - 1) + ((300000) / 321527,3) = 0,93$

Проект вважатимемо доцільним, адже чиста теперішня вартість проекту (модифікована) більша вартості інвестицій, період окупності проекту не перевищує періоду його експлуатації і становить 1 рік.

Впровадження проекту є ефективним адже коефіцієнт вигод/ витрат більше 1 і становить 1,59, а це означає – на 1 вкладену коп., отримуємо 1,59 коп.

Таблиця 3.1

Вихідна інформація для проектного аналізу

Показник	2020	2021	2022
Ціна реалізації озимої пшениці, грн/т	4000,0	4100,0	4200,0
Додаткова кількість продукції, т	435,0	450,0	455,0
Собівартість продукції, грн/т	1150,0	1322,5	1520,9
Вартість інвестицій, грн..	300000,0		
Адміністративні витрати, грн.	22500,0	25300,0	27500,0
Додаткова виручка, грн.	870000,0	945000,0	1001000,0
Поточні витрати, грн.	522750,0	620425,0	719509,5
Амортизаційні відрахування	45000,0	38250,0	32512,5
(1+r)	1,22	1,4894	1,8158
Коефіцієнт дисконтування	0,8197	0,6714	0,55072
Грошові потоки, грн.	392250,0	362825,0	314003,0
Дисконтовані грошові потоки, грн.	321527,3	243600,7	172928,2
Диск.грош.потік з поч. експл. проекту, грн	321527,3	565128,0	738 056,2
Дисконтовані вигоди, грн.	750025,5	660154,1	569177,5
Дисконтовані витрати, грн.	428498,2	416553,4	396249,3

Для управління проектом ми використовуємо основну систему управління проектами. Тобто, менеджер проекту головний економіст є представником замовника він не несе фінансової відповідальності по проекту, не має права вступати в контактні відносини з учасниками проекту.

Визначимо критичний шлях, критичні роботи, резерв часу по кожній роботі. Побудуємо діаграму Ганта або календарний план.

В таблиці 3.2 представлені вихідні дані для їх побудови.

Таблиця 3.2

Вихідні дані діаграми Ганта

Розшифровка	Хід роботи	Попередня робота	Тривалість роботи, днів
Складаємо план часткового оновлення МТП	А	-	1
Беремо кредит в банку	Б	А	2
Аналіз ринка с-г техніки	В	А	3
Купівля сівалки EDX	Г	А,Б	1
Установка сівалки	Д	Г	1
Випробування та обкатка	Ж	Г	4
Кінцеве налагодження	З	Д,Ж	2
Виїзд в поле	Е	З	1

Згідно даних табл. 3.2 намалюємо сітковий графік (рис.3.1).

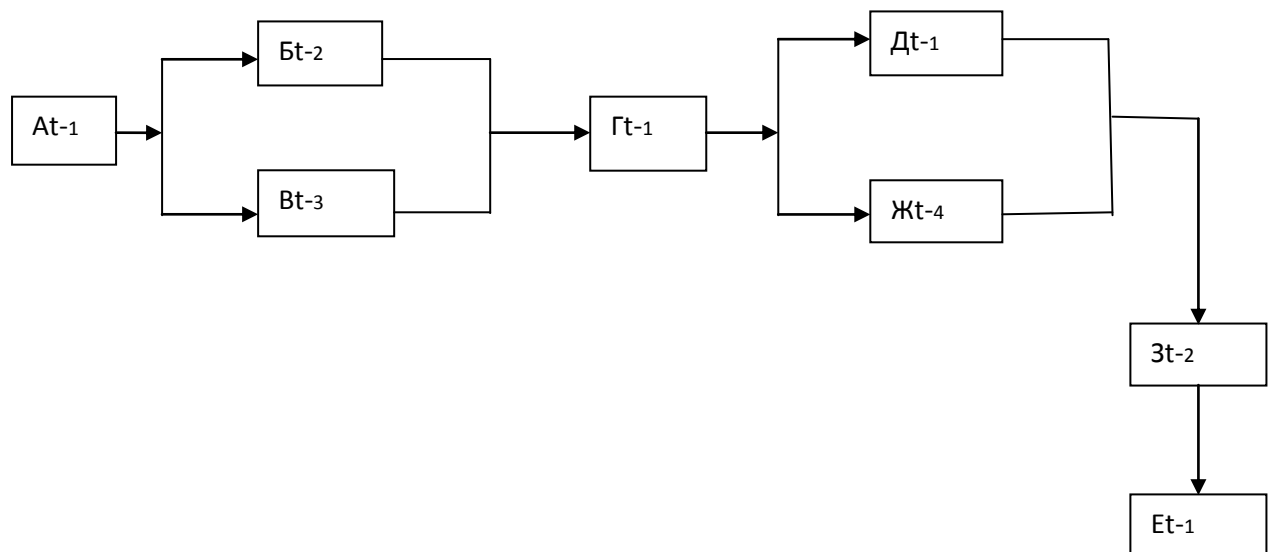


Рис. 3.1. Сітковий графік

Роботи А, В, Г, Ж, З, Е – критичний шлях становить 12 днів.

Прямий аналіз графіку для визначення самих ранніх і пізніх строків початку і завершення робіт, а також резерв часу наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Строки початку і завершення робіт

Коди робіт	Ранній строк початку	Ранній строк завершення	Пізній строк початку	Пізній строк завершення	Резерв часу, днів
А	1	1	1	1	0
Б	2	3	3	4	1
В	2	4	2	4	0
Г	5	5	5	5	0
Д	6	6	9	9	3
Ж	6	9	6	9	0
З	10	11	10	11	0
Е	12	12	12	12	0

На основі отриманих даних побудуємо графік Ганта який є відрізками (графічні плашки), розміщеними на горизонтальній шкалі часу. Кожен відрізок відповідає окремому завданню або підзадачі. Завдання і підзадачі, що становлять план, розміщуються по вертикалі (рис 3.2).

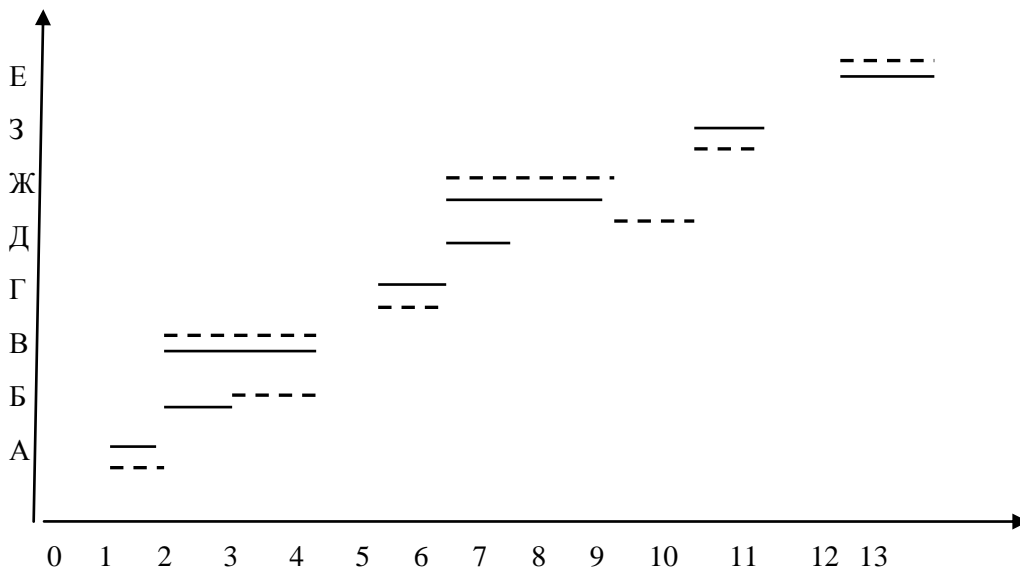


Рис.3.2. Графік Ганта

Фермерське господарство «Ярослава» розпочинає реалізацію проекту по частковому оновленню матеріально-технічної бази. Строк реалізації проекту – 3 роки, початкова вартість інвестицій 300 тис. грн. Проект

фінансується за рахунок банківського кредиту під 22% річних. Менеджер проекту розрахував планові обсяги витрат та доходів по проекту:

1. Обсяг виробництва та реалізації продукції:

перший рік - 435 т;

другий рік – 450 т;

третій рік – 455 т.

2. Відпускна ціна одиниці продукції:

перший рік – 4000 грн/т;

другий рік – 4100 грн/т;

третій рік – 4200 грн/т.

3. Амортизація на обладнання нараховується податковим методом, норма амортизаційних відрахувань 15%.

4. Капітальні витрати підприємства в рамках проекту складають 300 тис. грн.

5. Прямі трудові витрати на одиницю продукції складають: соціальні відрахування – 19,39 грн/т, оплата праці – 67,2 грн/т. Прямі трудові витрати визначаємо як суму оплати праці і соціальних відрахувань. Відрахування на соціальні заходи нараховується у розмірі 36% від оплати праці.

Проведемо розрахунок витрат по операційній діяльності в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок витрат по операційній діяльності

Показники	2020	2021	2022
Прямі матеріальні витрати	92214,0	104201,8	117748,1
Прямі трудові витрати	22766,4	26560,8	29090,4
Операційні витрати, всього	53536,5	62459,3	68407,8
Амортизація, всього	45000,0	38250,0	32512,5
Всього витрат по операційній діяльності	213516,9	231471,9	247758,7

Тепер на основі наведених даних заповнимо бюджет проекту (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5

Бюджет проекту

Статті доходів/витрат	2020	2021	2022	Всього
1. Кошти на початок проекту	300000,0	986483,1	871028,1	-
2. Надходження:				
1) від операційної діяльності(виручка)	900000,0	1102500,0	1265000,0	3267500,0
2) від фінансової діяльності	-	-	-	-
3) від інвестиційної діяльності	-	-	-	-
3. Разом наявні кошти	1200000,0	1102500,0	1265000,0	3567500,0
4. Витрати в т.ч.:				
4) по операційній діяльності	213516,9	231471,9	247758,7	692747,5
5) по фінансовій діяльності	-	-	-	-
6) по інвестиційній діяльності	-	-	300000,0	300000,0
5. Разом грошові виплати	213516,9	231471,9	247758,7	692747,5
6. Кошти на кінець року	986483,1	871028,1	1017241,0	2874753,0
Грошовий потік по операційній діяльності	686483,1	871028,1	1017241,0	2574753,0
Грошовий потік по інвестиційній діяльності	-300000,0	-	-	-300000,0
Грошовий потік по фінансовій діяльності	-	-	-	-
Грошовий потік по всіх видах діяльності	386483,1	871028,1	1017241,0	2274753,0

З вище наведених даних можемо зробити висновок, що бюджет є збалансованим по всіх видах діяльності, крім грошового потоку по інвестиційній діяльності (-300 тис. грн.). Отримали від'ємне значення за рахунок виплати кредиту. А взагалі грошовий потік по всіх видах діяльності позитивний, а отже бюджет є бездефіцитним.

Щоб зробити кількісну оцінку можливих ризиків, використаємо метод «аналізу сценаріїв» та метод «визначення зони виробничої стійкості». Опишемо вихідну інформацію для розрахунку ризику в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Вихідні дані для розрахунку ризику проекту

Ймовірність одержання доходу	Озима пшениця, т		
	Собівартість	Ціна	Реалізована продукція
0,45	2150,0	4000,0	450,0
0,35	2200,0	4100,0	525,0
0,3	2250,0	4200,0	575,0

Проведемо розрахунки можливих ризиків підприємства за першим методом в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Оцінки ризику методом аналізу сценаріїв

Ймовірність одержання доходу	МЗД	МЗД зважений	МЗД очікуваний
0,45	382500,0	172125,0	501375,0
0,35	472500,0	165375,0	
0,30	546250,0	163875,0	

$$MЗДв = \sqrt{\sum (MЗДi - MЗДо)^2 \times Yi}; \quad (3.1)$$

МЗДв – відхилення можливого значення доходу;

МЗДі – можливе значення доходу;

МЗДо – очікуване можливе значення доходу;

Yi – ймовірність одержання доходу.

МЗДв - відхилення = 1018,9;

$$Kв = \frac{MЗДо}{MЗДв}; \quad (3.2)$$

Кв – коефіцієнт варіації.

К в = (501375/1018,9) * 100 = 2%.

З вище приведених розрахунків зробимо висновок, що при вирощуванні озимої пшениці можна сподіватися на отримання доходу 501375 грн., з коефіцієнтом варіації «+» «-» 2 %.

Визначимо зону виробничої стійкості за другим методом в таблиці 3.8. Вихідні дані для розрахунків зони виробничої стійкості беремо ті ж, що і для оцінки ризиків.

Таблиця 3.8

Визначення зони виробничої стійкості

Ймовірність одержання доходу (Йі)	Точка беззбиткового виробництва(ТБВ)	Зона виробничої стійкості (ЗВС)
0,45	63,00	86,00
0,35	59,50	88,67
0,30	32,90	94,27

Визначимо зону виробничої стійкості очікувану.

$$ЗВСо = \sum (ЗВС \times Йі)$$

(3.3)

$$ЗВСо = (86 \cdot 0,45) + (88,67 \cdot 0,35) + (94,27 \cdot 0,3) = 98,02\%$$

Отже, показник зони виробничої стійкості очікуваної показує, що 98,02% від реалізованої продукції йде на прибуток підприємства, а 1,98% на покриття постійних затрат.

3.3. Фінансовий аналіз проектних заходів з кооперації для подолання кризових явищ

За даними фінансової звітності ФГ «Ярослава» складемо аналітичний баланс для підприємства у таблиці 3.9. Отже, сума активів підприємства на кінець року збільшилась на 19% у порівнянні з попереднім роком, що має позитивну тенденцію. Такі зміни відбулися за рахунок збільшення власного

капіталу на 50,6 % та оборотних нематеріальних активів на 24,2 %. Позитивним є також зменшення довгострокових зобов'язань на 13,7 %.

Таблиця 3.9

Аналітичний баланс ФГ «Ярослава» за 3 кв. 2020 р

Розділи активу	Початок року	Кінець року	Відхилення, %	Розділи пасиву	Початок року	Кінець року	Відхилення, %
A1	2409,0	3140,0	130,3	П1	3830,0	5767,0	150,6
A2	2612,0	2744,0	105,1	П2	1373,0	918,0	63,6
A3	1701,0	2112,0	124,2	П3	1519,0	1311,0	86,3
Всього	6722,0	7996,0	119,0	Всього	6722,0	7996,0	119,0

Також важливою характеристикою балансу є величина власного оборотного капіталу, що розраховується за формулою:

$$ВOK_{п} = 3830 - 2409 = 1421;$$

$$ВOK_{к} = 5767 - 3140 = 2627.$$

Отже, величина власного оборотного капіталу є позитивною, бо на кінець року вона складе 2627 тис.грн., хоча на початок року вона становила 1421 тис.грн.

Тепер визначимо коефіцієнт зносу необоротних активів, що розраховується наступним чином:

$$Кзп = 1721 : 4085 = 0,4213 \text{ або } 42,13 \%$$

$$Кзк = 1961 : 5034 = 0,3896 \text{ або } 38,96 \%$$

Отже, розрахувавши коефіцієнт зносу, можна сказати, що він зменшився на 3,17%, бо на початку року становив 42,13%, а на кінець 38,96%. Але, як відомо, коефіцієнт зносу в межах 50% не загрожує фінансовій стійкості підприємства. Визначаємо оцінку фінансової стійкості в залежності від ліквідності активів. За даними фінансової звітності ФГ «Ярослава» проведемо групування активів та зобов'язань підприємства у таблиці 3.10. Проаналізувавши дані табл. 3.10, можна зробити висновки, що на підприємстві значно зросли середньо ліквідні активи на 13,8% та найменш ліквідні активи на 24,2%, а зменшилися найбільш ліквідні на 75%. Також ми бачимо, що у підприємства немає проблем щодо строків погашення своїх

зобов'язань так як підприємство значно скоротило найбільш термінові зобов'язання на 75,6% та довготермінові на 33,1%, що є позитивним для розвитку підприємства.

Таблиця 3.10

Групування активів та зобов'язань підприємства за 3 кв. 2020 р.

Активи	Початок року	Кінець року	Відхилення, %	Зобов'язання	Початок року	Кінець року	Відхилення, %
Л1	4,0	1,0	25,0	T1	250,0	61,0	24,4
Л2	2886,0	3283,0	113,8	T2	1240,0	1200,0	96,8
Л3	418,0	519,0	124,2	T3	1373,0	918,0	66,9

Встановимо рівень платоспроможності підприємства на початок і кінець року. На початок року: $(4+0,5*2886+0,3*418) / (250+0,5*1240+0,3*1373) = 1,23$; На кінець року: $(1+0,5*3283+0,3*519) / (61+0,5*1200+0,3*918) = 1,92$. Отже, платоспроможність підприємства на кінець року збільшилася всього на 0,69 за рахунок значного збільшення середньо ліквідних активів. Під сутністю фінансової стійкості підприємства розуміють забезпечення запасів і витрат джерелами коштів для їх формування. Розрахуємо рівень фінансової стійкості ФГ «Ярослава» в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Рівень фінансової стійкості підприємства за 3 кв. 2020 р.

Тип фінансової стійкості	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
На початок року			
Абсолютний	-	-	-
Нормальний	$4+2886 \geq 250$	$4+2886 \geq 250+1240$	$4+2886 \geq 250+1240+1373$
Передкризовий	$4+2886+418 \geq 250$	$4+2886+418 \geq 250+1240$	$4+2886+418 \geq 250+1240+1373$
Кризовий	-	-	-
На кінець року			
Абсолютний	-	-	-
Нормальний	$1+3283 \geq 61$	$1+3283 \geq 61+1200$	$1+3283 \geq 61+1200+918$
Передкризовий	$1+3283+519 \geq 61$	$1+3283+519 \geq 61+1200$	$1+3283+519 \geq 61+1200+918$
Кризовий	-	-	-

Проаналізувавши рівень фінансової стійкості підприємства, можна зробити висновок, що підприємство ФГ «Ярослава» на початок року має нормальний стан фінансової стійкості, але також існує загроза передкризового стану. На кінець року суттєвих змін не відбулося, що свідчить про стабільність підприємства.

Також рівень фінансової стійкості підприємства можна визначити за допомогою коефіцієнтів, що наведені в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

Коефіцієнти фінансової стійкості підприємства

Назва індикатора	На початок року		На кінець року	
	Розрахунок	Значення	Розрахунок	Значення
Власний оборотний капітал	3830-2409	1421	5767-3140	2627
Коефіцієнт покриття запасів	$(1421-1240-250)/2608$	0,03	$(2833-1200-61)/2743$	0,57
Коефіцієнт забезпеченості	$(3830+1373-2409)/4313$	0,65	$(5767+918-3140)/4856$	0,73
Маневреність власних оборотних засобів	4/1421	0,003	1/2627	0,0004
Коефіцієнт граничної платоспроможності	1701/1519	1,12	2112/1311	1,61
Коефіцієнт прогнозу банкрутства	1421/6722	0,21	2627/7996	0,33
Індикатор нестійкого фінансового стану	932/1421	0,66	956/2627	0,36

Більшість коефіцієнтів відповідають нормативним значенням, але на кінець року спостерігається помітне покращення деяких показників. А саме: власний оборотний капітал збільшився та становить 2627 тис.грн., коефіцієнт покриття запасів зріс до рівня 0,57, коефіцієнт забезпеченості 0,73. Гранична платоспроможність підприємства не порушена, індикатор банкрутства вказує на порушення фінансової стійкості підприємства.

Проведемо оцінку комерційної стійкості підприємства. Цей показник передбачає оцінку рентабельності продаж, оборотності активів та розрахунків за реалізовану продукцію, поставлені товари та послуги, коефіцієнта мобільної виручки. Слід зазначити, що обчислюючи окремі

показники, необхідно використовувати інформацію як балансу так і звіту про фінансові результати. В останньому дані наводяться підсумком за рік, а в балансі – станом на певну дату. Щоб забезпечити співставність результату, необхідно інформацію з балансу подавати у вигляді середньорічного значення: $(\text{на початок року} + \text{на кінець року})/2$.

Отже, обчислюємо показники комерційної стійкості в табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Показники комерційної стійкості підприємства

Показники	Порядок розрахунку	Значення
Рівень рентабельності продаж, %	$10211/6053*100$	168,70
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$10211/((5767+3830)/2)$	2,13
Індикатор мобільної виручки	$1-(1906,5/10211)-(1375,5/10211)$	0,68
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	$365*(1906,5/10211)$	69,35
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	$365*(1375,5/10211)$	51,10
Період кризи неплатоспроможності, дні	$69,35-51,10$	18,25

Рентабельність – поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення [69].

Показник рентабельності становить 168,7%, який збільшується за рахунок приросту виручки. Всі показники комерційної стійкості підприємства знаходяться в межах нормальних значень. Затримка платежів дебіторської заборгованості у порівнянні з кредиторською перевищує 18,25 днів.

Згідно проведених розрахунків в таблиці 3.14 представимо результати впливу запропонованого проекту по частковому оновленню матеріально-технічної бази на фінансово-економічні показники діяльності підприємства

ФГ «Ярослава». Для доцільності порівняння показники беремо на кінець 2019 та 2021 років.

Таблиця 3.14

Порівняльна характеристика фінансово-економічних показників ФГ
«Ярослава» до та після впровадження проекту

Показники	2019	2021	Відхилення, %
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	3231,00	3396,00	114,14
Рівень рентабельності продаж, %	147,80	168,70	114,14
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,86	2,13	114,52
Індикатор мобільної виручки	0,63	0,68	107,94
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	77,79	69,35	89,15
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	57,26	51,1	89,24
Період кризи неплатоспроможності, дні	20,53	18,25	88,89
Коефіцієнт зносу	0,40	0,39	97,5
Коефіцієнт платоспроможності	1,04	1,92	184,62

Отже, згідно табл. 3.14 необоротні активи підприємства зросли на 7,02%, що було зумовлено частковим оновленням матеріально-технічної бази підприємства, тобто купівлею сівалки EDX. Також ми бачимо, що на 2021 рік рівень рентабельності продаж зростає на 14,14% за рахунок збільшення виручки від реалізації продукції. Щодо показників оборотності власного капіталу та індикатора мобільної виручки, то вони зростуть відповідно на 14,52% та 7,94%.

Впровадження даного проекту також дозволить ФГ «Ярослава» знизити тривалість обороту кредиторської та дебіторської заборгованостей приблизно на 11%. Коефіцієнт зносу знизиться на 2,5 %, що зумовлено оновленням підприємством своїх основних засобів. Найбільшу позитивну зміну матиме показник платоспроможності підприємства, адже він зростає на 84,62%.

Висновки до третього розділу

1. Вважаємо, що в сучасних умовах в функції постачальницького кооперативу полягають в прийомі товару, його експертизі та оцінці, сортування, обробки і упаковці, формуванні торгових партій, зберіганні, транспортуванні та пропозиції товару покупцям, необхідно включати також і інтеграційні функції, властиві фірмам-інтеграторам, такі як постачання членів кооперативу поголів'ям і насінням, що дозволить забезпечити єдине якість всіх партій продукції, що закупається і формувати однорідні великі партії, а також надання членам кооперативу послуг з технічного, ветеринарного, агрохімічного, зоотехнічного і іншим видам обслуговування.

2. Більш ефективними можна вважати міжфермерські кооперативи. Їх утворюють селянські господарства для колективного використання сільськогосподарської техніки. Частина машин приймається як пай при вступі в кооператив, частина куплена на спільні гроші. Порядок використання комбайнів, тракторів, автомобілів (види, обсяг, терміни виконуваних робіт, розцінки) фіксується в договорах, що укладаються з кожним фермером. Крім членів кооперативу в ньому трудяться працівники-механізатори.

3. Фермерське господарство «Ярослава» планує купити зернову сівалку точного висіву EDX фірми Amazone, Німеччина. Сівалку обладнано централізованим висівним апаратом просапних культур системи Xpress.

4. Грошовий потік по всіх видах діяльності позитивний, а отже бюджет є бездефіцитним. Впровадження проекту є ефективним адже коефіцієнт вигод/ витрат більше 1 і становить 1,59, а це означає – на 1 вкладену коп., отримуємо 1,59 коп.

5. Необоротні активи підприємства зростуть на 7,02%, що було зумовлено частковим оновленням матеріально-технічної бази підприємства, тобто купівлею сівалки EDX. Також ми бачимо, що на 2020 рік рівень рентабельності продаж зросте на 14,14% за рахунок збільшення виручки від

реалізації продукції. Щодо показників оборотності власного капіталу та індикатора мобільної виручки, то вони зростуть відповідно на 14,52% та 7,94%.

6. Впровадження даного проекту також дозволить ФГ «Ярослава» знизити тривалість обороту кредиторської та дебіторської заборгованостей приблизно на 11%. Коефіцієнт зносу знизиться на 2,5 %, що зумовлено оновленням підприємством своїх основних засобів. Найбільшу позитивну зміну матиме показник платоспроможності підприємства, адже він зросте на 84,62%.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. Форма кооперативної організації сільськогосподарського підприємства, на сьогоднішній день, перебуває ще на початковій стадії її розвитку та може проявлятися в найрізноманітніших формах. На сьогодні, головною характеристикою сільськогосподарської кооперації є значимий розвиток виробничої кооперації, котра вміщує в собі кооперативні взаємовідносини спільного використання земель і виробничих об'єктів реформованих підприємств. Водночас, в обслуговуючій сфері, виробнича кооперація також розвивається, і тому науково досліджувати її у цьому напрямку також має сенс.

2. Кооперація створює всі умови для поглиблення спеціалізації виробництва та конструктивного використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері виробництва, а також виконання робіт і надання послуг, переробка, реалізація продукції. Дивлячись на розвинену ринкову економіку різних країн, можна стверджувати, що необхідно та доцільно здійснювати кооперування та інтеграцію окремих аграрних формувань та добровольчі основи.

3. Кооперація забезпечує отримання більших прибутків на відміну від тих підприємств, що працюють самостійно. Українські сільгоспвиробники отримують лише 25 % від світової ціни на вироблену продукцію, тоді як фермери з розвинутих країн ринкової економіки - 85 %. А оскільки основним показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства є рентабельність то доцільно вказати, що ці показники комплексі мають надзвичайно велике значення для оцінки діяльності аграрних підприємств. Показник рентабельності відображає співвідношення прибутку підприємства та факторів, які є, по суті, передумовами її виникнення.

4. Враховуючи всю складність сільськогосподарського виробництва та його спеціалізацію, можна сказати, що товаровиробники часто не мають змоги приділяти увагу як виробництву так і комерційній діяльності

одночасно, тому і виникає необхідність для створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

5. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є невід'ємною умовою для переходу аграрного виробництва до ринкової економіки. Та нажаль, в нашій країні при утворенні та функціонуванні обслуговуючого кооперативу недостатньо враховують теоретичні наробітки як вітчизняних, так і зарубіжних учених, а також досвід інших країн у сфері кооперації.

6. Більш ефективними можна вважати міжфермерські кооперативи. Їх утворюють селянські господарства для колективного використання сільськогосподарської техніки. Частина машин приймається як пай при вступі в кооператив, частина куплена на спільні гроші. Порядок використання комбайнів, тракторів, автомобілів (види, обсяг, терміни виконуваних робіт, розцінки) фіксується в договорах, що укладаються з кожним фермером. Крім членів кооперативу в ньому трудяться працівники-механізатори.

7. В сучасних умовах в функції постачальницького кооперативу полягають в прийомі товару, його експертизі та оцінці, сортування, обробки і упаковці, формуванні торгових партій, зберіганні, транспортуванні та пропозиції товару покупцям, необхідно включати також і інтеграційні функції, властиві фірмам-інтеграторам, такі як постачання членів кооперативу поголів'ям і насінням, що дозволить забезпечити єдине якість всіх партій продукції, що закупається і формувати однорідні великі партії, а також надання членам кооперативу послуг з технічного, ветеринарного, агрохімічного, зоотехнічного і іншим видам обслуговування.

8. Пропонуємо запровадити сільськогосподарський обслуговуючий кооператив. Головна мета проекту – збільшення обсягів продажу та доходів господарств – членів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу за допомогою організації посіву кооперативною технікою, а також налагодження реалізації зерна у Дніпрі та інших містах. Кооператив планує

купити зернову сівалку точного висіву EDX фірми Amazone, Німеччина. Сівалку обладнано централізованим висівним апаратом просапних культур системи Xpress.

9. У результаті реалізації проекту членами сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу досягаються наступні вигоди:

- зменшення витрат на сівбу, оскільки вони надаються за ціною, яка не перевищує собівартості;
- зменшення витрат часу на реалізацію продукції;
- збільшення доходу членів кооперативу від реалізації продукції;
- з'являється можливість додатково залучити сторонні фінансові інвестиції під колективну гарантію членів сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу;
- створення умов для формування великотоварних партій продукції, підвищення її якісних показників;
- поява нових робочих місць;
- забезпечення стійкого розвитку господарств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агроекологія: теорія і практика. За редакцією професора доктора с-г.н. В.М. Писаренка. Навчальний посібник. – Полтава: 2003. – 318 с. (у т.ч. автора – програмований контроль знань).
2. Амбросов В.Я. Економічний механізм внутрішньогосподарських відносин на основі комерційного розрахунку / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 146 с.
3. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення / Василь Гаврилович Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – №1. – С. 40-54.
4. Антикризове управління сільськогосподарськими виробничими кооперативами: автореф... канд. екон. наук. 08.09.04 / О.М. Остапенко ; Луган. нац. аграр. ун-т. – Луганськ, 2008. – 20с., рис. – укр.
5. Антикризове управління у аграрній сфері: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / С.М. Іванюта ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2006. – 36с. – укр.
6. Антикризове управління фінансами підприємств: Автореф. Дис...д-ра екон. наук: 08.04.01 / О.О.Терещенко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К.,2005. – 34 с. – укр.
7. Антикризівий менеджмент в умовах ринкової трансформації економіки: Автореф. дис... канд.. екон. наук: 08.06.02 / В.С. Король ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2001. – 19с. – укр.
8. Бабаєв В.Ю. Технологія державного регулювання розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації / В. Ю. Бабаєв // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2010. – № 2 (40) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua> .

9. Бесєдін М.О. Основи менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід (модульний варіант) : підруч. / М.О. Бесєдін, В.М. Нагаєв. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 496 с.
10. Бондур Т.О. Система обліку і контролю витрат сільськогосподарського виробництва за центрами відповідальності / Т.О. Бондур // Економіка АПК. – 2007. – №4. – С. 106-109.
11. Бородин Е. Какая модель агросектора нужна Украине? [Електронний ресурс] / Е. Бородин, И. Прокопа // Зеркало недели. Украина. – 2012. – № 18. – Режим доступу : <http://gazeta.zn.ua>.
12. Великий тлумачний словник сучасної української мови. — К. : Ірпінь : ВТФ " Перун ", 2001.
13. Горбонос Ф. В. Реструктуризація економічного простору сільської територіальної одиниці як підгрунтя розвитку кооперації / Ф. . Горбонос, Н. Ф. Павленчик // Кооперативні читання : зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф., 4 – 6 квітня 2012 р. – Житомир : Вид-во Житомирський національний агроєкологічний університет, 2012.
14. Господарський кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 16 січ. 2003 р. — К. : Істина, 2003. — 203 с.
15. Дера О.В. Теоретичні основи дослідження потенціалу сільськогосподарського виробництва / О.В. Дера // Вісник ХНАУ. – 2006. – №1. – С. 102-107.
16. Дешковская Н. С. Современные проблемы исследования сельскохозяйственной кооперации / Н. С. Дешковская // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 296.
17. Докієнко Л.Д. Управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Київ – 2005
18. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К. : Вид. центр " Академія ", 2001.

19. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

20. Зіновчук В.В. Економічна сутність поняття “кооперація” [Електронний ресурс] / В.В. Зіновчук, А.Д. Корягіна // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua>.

21. «Індустріальна молочна компанія»: індустріальна молочна ферма – це робочі місця для населення з достойною зарплатою // Народна трибуна. – 27 лютого 2008 р. – С. 2.

22. Іванюта В.Ф., Іванюта С.М., Писаренко В.В. Мікроекономіка. Навчальний посібник. – Полтава; 2003. – 242 с. (у т. ч. автора – 1,2,3 теми).

23. Карлова В. В. Державне регулювання духовного розвитку суспільства: синергетичний підхід / В. В. Карлова // Реформування системи державного управління та державної служби: теорія і практика : матер. наук.-практ. конф. за міжнар. уч. (8 квітня 2010 р.) : у 2 ч. Ч. 2 ; за наук. ред. чл.-кор. НАН України В. С. Загорського, доц. А. В. Ліпенцева. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 432 с.

24. Коверзнев В. О. Розвиток виробничої кооперації в Україні: історико-правовий аспект [Електронний ресурс] / В. О. Коверзнев // Право та управління. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 3. – Режим доступу : <http://archive.nbu.gov.ua>.

25. Козаченко Г. В. Організаційно - економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. — 2003. — № 11.

26. Колесніков Г.О. Менеджерський словник / Г.О. Колесніков– К.: Професіонал, 2007. – 288 с.

27. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання : монографія / М. А. Латинін. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2006. – 320 с.

28. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.:КНЕУ, 2001. – 387 с
29. Лузан Ю.Я. Фінансовий стан агропромислового виробництва в Україні та шляхи його удосконалення / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 14-18.
30. Макаренко П.М., Остапенко О.М. Оптимальне поєднання галузей в сільськогосподарських виробничих кооперативах за допомогою використання економіко-математичного програмування // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 232: В 5 т. – Т. IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 858- 868.
31. Максименко І. Розвиток підприємства: взаємозв'язок між інвестуванням інновацій та випуском продукції / Інна Максименко, Володимир Бокій // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький, 2008. – Вип. 5. – С. 233-235.
32. Маркс К. Капітал: Критика полит. економии / К. Маркс ; предисл. Ф. Энгельса, Т. 1, Кн. 1 : Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1988. – 891 с.
33. Менеджмент і маркетинг : навч. посіб. / [Перебийніс В.І., Бойко Л.М., Писаренко В.В. та ін.] ; за ред. В.І. Пербийніса. – Полтава: ФОП Говоров С.В., 2007. – 344 с.
34. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – №12. – С. 8-14.
35. Мироненко М. Ю. Державне регулювання розвитку агропромислового комплексу [Електронний ресурс] / М. Ю. Мироненко // Економічні науки. Державне регулювання. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.

36. Моргачов І. Організаційно - економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій / І. Моргачов // Схід. — 2006. — № 5.

37. Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття : зб. пр. учасн. Міжнар. наук.- практ. конф., 26–27 черв. 2001 р. — Ірпінь : НМЦ Укоопосвіта, 2001.

38. Овчаренко В. О. Актуальні питання розробки стратегії економічної безпеки сільськогосподарських підприємств регіону/ Овчаренко В. О., Волчанська Л. В. // Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи : матеріали ХІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 29-30 жовтня 2020 р. : В 2 т. – Том 1. – Дніпро : Видавничо-поліграфічний центр «Гарант СВ», 2020. – С. 57-60.

39. Олійник О.В. Паритет цін на фактори виробництва та тенденції економічного розвитку / О.В. Олійник, Т.І. Олійник // Економіка АПК. – 2007. – №7. – С. 120-125.

40. Олійник О.В. Фінансово-економічні важелі стабілізації розвитку аграрного сектора України / О.В. Олійник // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка і природокористування. – 2007. – №3. – С. 144-154.

41. Олійник О.В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві : [монографія] / Олександр Васильович Олійник. – Харків: ХНАУ, 2005. – 322 с.

42. Олійник Т.І. Динамічні групування сільськогосподарських підприємств за рівнем продуктивності та оплати праці / Т.І. Олійник // Статистика України. – 2007. – №4. – С. 29-33.

43. Опря А.Т. Особливості економічного аналізу динаміки виробничо-комерційної діяльності підприємств / А.Т. Опря, В.І. Перебийніс // Економіка АПК, 2005. – №5. – С. 63-67.

44. Опря А.Т. Статистика (з програмованою формою контролю знань). Математична статистика. Теорія статистики : навч. посіб. / Анатолій Трофимович Опря. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.

45. Организационная культура: понятие и реальность / А.В. Карпов, И.М. Скитяева, Н. В. Волкова, И.А. Ямщикова. – М.: Институт психологи РАН, 2002. – 348 с.

46. Организационное развитие компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.psymanager.km.ru/social/orgdevelop/-file_definition.html

47. Организационно-производственные структуры колхозов и совхозов / [под ред. В.Ф. Башмачникова]. – М.: Агропромиздат, 1987. – 352 с.

48. Организационные структуры управления производством. / [под ред. Б.З. Мильнера]. – М.: Экономика, 1975. – 319 с.

49. Освітньо-кваліфікаційна характеристика спеціаліста за спеціальністю 7.050201 «Менеджмент організацій» напряму підготовки 0502 «Менеджмент»: Галузевий стандарт вищої освіти. – К.: МОН України, 2001. – 31 с.

50. Основы менеджмента: учеб. пособ. / [под ред. А.А. Радугина]. – М.: Центр, 1997. – 429 с.

51. Остапенко О.М. Асоціація кооперативів як перспективна форма поширення кооперації в Україні // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції “Научне пространство Європы” – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2008. – С. 6-8.

52. Остапенко О.М. Економічні механізми виявлення кризових явищ на підприємствах // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції “Соціально-економічні перспективи розвитку України”. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – Т. I. – С. 51-54.

53. Остапенко О.М. Кризи та їх класифікація на підприємстві // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції “Аграрний форум - 2006”. – Суми: СНАУ, № 3-4 (20-21), 2006. – С. 210-214.

54. Остапенко О.М. Оцінка економічних ризиків сільськогосподарських виробничих кооперативів // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 3 – С. 163-166.

55. Остапенко О.М. Проблеми розвитку сільськогосподарських виробничих кооперативів в Україні // Міжнародна наукова конференція молодих науковців “Наука і вища освіта”. – Запоріжжя, 2007.– Ч.1. – С.86-87.

56. Остапенко О.М. Служби контролінгу та антикризового управління в сільськогосподарських виробничих кооперативах // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 4 – С.175-178.

57. Остапенко О.М. Сутність та особливості управління підприємствами в умовах кризи // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 226-229.

58. Пантелеймоненко А. О. Аграрна кооперація України: теорія і практика : монографія / А. О. Пантелеймоненко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 347 с.

59.Перебийніс В.І. Менеджери в системі управління сучасним підприємством / В.І. Перебийніс, О.І. Сердюк // Ринкова трансформація економіки АПК : кол. монографія у 4 ч. / За ред. П.Т. Саблука. – Ч.1. – К.:ІАЕ, 2002. – С. 42-44.

60.Перебийніс В.І. Організаційний ресурс управління / В.І. Перебийніс // Економіка АПК. – 2002. – № 2. – С. 34-36.

61.Перебийніс В.І. Організаційно- розпорядчі методи менеджменту в умовах перехідної економіки / В.І. Перебийніс // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2004. – № 3. – С. 57-60.

62.Перебийніс В.І. Структура управління як фактор ефективності менеджменту / В.І. Перебийніс // Вісник ХНАУ. Серія економіка і природокористування. – 2004. – № 7. – С. 45-48.

63.Полтавский Ю.А. Механизм хозяйствования реформированных аграрных предприятий / Ю.А. Полтавский. – Харьков: Консул. – 2001. – 260 с.

64.Понятия и отличительные особенности организационного развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://psymanager.km.ru/view>

65. Постанова Верховної Ради «Про земельну реформу» від 18.12. 1990 р. №563 – XII // Відомості Верховної Ради. – 1991. – №10. – ст. 100.

66. Постанова Верховної Ради «Про порядок введення в дію Земельного кодексу Української РСР від 18.12.1990 р. №562-XII // Відомості Верховної Ради. – 1991. – №10. – ст. 99.

67. Постанова Верховної Ради України «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі» від 13.03. 1992 р. №2200-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 25. – ст. 355.

68. Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Львів – 2007

69. Про кооперацію : Закон України. — К., 2003.

70. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період : матеріали Десятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 10-11 квітня 2008 р. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 97 с.

71. Русак Н. А., Русак В. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справ. Пособие. – Мн.: Выш. Шк., 1997. – 309 с..

72. Світлична А.В. Методичні засади організаційного аудиту сільськогосподарських підприємств / А.В. Світлична // Вісник СНАУ. Серія: Фінанси і кредит. – 2008. – №1(24). – С. 139-144.

73. Світлична А.В. Моделі організаційного проектування / А.В. Світлична // Роль ін формаційних технологій у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств : міжнар. наук.-практ. конф., 12-13 жовтня 2006 р. : тези доп. – Полтава: ПДАА, 2006. – С. 222-224.

74. Світлична А.В. Окремі питання методики проектування організаційних структур / А.В. Світлична // Звітна наук.-практ. конф. викладачів факультету економіки та менеджменту ПДАА за 2005 р. : тези доп. – Полтава, 2006. – С. 88-89.

75.Світлична А.В. Організаційна культура та її місце у проектуванні організацій / А.В. Світлична // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка і природокористування. – 2007. – № 3. – С. 218-222.

76.Світлична А.В. Основні концепції розвитку сільськогосподарських підприємств / А.В. Світлична // Формування конкурентноздатності підприємств АПК : матер. міжнар. наук.-практ. конф., 21-22 травня 2008 р. : тези доп. – Полтава: Довкілля-К, 2008. – С. 248-251.

77.Світлична А.В. Оцінка організаційної культури в сільськогосподарських підприємствах / А.В. Світлична // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – Вип. 241. – Т. 3. – С. 496-501.

78.Світлична А.В. Оцінка рівня розвитку сільськогосподарських підприємств / А.В. Світлична // Вісник СНАУ. Серія: Економіка та менеджмент. – 2008. – Вип. 7/1 (29). – С. 48-52.

79.Світлична А.В. Проектування організацій та організаційна культура / А.В. Світлична // Аграрна наука – виробництву : V державна наук.-практ. конф., 23-25 листопада 2006 р. : тези доп. – Біла Церква, 2006. – Ч. 2. – С.34.

80.Світлична А.В. Теоретичні підходи до розгляду поняття «розвиток» / А.В. Світлична // Формування конкурентоспроможності підприємств АПК в умовах глобалізації : міжнар. наук.-практ. конф., 13-14 листопада 2007 р. : тези доп. – Полтава: ПДАА, 2007. – С. 147-148.

81.Світлична А.В. Трансформація організаційної структури та структури управління підприємств в контексті організаційного розвитку / А.В. Світлична, В.І. Перебийніс // Економічний вісник університету : Збірник наукових праць вчених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький, 2008. – Вип. 7. – С. 139-144.

82. Соціально - економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: монографія / Д.П. Богиня, Т. Г. Куликов, В. М. Шамота, та ін. — К. : Ін - т економіки НАН України, 2001.

83. Старостенко Г. Г., Мірко Н. В. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.

84. Статівка Н. В. Продуктивність аграрного сектора економіки України: важелі державного впливу : монографія / Н. В. Статівка. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ “Магістр”, 2010 – 300 с.

85. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.

86. Ткач М. Державне регулювання і державне управління: співвідношення понять / М. П. Ткач // Підприємництво, господарство і право. – 2012. – № 8. – С. 110–113.

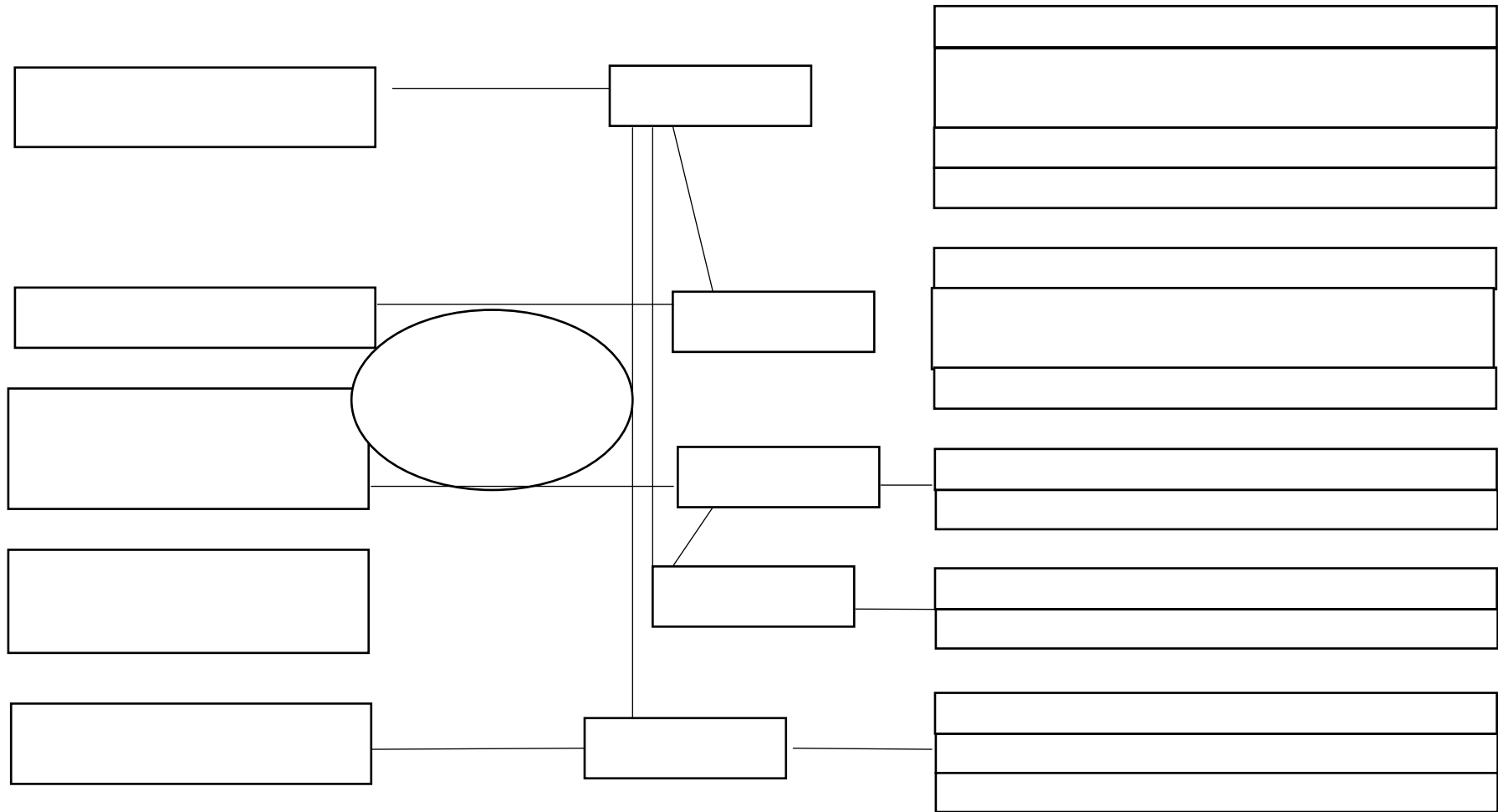
87. Туган - Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган - Барановский. — М., 1989.

88. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский ; предисл., комент. : Л. А. Булочникова, Г. Н. Сорвина, Т. П. Субботина. – М. : Экономика, 1989. – 496 с. – (Экон. наследие).

89. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. — М., 1989.

90. Чаянов А. В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. 2-е изд. / А. В. Чаянов. – М. : Книгосоюз, 1927.

ДОДАТКИ



ДОДАТОК А – Критерії ефективності кооперативних форм господарювання

