

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
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:

В.о. завідувача кафедри,
к.е.н., доц.

_____ **Ольга ГУБАРИК**

« ____ » _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО
МЕХАНІЗМУ КООПЕРАТИВНИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В
КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Освітньо-професійна програма «Управління фінансово-економічною
безпекою»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувач

Ігор СТРАТІЙ

Науковий керівник,
д.держ.упр., професор

Ігор ПРИХОДЬКО

Дніпро – 2023

Форма № Н – 9.01
(затверджена наказом
МОНмолодьспорту України
від 29 березня 2012 року №
384)

ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет обліку і фінансів

Кафедра обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою

Освітній ступень магістр

Спеціальність 073 «Менеджмент»

ОПП «Управління фінансово-економічною безпекою»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри _____

« _____ » _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ на дипломну роботу

Стратію Ігорю Сергійовичу

1. Тема дипломної роботи «Удосконалення організаційно-економічного механізму кооперативних форм господарювання в контексті забезпечення економічної безпеки»

керівник роботи Приходько Ігор Павлович, д.держ. упр, професор
затверджені наказом ДДАЕУ від « 09 » жовтня 2023 р. № 3051

Строк подання студентом роботи – 12 грудня 2023 року.

Вихідні дані до роботи Законодавчі, нормативно-правові акти та інструктивні матеріали по темі дослідження, річні звіти С(Ф)Г «Оріон» Царичанського району Дніпропетровської області, дані аналітичного та синтетичного обліку, періодична література, праці провідних вчених економістів.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити). Організаційно-економічні основи кооперативної взаємодії в контексті забезпечення економічної безпеки. Стан економічного розвитку фермерського господарства «Оріон» Царичанського району Дніпропетровської області. Основні напрями вдосконалення організації та підвищення ефективності кооперації в контексті забезпечення економічної безпеки господарювання. Вступ. Висновки та пропозиції

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень). Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Фінансові результати діяльності С(Ф)Г «Оріон». Організаційна структура економічної безпеки. Характеристика системи економічної безпеки. Структура ринків реалізації сільськогосподарської продукції в С(Ф)Г «Оріон». Обсяги і ціна реалізації основних видів продукції за різними каналами розподілу у С(Ф)Г «Оріон». Рівень фінансової стійкості підприємства.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 19 квітня 2023р.***КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН***

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Організаційно-економічні основи кооперативної взаємодії в контексті забезпечення економічної безпеки	червень 2023 р.	
2	Стан економічного розвитку фермерського господарства «Оріон» Царичанського району Дніпропетровської області	вересень 2023 р.	
3	Основні напрями вдосконалення організації та підвищення ефективності кооперації в контексті забезпечення економічної безпеки	листопад 2023 р.	
4	Висновки та пропозиції, вступ	грудень 2023 р.	
5	Список використаних джерел, вступ, оформлення роботи	грудень 2023 р.	
6	Оформлення роботи	грудень 2023 р.	

Здобувач освіти

(підпис)

Стратій І. С.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Приходько І. П.

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ КООПЕРАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	9
1.1. Кооперація сільськогосподарських товаровиробників у ринкових умовах	9
1.2. Основи механізму функціонування кооперативних форм господарювання в контексті забезпечення економічної безпеки	13
Висновки до першого розділу	19
РОЗДІЛ 2. СТАН ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА «ОРІОН» ЦАРИЧАНСЬКОГО РАЙОНУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	21
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	21
2.2. Оцінка управління реалізацією продукції підприємства	29
2.3. Оцінка економічної ефективності управління розвитком підприємства та його конкурентоспроможністю	36
Висновки до другого розділу	43
РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФФЕКТИВНОСТІ КООПЕРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	45
3.1. Проектний підхід в системі фінансово-економічної безпеки як елемент механізму управління кооперативами	45
3.2. Формування цілісної конкурентної стратегії підприємств кооперативного сектора та системи в цілому на основі показників економічної безпеки.	54
Висновки до третього розділу	57
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	63

РЕФЕРАТ

Тема: «УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ КООПЕРАТИВНИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ»

Дипломна робота магістра: 66 с., 4 рис., 19 табл., 47 літературних джерел.

Об'єкт дослідження – порядок взаємодії членів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з метою забезпечення економічної стабільності.

Предмет дослідження – сукупність теоретико-методологічних і практичних міркувань щодо реалізації економіко-організаційного механізму в сільському господарстві, що сприяє економічній безпеці.

Метою роботи є створення на основі наукових знань пропозицій, які б удосконалили організаційно-економічні основи взаємодії членів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та підвищили їх ефективність у контексті забезпечення економічної безпеки.

Методи дослідження – економіко-статистичні: аналіз динамічних рядів, діалектичний методів та абстрактно-логічний методів, метод моделювання.

Результати впроваджені в діяльність фермерського господарства «Оріон» Царичанського району Дніпропетровської області.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Організаційно-економічний механізм, система управління, економічна ефективність, взаємодія суб'єктів кооперативу, обслуговуючий кооператив, економічна безпека.

KEYWORDS

Organizationally economic mechanism, controlsystem, economic efficiency, socio-economic politics, service cooperative, economic security.

ВСТУП

У системі заходів, спрямованих на сприяння подальшому розвитку агропромислового комплексу нашої країни, першочергове значення мають організаційно-економічні аспекти розквіту. Це пояснюється тим, що вони сприяють об'єднанню особистих, інституційних та суспільних інтересів, що сприяє ефективній роботі агропромислового комплексу та його фінансовому забезпеченню. Однак реальний ступінь зростання кооперації свідчить про наявність численних проблематики, невирішеність яких є наслідком відсутності державної підтримки кооперації та виступає чинником низького економічного прибутку сільгоспвиробників у процесі кооперації. Більшість сільських товаровиробників на ранніх етапах еволюції ринку та появі численних дрібних сільськогосподарських господарств та одноосібників як основних виробників сільськогосподарської продукції, що в умовах нестабільної державної підтримки призвело до зниження ефективності галузі та збільшення кількості потенційних небезпек для її економічної безпеки існування.

Дослідження основних засад і змісту економіко-організаційного механізму кооперування сільського господарства дозволило визначити два основні підходи в теорії і практиці сільськогосподарської кооперації. Один із них вважає, що співпраця – це насамперед засіб досягнення більш справедливого суспільства. Другий напрямок був присвячений практичним завданням, спрямованим на вирішення значущих проблем малих виробників і споживачів. Мета кооперативу полягає не в тому, щоб заробляти гроші на капіталі, а натомість приносити користь економічним інтересам сільських домогосподарств, які з ним пов'язані. І навпаки, життя кооперативу має бути забезпечене лише дотриманням принципу розширеного відтворення на основі самофінансування, по суті отримання прибутку. Таке подвійне значення сутності кооперативу є відображенням об'єктивних засад еволюції кооперативу в контексті ринкових відносин.

Актуальність вирішення питання про організаційно-економічний механізм розквіту сільського господарства, який враховує специфіку сільськогосподарського виробництва, функціонування ринку його продукції, сировини та продовольства, а також потенціал розвитку сільського господарства і Безпека учасників на основі співпраці, всі ці фактори визначають предмет дипломної роботи та основний перелік питань, які в ній розглядаються.

Метою проекту є розвиток наукових ідей щодо організаційно-економічних засад удосконалення структури сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за для зростання фінансово-економічної стабільності.

Для досягнення поставлених цілей було розпочато та завершено наступну наукову роботу:

- уточнення концептуальної структури досліджуваного питання, зокрема роз'яснення поняття сільської кооперації та її переваг у контексті підвищення фінансово-економічної безпеки;

- визначити умови, характер і факторів та функцій сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- на основі аналізу діяльності обслуговуючої кооперації виявити основні причини, що стримують зростання сільської кооперації та визначити шляхи вирішення проблем ресурсного забезпечення кооперації;

- сформулювати основні напрямки зміцнення співробітницьких відносин для забезпечення економічної безпеки членів таких організацій

Об'єктом дослідження є порядок утворення і розвитку сільськогосподарських кооперативів, що здійснюють обслуговуючих у контексті забезпечення фінансово-економічної стабільності.

Тема дослідження – збірка теоретико-методологічної та практичної інформації щодо функціонування та розвитку сільськогосподарських кооперативів, що обслуговують у контексті забезпечення фінансово-економічної стабільності.

Новизна наукових результатів полягає в:

- обґрунтуванні особливостей реалізації механізмів співпраці з метою забезпечення економічної безпеки кожного учасника даної форми господарювання.

Удосконалено: організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки споживчої кооперації.

Методи дослідження - включаючи діалектику, логіку, статистичні методи (теоретичне резюме, визначення кооперації, різні форми кооперації та можливі методи розвитку), економіко-статистичні, аналітичні та порівняльно-розрахункові методи.

Обсяг та структура роботи. Робота передбачає зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаної літератури і додатків. Він складається з 66 сторінок друкованого тексту, містить 19 таблиць, 4 рисунки, 47 посилань.

РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ КООПЕРАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

1.1. Кооперація сільськогосподарських товаровиробників у ринкових умовах

Економічна наука використовує термін кооперація (лат. Cooperatio) як співпрацю. Співробітництво здійснюється у процесі праці та у процесі виробництва. Кооперацію у ряді випадків визначають як асоціацію фіз. та юр. осіб, створену для взаємного примноження прибутку чи з метою розподілу предметів споживання.

Основу кооперації становить суспільний розподіл праці (засновано на розподілі процесу праці за елементами), а потім виробництва. Слід розрізнити кооперацію праці та кооперацію виробництва.

Кооперація праці – це процес об'єднання праці, обумовлений поділом праці. Об'єднання праці для виконання однорідних видів робіт відбувається при простій кооперації (прибирання коренеплодів, овочів, прополовання, проріджування посівів). Основою складної кооперації служить функціональний поділ праці, що має місце при збиранні зернових (підготовка, комбайнування та транспортування, збирання соломи).

Кооперація виробництва – це процес об'єднання, що дозволяє суб'єктам кооперації використовувати переваги концентрації та спеціалізації. Кооперація може виявлятися як тимчасова та як постійна. На постійній основі кооперуються племінні, відгодівельні, молочні підприємства та ін.

Кооперування як процес здійснення співпраці є вужчим поняттям. Кооперування – це процес кооперації з завданням забезпечення соціально-економічних вигод та ефективності спільної діяльності. Через війну кооперування виникають різні організаційно-правові форми кооперації.

Кооперація багатогранна та багатоваріантна (кооперація праці, капіталу, ресурсів, коштів).

Як відмітні ознаки кооперативів від інших господарських та громадських організацій слід зазначити:

- кооперативи одночасно виконують функції громадської організації та господарського підприємства. Для кооперативів отримання прибутку не має пріоритетного характеру. Первинно якісне задоволення потреб своєї команди;
- кооператив базується на колективній власності, що належить всім його членам однаковою мірою;
- солідарна (рівновелика) матеріальна відповідальність членів за результати господарську діяльність своєї організації;
- рівну участь усіх членів кооперативу в управлінні незалежно від ступеня їхньої майнової участі у колективній власності, діє принцип «один пайовик – один голос».

Порівняльна характеристика категорій «кооперація» та «інтеграція» наведена у табл. 1.1.

Кооперація – це співпраця самостійних фізичних і юридичних осіб для виробництва продукції, забезпечення послуг, реалізації власних інтересів.

Інтеграція – об'єднання окремих підприємств. При інтеграції обов'язковим є наявність інтегратора. Кооперація – це об'єднання товарних виробників з допомогою консолідації власних коштів. Інтеграція – це спосіб об'єднання взаємозалежних технологічним процесом розміщення різних галузей АПК. Кооперація – це добровільне поєднання сільськогосподарських товаровиробників. При кооперації створюється нова юридична особа, при інтеграції – спільне провадження без прав юридичної особи.

Критерій порівняння	Категорія «кооперація»	Категорія «інтеграція»
Роль у суспільстві	Форми організації суспільної праці та виробництва	
Поняття	Cooperatio – співпраця	Integratio – відновлення
Визначення поняття	Добровільне об'єднання праці та засобів	Об'єднання та взаємне пристосування суб'єктів
Ціль	Задоволення економічних, соціальних потреб	Досягнення економічних результатів за рахунок переваг від об'єднання
Основні ознаки	Однаковість та одне простір діяльності суб'єктів	Неоднаковість, економічний взаємозв'язок діяльності суб'єктів
Механізм формування	Форма об'єднання людей для спільного вирішення завдань на основі узгодження їх інтересів Категорія «кооперація»	Форма спільної діяльності на основі торгових, виробничих, фінансових та інших відносин Категорія «інтеграція»
Суб'єкти	Спеціалізовані суб'єкти діяльності	Різноманітні суб'єкти діяльності
Організаційні основи	Система споживчих товариств та спілок	Інтегровані об'єднання
Результат	Система кооперативів різних територіальних рівнів із єдиними цілями та завданнями	Об'єднання із спільними фінансами, інфраструктурою, стратегією та органами управління
Ефективність	Отримання вигоди за рахунок використання переваг від спільної діяльності	

Механізм підтримки кооперативів будемо розглядати як сукупність економічних і соціальних важелів, які спрямовані на сприяння впливу

держави на розвиток кооперативів, правові, економічні та соціальні потреби селян, які є учасники кооперативів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Характеристика поняття економічної безпеки і механізм управління нею на макро- і мікрорівнях сектора кооперації

Макрорівень	Функціональний рівень	Мікрорівень
Суб'єкт управління (інституційний)		
Органи державної влади і місцевого самоуправління, НБУ	Фінансовий сектор, мікро-фінансовий і банківський сектор	Кредитні споживчі кооперативи (КСК, СКСК), макрофінансові організації
Поняття, об'єкт		
Економічна безпека (відповідно до стратегії) – це стан захищеності економічних ресурсів країни як від внутрішніх, так і зовнішніх небезпек, такий стан забезпечує економічний суверенітет країни, узгодженість її економічного простору та умови, необхідні для реалізації стратегічних національних цілі, пріоритетів	Фінансова безпека включає також комплекс завдань по усуненню конфліктів інтересів між суб'єктами інфраструктури фінансового ринку на рівні держави і підрозділів компаній на рівні корпорації	Економічна безпека підприємства – це здатність запобігати виникненню негативних наслідків у зовнішньому середовищі, а також здатність швидко усувати або змінювати умови, що не впливають негативно на діяльність підприємства. Переважно передбачається економічна стабільність.

Зміст і форми завдань, що передують організаційно-економічному процесу державної підтримки розвитку кооперації, виявляються в комплексі економічних і організаційних важелів і стимулів. Таким чином держава може виправити вади ринкового механізму і опосередковано реалізувати мету просування інтересів с./г. Як наслідок, механізм державної підтримки розвитку кооперації має сприяти мотивованій, економічно відповідальній поведінці учасників саме аграрних відносин за результатами господарської діяльності та засвоєнню ринкових методів господарювання. Перехідний період продемонстрував, по-перше, негативний вплив державних ринкових механізмів, по-друге, безперспективність покладатися лише на ринкове

саморегулювання с./г. виробництва. У цьому контексті державна допомога має збалансувати інтереси сільгоспвиробників і поєднувати державний нагляд із стимулюванням ринку.

Міжнародний досвід українських фермерів показує, що навіть ті з обмеженими економічними можливостями, беручи участь у кооперативах, створюють потужну комбінацію організаційних та економічних здібностей, яка може вирішувати спільні проблеми. Кооперація стала поширеною в агропромисловому комплексі багатьох країн.

Тому с.-г. обслуговуючі кооперативи є чи не єдиною існуючою формою вирішення чи спільного вирішення питань, які сільгоспвиробники не можуть вирішити самостійно. Отже з цим виникає необхідність організації кооперативів у селах, фермерів і приватних землевласників для збору, зберігання, реалізації.

Основна мета – активізація процесу формування конкурентного середовища шляхами просування функціональності альтернативних маркетингових структур для каналів комунікації, які контролюються фермерами.

1.2. Основи механізму функціонування кооперативних форм господарювання контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки

З погляду економічної теорії фірми будь-яка економічна одиниця створюється за допомогою об'єднання ресурсів, що належать окремим економічним суб'єктам, задля досягнення певної мети. При цьому раціональні суб'єкти припускають, що отримають більший дохід під час передачі своєї власності під спільне управління у межах створеної нової організації, ніж за використанні даного об'єкта індивідуально.

Дані положення застосовні щодо кооперативів. За своєю природою кооператив – це об'єднання фізичних чи юридичних осіб для співпраці у

різних сферах життєдіяльності: економічної, соціальної, культурної. Інакше кажучи, об'єднуючи вихідні ресурси, члени кооперативу прагнуть отримання певної вигоди, які можуть бути отримані лише внаслідок спільної діяльності.

При цьому вигоди можуть носити як економічний, і неекономічний характер, наприклад: постачання товарів і послуг дома, як наслідок – економія витрат та часу; організація надання будь-якої послуги, яка не надається іншими учасниками ринку; спільне виробництво, яке дозволяє отримувати дохід у вигляді заробітної плати та додаткового доходу від участі у діяльності (частини прибутку у виробничому кооперативі); спільне будівництво житла чи необхідної інфраструктури; можливість отримання необхідної суми коштів під час творіння спільних фондів кредитування тощо.

Таким чином, отримувані вигоди від членства в кооперативі - це не що інше, як форма задоволення певної потреби (матеріальної чи соціально-культурної), що існує у певної групи осіб.

У такому контексті слід підкреслити те, що з одного боку – категорія стійка, тобто. вони існують безперервно в часі та з природи людини не зникають, хоча потреба у якомусь товарі чи послугі може бути задоволена повністю, з другого – потреби мінливі у часі. Відповідно до закону зростання потреб вони змінюються як кількісно, і якісно. Перехід на новий вищий рівень життя стимулює виникнення нових потреб високого рівня, змінює зміст поточних потреб, і навіть способи задоволення. Дане розуміння відкриває нові можливості як для вдосконалення діяльності існуючих кооперативів, так та галузі створення нових кооперативів. здана в добровільному порядку за допомогою об'єднання вихідних ресурсів організація бере статус юридичної особи, тобто стає самостійним суб'єктом ринку. Економічною основою його існування та діяльності виступає майно організації. Законодавство передбачає, що як вихідні ресурси пайовики сплачують вступний і пайовий внески, а подальше збільшення майна здійснюється за рахунок доходів, отриманих кооперативом від господарської роботи і інших джерел, не заборонених законом.

Таким чином, діяльність кооперативу організовується на засадах самофінансування та забезпечення ефективності його діяльності незалежно від характеру цієї діяльності (комерційна чи некомерційна, виробничий чи споживчий кооператив). Проте природа кооперативу має специфіку, що відрізняє його від комерційних структур, – «це демократичні засади, тобто можливість самоврядування, що реалізується в праві кожного пайовика особисто брати участь у ухваленні рішень» [5], у тому числі й визначенні видів діяльності, напрямів інвестицій і т.п. Відповідно до закону вищим органом керування кооперативом є загальне збори пайовиків. При цьому кожен пайовик, незалежно від кількості паїв, має тільки один голос.

Незважаючи на це обмеження, кооперативна форма господарювання, так само як і комерційні структури, стикається з проблемою конфлікту інтересів чи цілей, виникає між пайовиками, у тому числі працюючими та не працюючими в кооперативі, пайовиками та найманим менеджментом (правлінням). На думку, причина цього конфлікту лежить у площині специфікації прав на об'єкти власності, що передаються власниками вихідних ресурсів до організації. Масштаб конфлікту, його форми прояви залежать від організаційно-правової форми організації, і навіть наявності чи відсутності прогалів у законодавстві, або у нормативних документах самої організації. Це означає, що всі організації, що реалізує підприємницьку функцію, стикається з проблемою суперечливості інтересів власників та самої організації, яка може посилюватись опортуністичною поведінкою з боку найманого менеджменту та найманих працівників.

Коли кооператив об'єднує невелику кількість осіб незалежно від характеру діяльності, то все процеси, що реалізуються в кооперативі, є спостерігаються з боку пайовиків, їх активність у реалізації наданих прав найвища. У міру збільшення числа учасників кооперативу виникає інформаційний розрив, зумовлений зростанням масштабів діяльності та, як наслідок, необхідністю залучення найманих працівників. В результаті виникає група пайовиків, найбільш поінформованих про справи кооперативу

та менш поінформованих. Вигоди, які отримують перша група, будуть відповідно вище, ніж другий, як мінімум, за рахунок зниження транспортних витрат, пов'язаних із контролем за дотриманням переданих у кооператив прав власності на вихідні ресурси.

Крім того, найманий менеджмент може отримати власні вигоди від статусу. Вигоди та опортунізм найманих працівників частіше всього лежать у площині збереження робітників місць, можливості отримання вищої заробітної плати чи недобросовісного дотримання посадових обов'язків. Слід помітити, що дана проблема для кооперації не нова. Вона досить глибоко вивчалася наприкінці 1990-х – на початку 2000-х.

Підсумком стало внесення змін до закону про обрання голови ради споживчого товариства, посилилася робота з інформування пайовиків та впровадження механізмів їх активного участі у справах кооперативів. Однак на практиці дані механізми не дали очікуваного результату.

В умовах «товарного достатку» та нерегулярності кооперативних виплат населення не прагне до лав кооперації, а реальні пайовики найчастіше є працівниками кооперативу, тобто. мають іншу природу мотивації, яка практично не має механізмів реалізації, оскільки у споживчих кооперативах розподіл доходу здійснюється виходячи з спіробітництва у господарській діяльності, а не трудової участі, як у виробничому кооперативі. Крім того, як показали результати дослідження, проведеного на приклад одного зі споживчих товариств регіону, спостерігається явний опортунізм з сторони найманого менеджменту, що виражається у прагненні керівників зберегти свої посади та заробітну плату за рахунок скорочення працівників основних видів діяльності. Зокрема, відзначено тенденцію збереження чи незначного скорочення штату апарату управління з метою акумуляування заробітної плати на колишньому рівні за загальної негативної динаміці показників діяльності кооперативної організації. Керівництво споживчих товариств не зацікавлене у збільшенні кількості пайовиків, розглядаючи їх як додаткові «витрати», пов'язані з необхідністю інформаційної, пропагандистської та

іншої роботи з пайовиками, що потребує витрат зусиль та часу, у той час як пайовики є «вигодою», яка як мінімум полягає у можливості збільшення власного капіталу споживчого товариства, а як максимум є джерелом постійних доходів організації. Таким чином, у системі споживчої кооперації проблема «пайовик-кооператив» залишається невирішеною, водночас існування системи заради системи немає сенсу. Однак слід бути об'єктивним, дана проблема, враховуючи історичний досвід динаміки споживчої кооперації, створювану роками матеріально-технічну базу, немає однозначного рішення, оскільки торкається складне питання – розподіл власності. Натомість небажання, затягування вирішення цього питання створює загрози економічній безпеці споживчої кооперації України. На наш погляд, можливе вирішення цього питання за рахунок продажу власності, там, де це неминуче, магазини або інші підприємства закрити і т.п., створити фонд кредитування чи розвитку кооперативних організацій на регіональному рівні. Споживчі товариства під нові проекти могли б на конкурсній основі отримувати кредит під нижчий відсоток, ніж у банках, механізм за бажання можна продумати, створення фондів – рішення власників; або це кредитний кооператив другого рівня, але згідно із законом споживча кооперація не створює кооперативи другого та наступного рівня.

Подані приклади свідчать, що економічні та демократичні принципи функціонування кооперативів пов'язані один із одним. Успіх кооперативів полягає не так у масштабів діяльності, скільки у вирішенні конкретних проблем, що визначили мотиви їх створення, та прагненні людей вирішити їх самостійно, не чекаючи допомоги держави чи інших зацікавлених сторін. Історія кооперативного руху свідчить, що у всі часи кооперативи розглядалися як альтернатива приватнокапіталістичній формі або, кажучи сучасною мовою, приватною бізнес. Безперечно, з погляду економічних законів масштаб діяльності є значущою конкурентною перевагою, що дозволяє значно знизити витрати та надавати товари та послуги за нижчою ціною. Однак у нього є і зворотна сторона. Збільшення обсягів діяльності

передбачає зосередження ресурсів у обмеженій галузі діяльності, як наслідок, організація стає менш гнучкою, перестає реагувати на ринкові зміни, потрібно більше часу для переналагодження виробництва (виду діяльності) і т.п., а при досягненні певних розмірів організації та обсягів діяльності це може дати і негативний ефект. Тому ефективний масштаб діяльності – це категорія відносна, яка потреба від сфери та виду економічної діяльності, територіальних обмежень, кола покупців (споживачів), у яких орієнтується своєї діяльності організація.

Всесвітня практика свідчить проте, що великі кооперативні структури формуються у тих сферах, які вимагають значних капітальних вкладень та схильні до високих ризиків, наприклад у сільському господарстві, тоді як у сфері послуг діють переважно споживчі кооперативи, які мають локальний (місцевий) характер, що дозволяє їм водночас реагувати на будь-які зміни у смаках, звички, спосіб життя людей [1].

В даний час досвід створення та функціонування кооперативів у розвинених країнах знайшов відображення в законах про сільськогосподарську та кредитну кооперацію. Зокрема, для кредитної кооперації передбачено можливість формування дворівневої системи, для сільськогосподарської – багаторівневої. Проте система споживчих кооперативів залишається унікальною, що не має аналогів у світі в частині побудови багатofункціональних кооперативів. Водночас проблеми, з якими зіткнулася система, носять глибинний характер і, на наш погляд, не визначені природою кооперативу, а нездатністю керівництва вирішувати їх по-новому.

На думку Ю.А. Фоміної, Е.В. Фоміна, кооперативні організації з усіх комерційних і некомерційних структур є високоадаптивними та самоорганізованими системами, що обумовлено, по-перше, безпосередньою участю пайовиків у справах кооперативу та їх зацікавленістю у результатах; по-друге, прямою та опосередкованою участю учасників кооперативу у прийнятті рішень, що стосуються основних питань функціонування кооперативу. Саме участь пайовика у справах кооперативу створює поточні

та стратегічні зворотні зв'язки у взаємодії кооперативу із зовнішнім середовищем, що дозволяє оперативно реагувати на виникаючі зовнішні обурення, які відчуває система (кооператив), і виробляти нові правила (інститути) поведінки. Відповідно, можна припустити, що проблеми адаптації та соціально-економічного динаміці споживчої кооперації лежать у площині встановлення контакту та прямого залучення пайовиків до діяльності споживчих товариств.

Програми та стратегія розвитку споживчого суспільства повинні визначатися не зверху, а знизу. Споживчі товариства повинні бути більш ініціативними, самостійними у виборі напрямків та сфер діяльності, що реально відображають потреби пайовиків, забезпечуючи економічну безпеку учасників.

Висновки до першого розділу:

1. Кооперативний розвиток в українському селі все ще перебуває на ранніх стадіях розвитку, але це вже призвело до кількох факторів. До них належать: диспаритет вартості на промислову та с./г. продукцію, залучення сільськогосподарських підприємств до будь-якої форми посередницької організації, яка піклується про власні прибутки, нехтує інтересами виробників сільськогосподарської продукції та має завищені процентні ставки як за короткими, так і довгостроковими зусиллями.

2. Дослідження еволюції та змісту організаційно-економічного механізму кооперації сільського господарства безпосередньо ідентифікує комплекс, що охоплює більшість його складових, як єдину цільову систему, що покликана сприяти ефективному та сталому розвитку агропромислового комплексу, потім проводиться дослідження рівнів експресії.

3. У сільськогосподарській кооперації до зовнішніх компонентів середовища відносяться: загальноекономічний стан, що регулює ціни, попит

і пропозицію в галузі, землекористування, звичаї. Елементи, які використовуються на рівні окремої організації (внутрішнього середовища), включають: методи організації виробництва; планування бізнесу; маркетинг; економічне (комерційне) вирішення, внутрішня та зовнішня інформаційна система, бюджетування.

4. Механізм організації та фінансування сільського господарства має в собі дві частин: економічної та організаційної. Організаційна складова — це сукупність принципів, методів і форм спілкування між членами кооперативу, що сприяє найбільш ефективному використанню ресурсів і виконанню норм щодо відтворення. Науковою основою побудови і зміни організаційного механізму є розуміння економічних законів і їх використання. Структурна, адміністративна та інформаційна складові організації — усі вони входять до складу організаційного механізму. Усі вони мають властивість комплексного впливу, оскільки, будучи інституційними за своєю суттю, водночас володіють властивостями економічного та мотиваційного механізмів, отже, мають складний зв'язок з останніми.

5. Важливим аспектом оцінки кооперативу є соціальна ефективність, тобто здатність кооперативу задовольняти безпосередні соціальні потреби його учасників. Важливо визнати, що як серед науковців, так і серед практиків існує хибне уявлення про мету співпраці, яка не спрямована на отримання прибутку. Проте дослідження показують, що поєднання розподільних відносин з економічною вигодою (є умова: що виплата дивідендів базується на прибутку) створює реальний економічний стимул для більш прибуткової діяльності, тобто діяльності, яка є високоефективною. Прибутковість кооперативів має першочергове значення для здоров'я їхньої конкуренції та визнання життєздатності підприємницьких ринкових структур, включаючи кооперативи.

РОЗДІЛ 2. СТАН ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА «ОРІОН» ЦАРИЧАНСЬКОГО РАЙОНУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Царичанський район — район в Україні, в Дніпропетровській області. Районний центр – Царичанський. Фермерське господарство «Оріон» розташоване у Царичанському районі. Започатковано в 2011 році. Розташоване за 65 кілометрів від центральної частини Дніпра, обласної столиці. Наявність автотранспорту, дорога з твердим покриттям у кожному виробництві, що стосується готової продукції, а також реалізація сільськогосподарської продукції споживачам сприяють своєчасному надходженню сировини та передачі готової продукції. до нашого власного закладу.

Сучасне законодавство надає акту підприємницької діяльності громадян статус «Оріон», цей статус дає можливість створити юридичну особу, яка має бажання займатися заготівлею та реалізацією сільськогосподарської продукції з метою отримання прибутку із закріплених за ними земельних ділянок. Діяльність фермерського господарства «Оріон» як форми підприємництва регулюється такими положеннями:

- повна автономність дій; громадська роль у здійсненні правової діяльності та особистих починань, у тому числі щодо договорів оренди.

- повна самостійність у розробці плану конкретного виду діяльності, виборі постачальників ресурсів і споживачів виробленої продукції, встановленні цін, що відповідають чинному законодавству. Співробітники відбираються шляхом випадкової лотереї.

– залучення фізико-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, не обмежених і не заборонених законодавством; Термін звільнення використовується для опису доходу (прибутку), який залишається після виконання закону.

– практика зовнішньоекономічної діяльності відокремлена від економіки, і остання користується дискреційною частиною валютного доходу. «Право власності на майно та інші активи, пов'язані з економічною діяльністю, є причиною результатів» [8].

Метою діяльності СФГ «Оріон» є ведення господарської діяльності з отримання прибутку. Основним призначенням господарства є вирощування зернових та інших технічних культур. При виробництві продукції та веденні господарської діяльності фермерське господарство користується повними привілеями законної особи відповідно до чинного законодавства України. Також веде журнал результатів діяльності, оперативний, фінансовий та статистичний облік. Земля є основним і невідновним ресурсом сільськогосподарського виробництва, отриманою складовою корисного ресурсу, до якого, крім землі, входять трудові ресурси, нерухомі фонди та фонди обігу. Усі землі є єдиним державним земельним фондом.

У складі земельного фонду виділено загальну площу земель, відведених під сільське господарство. Земельний фонд різноманітний як за складом земель, так і за якістю та місцем розташування земельних ділянок, причому останній аспект зумовлений насамперед природними та економічними передумовами зумовлює більш спеціалізовану та ефективного використання земельних ресурсів.

Вирішальне значення для розширення сільськогосподарського виробництва має раціональне використання земельних ресурсів. Сільськогосподарські організації мають максимально збільшити ефективність використання кожного гектара землі. ССФГ «Оріон» має у власності, а також орендовану землю, яка знаходиться на території с. Вся

земельна площа ферми складається із сільськогосподарських угідь, ці землі повністю призначені для ріллі.

Суттєвих змін в організації сільськогосподарських угідь з минулим роком не відбулося. Обговоримо функціонування та організацію земельних ділянок СФГ «Оріон», які наведені в таблиці 2.1. Можна констатувати значне збільшення площі сільськогосподарських угідь за останні 5 років на 37,5 га. Це пов'язано з тим, що земель, придатних для обробітку, на підприємстві знаходиться в оренді, ця земля не є постійною в природі. Незначні розбіжності викликані вилученням або отриманням окремих посилок.

Реалізація є завершальним етапом процедури агрокомпанії засобами. Під час впровадження компанії компенсуються кошти, які вони витратили на виробництво та реалізацію продукції, яка потім приносить прибуток.

Таблиця 2.1

Динаміка і структура земельних угідь СФГ «Оріон»

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 +,- до 2018
Загальна земельна площа – всього	493,2	536,9	537,4	537,4	530,7	+37,6
с/г угіддя	493,2	536,9	537,4	537,4	530,7	+37,6
в т.ч. рілля	493,2	536,9	537,4	537,4	530,7	+37,6
Із загальної площі взято в оренду	472,9	516,6	517,2	517,2	510,4	+37,6

що надходить на ринок, а також середніми цінами реалізації.

Доходи від виручки господарства використовують для покриття витрат виробництва і виручки від продукції, а також для відрахування в різні ланки фінансово-кредитної системи.

Господарство бере участь тільки у вирощуванні сільськогосподарських рослин, галузь тваринництва в господарстві розвинена слабо, залишивши тваринництво в першу чергу на дорозі та

трудомістці. На наступний господарський період загальний обсяг споживної продукції збільшився на 81,0%. Це пов'язано зі збільшенням надходжень від збору рослинної продукції, зокрема озимої пшениці, продовольчої кукурудзи та соняшнику. Найбільшу питому вагу у структурі товарної продукції в 2022 р. займають зернові і зернобобові – 61,7% і соняшник – 37%. Отже, напрямком спеціалізації в господарстві – олійно-зерновий.

Визначення напрямку виробництва, або спеціалізації, має вирішальне значення для оцінки ступеня спеціалізації менеджменту підприємства. Поняття спеціалізації - це спрямованість діяльності підприємства на конкретний вид продукції. Комерційна продукція є одним із результатів показників спеціалізації організації.

Для визначення ступеня спеціалізації використаємо формулу спеціалізації:

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

(2.1)

- P_i – частка i -ї 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, СФГ «Оріон» має середній рівень спеціалізації.

Ефективність сільськогосподарського виробництва в першу чергу залежить від наявності, відповідності, якості та ефективності використання робочої сили. Ступінь ефективного і раціонального використання робочої сили на підприємстві буде задокументовано в таблиці.2.2.

Перегляд інформації в таблиці. 2.2, можна спостерігати, що чисельність працівників сільського господарства за останні роки зросла на одну особу, або на 7,7%, це призвело до зростання прямих витрат на оплату

праці. Крім того, річна та погодинна продуктивність праці зросла на 6,9% та 4,0%.

Це зумовлено зростанням обсягу валової продукції в незмінній ціні на 15,1%. Чисельність працівників на 100 га сільськогосподарських угідь зросла на 4,3%.

Таблиця 2.2

Трудові ресурси та ефективність їх використання в СФГ «Оріон»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2022 в % до 2018
Середньорічна чисельність працівників, всього	14	11	13	14	15	107,8
Вартість валової продукції в постійних цінах, всього, тис. грн.	1726	1707	2078,8	2052,2	1985,2	115,2
Відпрацьовано людино-днів, всього	3147	2411	2881	3147	3431	109,1
Прямі затрати праці, всього, тис. люд-год.	21,8	16,8	20,3	22,1	24,1	110,7
Відпрацьовано одним працівником, всього люд.-днів	243	242	241	243	244	101,3
– люд.-год.	1668	1688	1681	1695	1716	102,8
Вироблено валової продукції в розрахунку на одного середньорічного працівника, тис. грн.	132,8	170,7	173,3	157,8	141,9	106,8
Вироблено валової продукції в розрахунку на одну людино-годину, грн.	79,4	101,2	103,2	93,3	82,8	104,1
Трудозабезпеченість в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, осіб	2,4	3	3	2,3	2,5	104,4

Обсяг виробництва валової продукції залежить від ступеня технічної забезпеченості господарства і кількості використовуваного обладнання, забезпеченості підприємства якісною сировиною, наявності на підприємстві кваліфікованих працівників і методу організації праці. Розглянемо механізм зростання валової продукції економіки в постійних цінах, визначимо основні закономірності її зростання (рис. 2.1).

Внаслідок аналітичного зрівнювання можна дійти висновку: повна собівартість продукції в постійних цінах минулого року становила 135,5 тис. грн. (нахил рівняння лінійного тренду $a_0 = 135,5$) з типовим щорічним приростом 32,6 тис. (нахил рівняння лінійної регресії $a_1 = 32,6$).



Рис. 2.1. Аналітичне вирівнювання валової продукції в постійних цінах в СФГ «Оріон»

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.

Частину змістовно-технічної бази складають сировинні матеріали. Серед них значну роль відіграють основні фонди, задіяні у виробництві. Обговоримо ступінь збереженості та ефективність використання основних засобів в «СФГ Оріон» (табл. 2.3).

З інформації в табл. 2.3 Очевидно, що за 2018-2022 роки середньорічна вартість основних способів виробництва в економіці зросла майже в 2,4 рази, як наслідок, фондозабезпеченість економіки зросла в 2,2 рази. Це сталося через те, що у 2022 році господарство побудувало сховище для зерна та придбало зернозбиральний комбайн. За рахунок середньорічного приросту працівників капітальний капітал збільшився в 2,2 рази. Зменшення фондівіддачі - на 51,6% і зростання фондомісткості - на 106,5% зумовлено більшим темпом приросту основних фондів від вартості валової продукції в постійних цінах.

Таблиця 2.3

Рівень забезпеченості та ефективність використання основних виробничих фондів СФГ «Оріон»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2022 в % до 2018
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	566	580,8	618,3	636,4	1342,5	237,7
Фондозабезпеченість на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	114,8	108,3	115,4	118,5	253,1	220,9
Фондоозброєність на одного середньорічного працівника, тис. грн.	43,6	58,2	51,6	48,8	95,8	220,7
Фондовіддача, грн.	3,06	2,95	3,37	3,24	1,49	48,5
Фондоємність, грн.	0,34	0,35	0,31	0,32	0,69	206,6

Для оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва використовуються натуральні та вартісні показники. Природні самі по собі ще не вказують на ступінь економічно ефективного виробництва, але вони є основою для його вимірювання. Найважливішими величинами, пов'язаними з сільськогосподарською продукцією, які відносяться до валової і товарної продукції підприємства, є обсяг валової і реалізованої продукції, останній з яких використовується для розрахунку валового і чистого доходу і прибутку.

Таблиця 2.4

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

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2022 в % до 2018
Припадає на 100 га с.-г. угідь: – основних фондів, тис. грн.	114,7	108,3	115,2	118,5	253,1	220,9
– прямих затрат праці, тис. люд.-год.	638,1	449,1	536,1	585,4	646,5	101,4
Вироблено валової продукції в постійних цінах, в розрахунку на: – 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	349,9	317,9	386,8	381,8	374,2	106,8
– 1 грн. основних виробничих фондів, грн.	3,06	2,95	3,37	3,24	1,49	48,5
– одного середньорічного робітника, тис. грн.	132,8	170,7	173,8	157,8	141,9	106,8
– одну люд.-год., грн.	79,6	101,2	103,3	93,4	82,8	104,1
Отримано на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.: – товарної продукції	148,4	145,9	212,4	320,	292,9	197,6
– прибутку	23,8	7,8	42,2	37,6	53,8	226,7
Рівень рентабельності, %	17,6	5,7	24,8	13,4	22,4	+4,7 в.п.

Розглянемо основні економічні показники економіки (табл. 2.4). За 2018-2022 роки загальний обсяг продукції компанії збільшився на 3,8%, що склало 70,2 тис. грн. Зазначена зміна при одночасному зменшенні

чисельності працівників (на 7,2%) підвищила річну та годинну продуктивність праці (на 11,8% та 12,0%). При цьому витрати товарної продукції на 100 га сільськогосподарських угідь зросли на 97,5 %, прибуток збільшився майже у 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.

Як наслідок, економічні результати показників діяльності СФГ «Оріон» свідчать про значне зростання виробництва сільськогосподарської продукції. Про це в першу чергу свідчить зростання вартості виробничих фондів, позитивна динаміка показників економічної ефективності (валової продукції, рентабельності). Як і в інших сільськогосподарських підприємствах, «Оріон» спеціалізувався на рослинництві в першу чергу ґрунтувався на швидшій окупності коштів, ніж на тваринницькій галузі.

Структура організації - це склад і процентне співвідношення внутрішніх ланок, що складають єдине господарське ціле. Структура організації в першу чергу визначається такими чинниками: розміром підприємства; галузь виробництва; рівень спеціалізації або задіяної технології; і спеціалізація підприємства.

2.2. Оцінка управління реалізацією продукції підприємства

Основною складовою економічного успіху успішної компанії є ефективно управління її маркетинговими зусиллями, що передбачає пошук вигідного каналу збуту на ринку, формування товарної та цінової стратегії, а також дистрибуцію продукту. Вкрай важливо розглянути аспекти перехідної економіки, які призвели до того, що основними виробниками сільськогосподарської продукції сьогодні є домогосподарства, це негативно впливає на виробництво продукції та її потенційний продаж. Власне, це

виробництво в першу чергу розраховане на самозабезпечення і майже не впливає на функціонування товарного ринку, воно принципово відокремлене від постачання сировини для переробної промисловості, зокрема, що стосується тваринництва та овочівництва. [35].

Результати проведеного дослідження полягали в тому, що варіанти управлінських рішень необхідно формувати на багатоаспектній основі з урахуванням потенційних ризиків успіху в зоні змішання поведінки інших і себе. Оскільки ринок стає переповненим, а конкуренція зростає, загальний обсяг продажів визначається вже не виробництвом товарів, а потенційним загальним обсягом продажів.

Компанія повинна виробляти тільки ті товари, які можуть бути вироблені в обсязі, який є прибутковим і реальним. Темпи зростання загального обсягу продукції безпосередньо впливають на загальний прибуток і рентабельність компанії, тому аналіз показників продажів є вирішальним.

Аналіз починається з вивчення динаміки продажів продукції, розрахунку базових і ланцюгових темпів приросту і збільшення. Розглянемо механізм формування обсягу реалізації сільськогосподарської продукції СФГ «Оріон» за допомогою аналітичних показників зростання. (табл. 2.5).

Аналіз даних свідчить про те, що загальний обсяг продажів продукції «СФГ» лінійки «Оріон» зростає із середньорічним темпом 187,26 тис., або 16,0%. Найбільше зростання показника спостерігається у 2021 році: порівняно з 2018 роком приріст становив 945,2 тис. грн, або 102,2%, а найуспішнішим було виробництво сільськогосподарської продукції. У 2022 році загальний обсяг реалізації продукції збільшиться на 749,1 тис.грн., або на 81,0%, порівняно з 2021 роком зменшиться на 196,0 тис.грн. або на 10,5 відс.

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 СФГ «Оріон»

Рік	Обсяги реалізації продукції, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту, тис. грн.
		до 2018	до попереднього	до 2018	до попереднього	до 2018	до попереднього	
2018	924,6	–	–	100,1	100,1	–	–	–
2019	851,4	–73,3	–73,3	92,2	92,2	–7,8	–7,8	9,3
2020	1239,4	316	388,8	134,2	145,7	34,1	45,6	8,6
2021	1869,7	945,2	630,2	202,3	150,9	102,2	50,8	12,5
2022	1673,6	749,1	–196,1	181,1	89,6	81,0	–10,5	18,8

Щоб визначити загальні тенденції економічних продажів продукції, ми використаємо аналіз тенденцій для проведення аналітичного зв'язку. Метод найменших квадратів не завжди створює пряму лінію або будь-яку іншу складну лінію, яка описує функціональний зв'язок між рівнями динамічного ряду як функцію часу. Якщо річний темп зростання приблизно рівномірний, використовується 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 параболі 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].

Параметри, отримані з прямолінійного тренду, вказують на те, що на першому умовному рівні загальний обсяг продажів становить 556,79 тис. грн. Річний приріст в абсолютних цифрах становить 251,63 грн., що становить загальний обсяг реалізованої продукції за рік. Такий спосіб виробництва набуває все більшої популярності. Рівняння параболічного тренду демонструє цю інформацію, але містить уточнення. Таким чином, досліджуваний показник на початковому етапі становив 554,85 тис. грн, і з кожним роком він збільшувався в середньому на 253,4 тис. грн, при зменшенні обсягу реалізації за 2018-2022 роки на 0,28 тис. грн. Важливість коефіцієнта апроксимації полягає в тому, що він свідчить про те, що параболічний тренд є приблизно репрезентативним для досліджуваного атрибута в динаміці.

Багато факторів можуть впливати на дохід від продажу продукту, в тому числі: ступінь товарності продукту, продуктивність праці, середня ціна продажу, структура проданої продукції тощо. Лише деякі з цих факторів впливають на досліджувані фактор.

Відсоток впливу інших факторів настільки низький, що їх неврахування призведе до істотних змін у предметі дослідження. Як правило, між економічними явищами немає прямого функціонального зв'язку, тому в економіці уникають термін «функціонал», а замість нього використовують кореляцію або статистичну залежність.

«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].

Ми дослідимо, як такі фактори, як річна продуктивність праці, середньомісячна заробітна плата працівників компанії та збереження землі в цілому, впливають на обсяг виробленої продукції. Коефіцієнт регресії вказує на те, що річний обсяг продукції, яка реалізується, збільшується приблизно на 5,46 млн., приріст відбувається за рахунок збільшення середньомісячної заробітної плати працівників, а збільшення кількості продукції, що реалізується, за рахунок фінансування 100 мільйонів акрів землі в сільській місцевості. Таким чином, загальний обсяг продажів зменшився приблизно на 8,46 мільйона. Коефіцієнт множинної кореляції становить 0,89, що вказує на те, наскільки виручка від продажів пов'язана з іншими факторами в її складі. Коефіцієнт множинної детермінації, R^2 , становить 0,892, що в 0,78 разів перевищує початковий коефіцієнт варіації, або 78,0%. Варіація доходу внаслідок зміни факторів у моделі становить 78,0%.

Щоб створити матрицю кореляції між кожною парою послуг або даних, виберіть пункт меню Сервіс/Аналіз даних/Кореляція. Після цього слід натиснути кнопку ОК. Після цього буде створена матриця пар коефіцієнтів 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

	У	X_1	X_2	X_3
У	1			
X_1	0,036650678	1		
X_2	0,632086684	-0,029177817	1	
X_3	0,541981212	-0,246819878	0,971028036	1

Аналіз кореляційної матриці між парами змінних показує, що дохід від продажів залежить від факторів, включених у модель. Зв'язок між доходом від продажу та продуктивністю становить $u = 0,37$, зв'язок між

доходом і забезпеченістю землею – $y = 0,64$, а зв'язок між доходом і середньою місячною зарплатою працівника – $y = 0,37$. $\text{land_ryx3} = 0,055$.

Виходячи з проведених розрахунків, можна сказати, що фактори, задіяні в моделі кореляційної регресії, мають значний вплив на загальний обсяг продажів.

2.3. Оцінка економічної ефективності управління розвитком підприємства та його конкурентоспроможністю

Продукція сільського господарства на ринку є сировиною або готовою продукцією. сировина використовується для додаткової переробки іншими підприємствами, а кінцевий продукт безпосередньо використовується населенням або продається іншим підприємствам. Один і той самий сільськогосподарський продукт, який виробляється для різних споживачів, може бути як вихідним, так і кінцевим продуктом. Наприклад, молоко для переробних підприємств є сировиною, а для населення – кінцевим продуктом [12].

Конкурентний характер ринку змушує компанії шукати способи виживання, які гарантуватимуть прибутковість їхніх починань. На першому місці серед них – придбання великої мережі постійних платоспроможних і надійних клієнтів, успішні дії управлінської команди, а головне – активна система впровадження. Основною функцією системи продажу є забезпечення наявності товарів у відповідному місці та у зручний для споживача час. Вибір типу каналу збуту має вирішальне значення, оскільки кожне рішення в цій сфері суттєво впливає на цінову та рекламну стратегію, політику компанії щодо підтримки продукту. Підприємцю дозволяється використовувати будь-який спосіб продажу. Кожна з них пов'язана з певним ступенем реалізації та витратами. Вибір відповідного типу каналу збуту залежить від низки факторів. [13].

Фінансові та організаційні аспекти процесу реалізації починаються з угоди купівлі-продажу сільськогосподарської продукції. Корпорація розриває короткострокові контракти, що пов'язано з нестабільним фінансовим станом учасників. Товар виробництва СФГ «Оріон» доставляється до споживачів власним транспортом, а в окремих випадках і залізницею. Обов'язки по формуванню асортименту, плануванню обсягів реалізації продукції, веденню запасів готової продукції (управлінню запасами), аналізу даних про продаж, звітності покладаються на менеджера з продажу та завгоспа СФГ «Оріон».

Основними обов'язками менеджера, який відповідає за реалізацію завдань, є:

- шукати клієнтів і визначати потреби споживачів, потім створювати план на основі попереднього звіту.

- складання бюджету підприємства - місячного, асортименту продажів, кошторису постійних і змінних витрат, виходячи з обсягу реалізованої продукції;

- формування цін на сільськогосподарську продукцію.

Виробництвом, розповсюдженням і маркетингом продукції займаються компанії.

Метою аналізу є оцінка ефективності бюджету за витратами та результатами, а також оцінка фінансової спроможності проекту. Аналіз конкурентного середовища та ринку в цілому.

Для посилення маркетингових зусиль у сфері мерчандайзингу сільськогосподарської продукції, практичного керівництва компанією у створенні та розвитку ринкової структури необхідно створити відділ збуту та розширити перелік виконуваних функцій. Клієнтами торгової марки СФГ «Оріон» є компанії, які закупають у компанії сільськогосподарську продукцію та переробляють її або продають іншим компаніям.

При розрахунку обсягу продажів споживачі поділяються на три групи: постійні клієнти, які з нами тривалий час, потенційні клієнти, які ніколи не купували продукцію, але можуть стати клієнтами нашої компанії.

Погоня за клієнтами ведеться менеджером з продажу, який використовує довідники, Інтернет, ЗМІ. Менеджер з продажу встановлює зв'язки з клієнтами, а також здійснює пошук і оцінку потенційних клієнтів і клієнтів. Після цього збирається інформація про клієнта та приймається рішення щодо застосування відповідних тактик під час взаємодії з ним. Під час спілкування зі споживачем фахівець дізнається про потреби та побажання споживача, з'ясовує, який попит на товар користується на ринку. Якщо клієнт погодився придбати продукцію компанії, між компаніями укладається договір. В обов'язки компанії входить нагляд за виробництвом продукції, перевірка документації та підвищена увага до продажів, адже задоволений клієнт є джерелом інформації про компанію в цілому та саму продукцію.

Менеджер з продажу створює клієнтську базу, оскільки договори укладаються на продаж продукції і завжди актуальні. Вся інформація про замовника вноситься в базу даних. На етапі пошуку замовника спеціаліст із впровадження заповнює базу даних робіт замовників. При формуванні такої бази споживачі у всьому регіоні формуються за категоріями та періодами, складаються попередні плани продажів.

Продажі продукції компанії плануються на основі складу замовлень і контрактів, підписаних між компанією та споживачами. Плануючи реалізацію продукції, необхідно враховувати, в який період (восени чи навесні) вона буде реалізовуватися.

Прогнозування обсягів продажів підприємства здійснюється за різними видами продукції підприємства, за окремими групами споживачів. Менеджер з продажу готує прогнозований обсяг продажів для класифікованих часткових продуктів (табл. 2.9).

Обсяги реалізації продукції в СФГ «Оріон»

Назва продукції	Обсяг реалізації, ц	Ціна реалізації, грн./ц	Тип відвантаження
Озима пшениця	2547,1	524	Доставка підприємства
Кукурудза на зерно	6290,1	379	Доставка клієнта
Ячмінь	863,1	461	Доставка клієнта
Соняшник	1614,1	911	Доставка клієнта
Інша продукція рослинництва	225,7	311	Доставка клієнта

У господарстві розроблена та використовується договірна програма реалізації продукції підприємства. Виробники і споживачі об'єднуються через канали збуту.

Основними каналами збуту продукції підприємства є регіональні господарства та переробні підприємства, національні замовлення відсутні. При реалізації власної продукції СФГ «Оріон» використовує такі канали збуту: прямі канали збуту та первинні канали збуту. За допомогою прямих каналів збуту компанії продають продукцію людям за рахунок праці.

На єдиному рівні - переробне підприємство, яке займається виробництвом нерафінованої олії та інших жирів, і сільськогосподарське підприємство, яке в подальшому перепродає продукцію підприємства.

Розглянемо однорівневий канал розподілу продукції в СФГ «Оріон» (рис. 2.2).

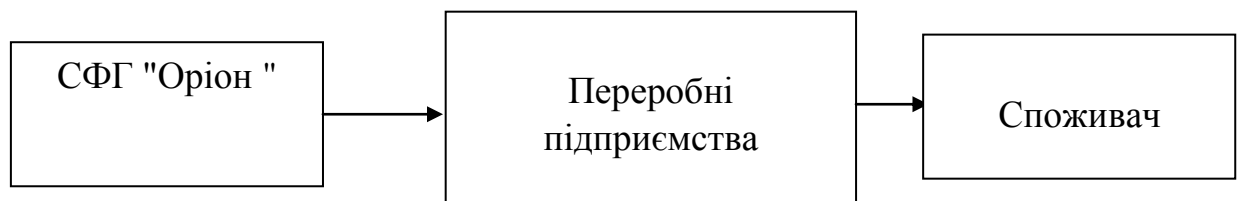


Рис. 2.2. Однорівневий канал розподілу продукції господарства

Продукція ферми продається через кілька маркетингових каналів. Відсоток каналів збуту, пов'язаних з різними видами сільськогосподарської продукції, задокументовано в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Обсяги і частка каналів реалізації основних видів продукції у

Канали реалізації	Озима пшениця		Кукурудза на зерно		Ячмінь		Соняшник	
	ц	%	ц	%	ц	%	ц	%
Посередники-оптовики	1246	49,0	4526	72,0	501	58,0	926	57,4
Переробні підприємства	951	37,4	1281	20,4	364	42,2	651	40,4
Інші канали реалізації	353	13,9	486	7,8	–	–	39	2,5
Разом	2548	100,1	6291	100,1	864	100,1	1615	100,1

більшості видів продукції. Склад каналів збуту продукції в економіці залежить від виду продукції.

Склад сільськогосподарських ринків в «Оріоні» буде розглянуто на рисунку 2.2.

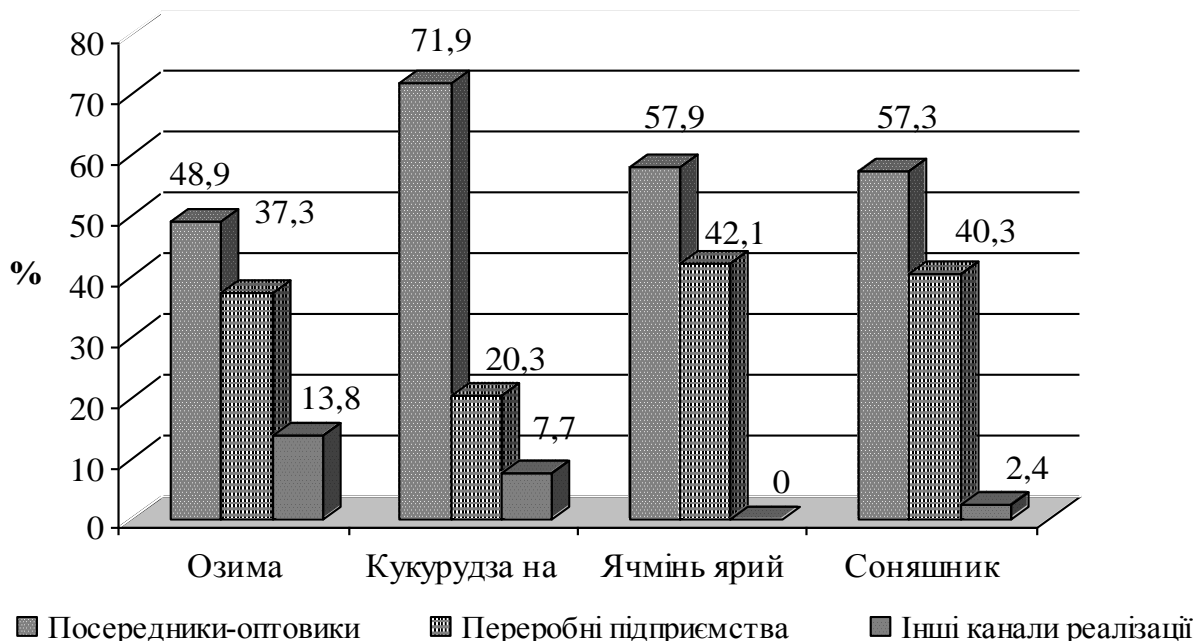


Рис. 2.2. Структура ринків реалізації сільськогосподарської продукції в СФГ «Оріон» в 2022 р., %

Цінова стратегія фермерського господарства базується насамперед на власному потенціалі, наявності достатнього капіталу, кваліфікованих

працівників, організації діяльності, а не лише на стані попиту та пропозиції на ринку.

У СФГ «Оріон» вартість 1 т продукції нараховується диференційовано за методом реалізації (табл. 2.11).

Керівництву господарства необхідно переглянути стратегію збуту продукції за допомогою найбільш прибуткових методів збуту. При вдалому виборі каналів збуту компанія може збільшити свій дохід і, як наслідок, підвищити прибутковість.

Таблиця 2.11

Обсяги і ціна реалізації основних видів продукції за різними каналами розподілу у СФГ «Оріон», 2022 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	1246	119,7	4526	84,2	401	132,5	926	393,1
Переробні підприємства	951	132,5	1281	96,4	364	128,2	651	375,5
Інші канали реалізації	353	125,2	486	107,5	101	118,5	40	383,6
Разом	2548	125,8	6291	95,8	864	126,4	1615	384,1 2

У СФГ «Оріон» переважають такі способи оплати: оплата до посіву, оплата при зборі врожаю, розтермінування. Коли оплата здійснюється після того, як продукти були доставлені на ринок, зазвичай використовуються останні два методи.

Залежно від типу каналів збуту вартість 1 т продукції також може змінюватися. На рівень ціни продажів впливають такі чинники: якість реалізованої продукції, ринки збуту, умови продажу, співвідношення попиту та пропозиції та ін. Середній дохід від одиниці продукту розраховується за виручка від продажу одного і того ж виду продукції та ділення її на обсяг її реалізації.

Цей розрахунок виведено з концепції ланцюгових підстановок: загальний дохід, отриманий і-м типом продукту, протиставляється його фактичному та передбачуваному (основному, якісному складу) доходу.

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

Де ΔZ – зміна середньої ціни реалізації, грн.;

Y_{i1}, Y_{i0} – питома вага кількості реалізованої продукції з звітному та базисному періодах по каналах 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 СФГ «Оріон»

Ринок реалізації продукції	Обсяг реалізації, ц		Ціна за 1 ц, грн.		Структура, %			Зміна середньої ціни, грн.
	2020	2022	2020	2022	2020	2022	+,-	
Посередники – оптовики	1001	1246	67,5	119,7	55,1	49,0	-6,2	-4,2
Переробні підприємства	694	951	73,3	132,5	38,2	37,4	-0,9	-0,59
Інші канали розподілу	125	353	66,2	125,2	6,9	13,9	7,1	4,63
Всього	1818	2548	69,0	125,8	100,1	100,1	x	-0,08

Основна мета економіки – сприяти активним маркетинговим зусиллям. В конкурентних умовах ринку господарство є власником продукції, що виробляється, і саме визначає канали збуту, що суттєво впливає на ефективність реалізації продукції (табл. 2.13). З інформації в

таблиці видно, що найбільший питомий обсяг була реалізація сільськогосподарської продукції оптовикам у 2022 році. Ці таблиці демонструють прямий зв'язок між ступенем доступності ринку, отриманим прибутком і ступенем отримання прибутку. Таким чином, виробництво та реалізація озимої пшениці у 2022 році для господарства була невдалою, оскільки на кожній 1 тонні реалізованої продукції було отримано збиток у розмірі 1,36 грн, а від реалізації соняшнику компанія отримала значну виручку. Середня рентабельність склала 78,9%, а загальна рентабельність – 78,9%.

Таблиця 2.13

Ефективність реалізації основних видів продукції у СФГ «Оріон», 2022

р.

Показники	Види продукції	
	озима пшениця	соняшник
Структура каналів реалізації продукції, %		
– посередникам-оптовикам	48,8	57,4
– переробним підприємствам	37,4	40,4
– інші канали реалізації	13,8	2,5
Ціна реалізації, грн./ц	125,8	384,1
Рівень товарності, %	87,5	92,3
Собівартість 1 ц продукції, грн..	129,1	214,8
Прибуток (збиток) від реалізації 1 ц продукції, грн.	-1,37	169,5
Рівень рентабельності (збитковості), %	-2,7	78,8

«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. СВГ «Оріон» створено в 2011 році і знаходиться у вигідному місці. Основним напрямком виробництва в господарстві є вирощування основних продуктів харчування та рослин технічного характеру.

2. Результати аналізу основних показників виробничо-господарської діяльності СВГ «Оріон» свідчать про її значне зростання. Про це в першу чергу свідчить зростання вартості виробничих фондів, позитивна динаміка показників економічної ефективності (валової продукції, рентабельності). Як і в інших сільськогосподарських підприємствах, «Оріон» спеціалізувався на рослинництві в першу чергу ґрунтувався на швидшій окупності коштів, ніж на тваринницькій галузі.

3. Загальний обсяг реалізації сільськогосподарської продукції в «Оріоні» типово вищий, ніж в інших областях, із середньорічним приростом 187,25 тис. грн., або 16,0%. Найбільший приріст показника спостерігається у 2021 році: порівняно з 2018 роком приріст склав 945,1 тис. грн, або 102,2%, у якому сільгосппродукція була найбільшою. У 2022 році загальний обсяг реалізації продукції збільшиться на 749,0 тис.грн, або на 81,0%, порівняно з 2021 роком зменшиться на 196,0 тис.грн. або на 10,5 відсотка.

4. Дослідження збутової діяльності СВГ «Оріон» показали, що продукція компанії поширюється через такі канали: традиційні комерційні структури, переробні підприємства, ініціативи з економії праці. При просуванні власної продукції СВГ корпорація «Оріон» використовує наступні стратегії просування: пряму та однорівневу.

5. Основним каналом збуту продукції компанії є збут посередникам, питома вага цього каналу зазвичай найбільша для більшості видів продукції. Склад каналів збуту продукції в економіці залежить від виду продукції. Склад каналів збуту цих культур суттєво відрізняється від складу каналів збуту ячменю озимого, який реалізується лише оптовикам та переробним підприємствам. 6. Успішний маркетинг продукції «СВГ» «Оріон» базується насамперед на неформальній організації збутової діяльності, а не на формальній структурі підприємства. Натомість діяльність

базується на використанні інструментів і концепцій просування в процесі продажу.

РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФФЕКТИВНОСТІ КООПЕРАЦІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

3.1. Проектний підхід в системі фінансово-економічної безпеки як елемент механізму управління кооперативами

Міжрегіональна промислова кооперація є особливим середовищем прояви загроз економічній безпеці, а також сама може стати джерелом збитків (табл. 1), який необхідно додатково враховувати під час розробки моделі управління ризиком. Складність такого середовища в тому, що ризик чи загроза можуть впливати на кількох учасників одночасно. Причому залежно від характеру та масштабів кооперації для неї учасників пріоритетними є різноманітні види економічної безпеки. Відповідно, відрізнятимуться і ризики, які несуть найбільш ймовірну загрозу господарської діяльності. Ми вважаємо, що використання стандартного підходу COSO в умовах міжрегіональної промислової кооперації неможливо, оскільки учасники коопераційної системи не завжди мають можливість скласти звітність щодо американським стандартам, а деякі можуть не мати системи внутрішнього контролю як суб'єкт управління ризиком.

Отже, більш підходящим є підхід FERMA, проте він переважно орієнтований на окремі компанії, тому потребує суттєвої адаптації та

налаштування під особливості та обмеження діяльності конкретних підприємств у межах коопераційної системи. Водночас ми впевнені, що окремі рекомендації різних підходів можуть використовуватись, якщо вони дозволяють вирішити завдання забезпечення економічної безпеки з урахуванням характеру діяльності учасників коопераційної системи. Зважаючи на дані припущення, необхідно відповідним чином адаптувати загальний порядок забезпечення економічної безпеки для всіх учасників коопераційної системи.

Таблиця 3.1

Якісне зіставлення функціональних сфер безпеки та можливостей кооперації

Види економічної безпеки та їх характеристика	Характер та масштаби кооперації
Фінансова безпека (відсутність загроз національній фінансово-банківській системі, коли органи влади спроможні забезпечити необхідні та достатні умови функціонування всіх зацікавлених сторін)	Глобальна загальна кооперація
Енергетична безпека (відсутність загроз для сектора видобутку та переробки паливно-енергетичної сировини, виробництва та розподілу енергії)	Виробнича, міжгалузева кооперація
Військова безпека (відсутність загроз у військовій сфері через достатню готовність усіх категорій сил та засобів до відображення військових загроз у всіх напрямках та секторах)	Галузева та міжгалузева науково-технічна кооперація
Промислова безпека (відсутність загроз технічному та технологічному станом усіх категорій небезпечних виробничих об'єктів)	Міжгалузева виробнича кооперація
Продовольча безпека (відсутність загроз у сфері забезпечення достатнього доступу до різних категорій продуктів харчування поза залежно від якості дипломатичних відносин з іншими країнами)	Міжгалузева та внутрішньогалузева побутова та продовольча кооперація
Технологічна безпека (забезпечення стійкості високих технологій при ускладненнях, що виникають у зв'язку з несприятливими тенденціями чи конкретними подіями у	Внутрішньогалузева науково-технічна кооперація

На нашу думку, при побудові типової моделі важливо також враховувати не лише універсальні ризики, властиві діяльності будь-якого промислового підприємства, а й специфічні ризики, зумовлені характером міжрегіональної промислової кооперації. Під моделлю в рамках статті ми розуміємо спрощене подання системи індивідуальних та спільних дій учасників міжрегіональної промислової кооперації. При цьому типова означає, що представлені в моделі дії є універсальним набором, однак їх масштаб і глибина налаштовуються залежно від галузевої, регіональної та операційної специфіки конкретної коопераційної системи. Модель, що враховує дані тези, представлена на малюнку 2. Ми вважаємо, що дана модель є алгоритмічною, тобто містить послідовність дій, реалізація яких призводить до вирішення конкретного завдання (у нашому випадку – мінімізація негативного впливу можливих загроз на діяльність учасників коопераційної системи) за кінцеве число кроків.

Як показано на малюнку 2, у типовій моделі управління ризиком міжрегіональної промислової кооперації під час виробництва наукомісткої продукції виникають елементи, які обумовлені заявленим підходом до розгляду системи кооперації як єдиного об'єкта управління ризиком. Причому поряд із класичними ризиками, властивими будь-кому суб'єкту господарської діяльності, міжрегіональна промислова кооперація при виробництві наукомісткої продукції сама по собі є джерелом окремих спеціальних ризиків.

На нашу думку, перелік даних ризиків має такий вигляд:

1. Ризики кооперації:

– інформаційний ризик – ризик витоку інформації (на будь-якій стадії створення наукомісткої продукції);

- технологічний ризик – ризик розбіжності технологічних умов виробництва (Стандарти вимірювання, стандарти обробки, стандарти матеріалів);
- ризик взаємодії – ризик порушення учасником графіка спільного виробництва;
- адміністративний ризик – ризик штрафів та санкцій із боку зовнішніх регуляторів.

2. Ризики наукомісткої продукції:

- технологічний ризик – відсутність матеріалів чи технологій виготовлення продукції;
- компетентнісний ризик – відсутність компетенцій в організацію виробництва деталей та компонентів продукції;
- ризик надійності – недостатній рівень розвитку виробництва, що не дозволяє забезпечити необхідний рівень експлуатаційної надійності продукції.

Тобто в процесі управління ризиком кооперації перед особами, які приймають рішення у масштабах коопераційної системи, виникає дві групи проблем:

- 1) оцінка та облік специфічних ризиків, які є наслідком коопераційного взаємодії учасників;
- 2) реалізація додаткових заходів у процесі практичного втілення моделі управління ризиком

Тут важливо зупинитися на питанні ідентифікації спеціальних загроз

На нашу думку, проблема ідентифікації спеціальних загроз має вирішуватися на підставі класичних підходів, проте потребує введення у процес ідентифікації певних операцій, що дозволяють врахувати специфіку діяльності учасників кооперації як системи відносин. Зокрема, найбільш важливими етапами оцінки загроз у коопераційної системи, на нашу думку, є:

- 1) встановлення межі об'єкта, схильного до ризику;
- 2) визначення джерела небезпеки;
- 3) уточнення характеру загрози та шкоди;

- 4) оцінка масштабу загрози у рамках коопераційної системи;
- 5) розрахунок ймовірності та масштабів охоплення збитків внаслідок прояву загрози.

Наприклад, встановлення межі об'єкта передбачає для осіб, які приймають рішення, можливість чіткої фіксації переліку суб'єктів господарювання або їх підрозділів, які схильні до конкретного ризику. У свою чергу, визначення джерела ризику, відповідно до рисунка 3, являє собою набір дій по документування осіб або об'єктів, які є причиною негативних подій коопераційної системи.

Визначення масштабу ризику, а також оцінка ймовірності та охоплення збитків є найбільш стандартними процедурами, оскільки методика їхньої практичної реалізації опрацьовано найбільш якісно з усіх розглянутих об'єктів оцінки ризику. Ми вважаємо, що питання уточнення характеру ризику та шкоди.

Нині є найменш дослідженим стосовно особливостей діяльності господарюючих суб'єктів у рамках міжрегіональної промислової діяльності кооперації під час виробництва наукомісткої продукції. Тому дане питання потребує додаткового розгляду. Наприклад, типова логічна модель оцінки загроз підприємства включає декілька етапів (рисунок 3.1).

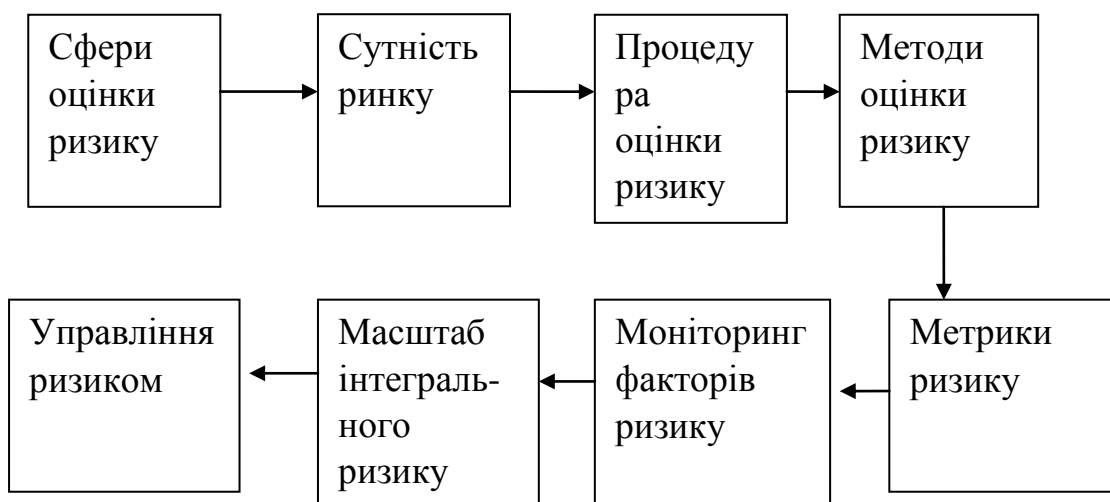


Рис. 3.1. Логічна модель оцінки загроз для окремого суб'єкта господарювання

Вищий ієрархічний рівень передбачає, що у коопераційній системі дана модель вимагає суттєвого доповнення з урахуванням наявності кількох важливих властивостей:

- по-перше, наявність кількох суб'єктів, що у виробничому процесі;
- по-друге, наявність господарських зв'язків між цими суб'єктами.

Тобто, на відміну від оцінки загроз для окремого господарюючого суб'єкта, коопераційної системи виникає кілька додаткових завдань, що вимагають відповідного рішення. Наприклад, важливим є завдання визначення меж об'єкта негативного впливу, тобто тієї частини коопераційної системи, яка піддається впливу конкретних загроз. З урахуванням виявлених меж об'єкта ризику особи, які приймають рішення, повинні також визначити кількісні значення наступних параметрів загрози:

- джерело загрози та джерело шкоди;
- характер шкоди та характер загрози;
- масштаб загрози та масштаб шкоди;
- ймовірність збитків як кількісна оцінка події прояву загрози.

Перелічені додаткові параметри ідентифікації та оцінки ризику для коопераційної системи припускають побудову спеціальної моделі, що дозволяє оцінювати ймовірність ризику та масштаб збитків для коопераційної системи в цілому, її окремих учасників та категорій зацікавлених сторін. Тобто при розробленні аналітичної моделі кількісної оцінки збитків з урахуванням ймовірності настання конкретних подій та реалізації конкретних загроз потрібен облік двох критично важливих особливостей коопераційної системи:

- 1) наявність коопераційних зв'язків – багато підприємств залучено до виробничого процесу, причому між підприємствами виникають не лише господарські, а й когнітивні, логістичні, адміністративні та фінансові зв'язки;
- 2) наукомістке виробництво - висока інтенсивність зміни обладнання, високий рівень інтелектуальної доданої вартості, необхідність постійного навчання персоналу; висока частка працівників інтелектуальної праці.

Таким чином, відбувається адитивна трансформація карти ризиків, яка, на нашу думку, має включати три базові етапи:

- етап 1 – побудова індивідуальних матриць негативних впливів, які відображають співвідношення між характером ризику та характером шкоди;
- етап 2 – побудова нечіткої карти ризиків на підставі негативних векторів подій, де ступенем їхньої належності буде оцінка впливу негативної події на об'єкт, котрим будується нечітка карта;
- етап 3 - формування інтегрального куба ризиків, який дозволяє комплексувати нечіткі карти ризиків за стадіями виробництва наукомісткої продукції: ідея; експеримент; зразок; технологія; серія; сервіс, ремонт та оновлення; утилізація.

Розглядаючи перелічені етапи докладніше, можна дійти невтішного висновку у тому, що з складання матриці негативного впливу потрібно зіставлення всієї сукупності ризиків та виявлених варіантів шкоди. Тоді матриця негативного впливу для окремого господарюючого суб'єкта набуває вигляду, як у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Матриця негативного впливу для суб'єкта господарювання

	Ризик 1	Ризик 2	...	Ризик M
Збитки 1	r_{11}	r_{12}	...	r_{1m}
Збитки 2	r_{21}	r_{22}	...	r_{2m}
...				
Збитки N	r_{n1}	r_{n2}	...	r_{nm}

Наприклад, під ризиком 1 можна розуміти фінансовий ризик; під ризиком 2 – комерційний ризик; під ризиком 3 – інноваційний ризик тощо. У свою чергу, 1 ми пропонуємо розуміти фінансові збитки у грошовій формі; під шкодою 2 – соціальний збитки, наприклад, у вигляді відтоку

кваліфікованих співробітників; під збитком Z – матеріальні збитки як втрати матеріальних активів. Важливим може бути технологічні або знальні збитки, які виражаються в втраті або втраті нових технологій, втрати знань чи інформації. У цьому випадку r_{ij} є кількісну оцінку можливості нанесення i -го збитку внаслідок ризику j .

Таким чином, внаслідок заповнення матриці негативного впливу коопераційна система отримує набір матриць негативного впливу для всіх об'єктів, схильних до ризику: господарюючих суб'єктів та зв'язків між ними. На підставі наявного набору формується нечітка карта ризиків, що відображає прояв отриманих кількісних оцінок з урахуванням залучення аналізованого об'єкта ризику міжрегіональну промислову кооперацію під час виробництва наукомісткої продукції. Для кожного об'єкта формується вектор залучення до сукупного ризику, який має наступний вид (1):

$R_k = \{r_{11k}, a_{11k}; r_{12k}, a_{12k}; \dots; r_{1Mk}, a_{1Mk}; r_{21k}, a_{21k}; \dots; r_{NM}, a_{NMk}\}$, (1) де R_k – нечіткий вектор залученості об'єкта k до сукупного ризику; a_{ijk} – Ступінь приналежності кількісної оцінки r_{ij} об'єкту k .

Таблиця 3.3

Оцінка впливу негативних впливів на коопераційну взаємодію для СФГ «Оріон», грн.

	Фінансовий ризик	Виробничий ризик	Комерційний ризик	Всього
Фінансові збитки	11000,00	22000,00	2500,00	35500,00
Матеріальні збитки	5500,00	16000,00	9000,00	30500,00
Технологічні збитки	11500,00	28000,00	7000,00	46500,00
Разом	28000,00	66000,00	18500,00	112500,00

*складено авторами на підставі анкетування керівництва підприємства

Для параметрів a_{ijk} виконуються математичні дії відповідно до правил нечітких множин. Наприклад, якщо негативна подія охоплює кілька об'єктів, то сукупна оцінка ступеня належності не може перевищувати 1, тобто для ступенів приладдя має виконуватися умова (2):

$$\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J a_{ijk} \leq 1 \quad (2)$$

На основі консолідації векторів формується нечітка карта ризиків, що дозволяє об'єднати всі можливі негативні дії, що виникають у коопераційній системі.

Однак ця карта має плоский двовимірний формат, тому ми пропонуємо деталізувати її в залежності від стадій виробництва наукомісткої продукції, що є в коопераційної системи. В результаті деталізації формується інтегральний куб ризиків, що охоплює всі варіанти негативних подій у прив'язці до всіх об'єктів коопераційної системи у розрізі основних етапів виробництва наукомісткої продукції.

На підставі консолідації векторів залучення у осіб, які приймають рішення щодо управління економічною безпекою в коопераційній системі, з'являється можливість оцінки масштабів сукупного ризику для всіх учасників, а також впливу окремого учасника на розміри збитків від прояву конкретного ризику.

Подібна деталізація дозволяє провести розрахунок витрат на управління ризиком, скласти загальний бюджет ризику для коопераційної системи в цілому та розподілити витрати на управління ризиком між усіма заінтересованими сторонами.

Таким чином, другий етап адитивної трансформації картки ризиків є важливим. джерелом вихідних даних з оцінки як масштабів сукупного збитку, а й розподілу витрат за управління ризиком. На третьому етапі двовимірна матриця може бути розподілена за стадіями життєвого циклу наукомісткої продукції. Однак у аналізованому прикладі основне інноваційне навантаження в процесі виробництва наукомісткої продукції рамках

кооперації лежить на СФГ «Оріон», тож інтегральний куб ризиків не будується.

На підставі вихідних даних сукупні збитки в масштабах кооперації перерозподіляється між учасниками для складання кошторису управління ризиком та побудови сукупного портфеля заходів щодо управління ризиком. Підсумкова матриця розподілу збитків у коопераційній системі, що враховує залучення всіх учасників у процес взаємодії.

3.2. Формування цілісної конкурентної стратегії підприємств кооперативного сектора та системи в цілому на основі показників економічної безпеки.

Для оцінки соціально-економічної ефективності споживчої кооперації, яка формує стратегію економічної безпеки, пропонуємо таку систему індикаторів: макроекономічного рівня (частка участі споживчої кооперації у формуванні ВВП;

-розмір відрахувань до федерального бюджету вигляді податків; сума виплачених коштів на оплату праці); галузевого рівня (приріст матеріального капіталу підприємств споживчої кооперації; збільшення інвестицій у систему споживчої кооперації; динаміка створення нових підприємств системи); регіонального рівня (частка споживчої кооперації у формуванні ВРП; кількість нових робочих місць; кількість створених підприємств подібних видів діяльності; сума відрахувань до регіонального бюджету; покращення якості життя населення зони дії підприємств споживчої кооперації); мікроекономічного рівня (ефективність впроваджуваних інвестиційних проектів; підвищення рентабельності діяльності; покращення матеріальної бази; впровадження інновацій; відповідність оптимальному соціальному

диверсифікованому обсягу діяльності; зростання кількості споживачів. Деякі з цих показників можуть бути деталізовані: частка витрат населення на споживчу кооперацію у загальній сумі покупок товарів та послуг (%); частка податків, виплачених підприємствами споживчої кооперації загалом їх надходження (%); сума коштів, використаних на інвестиційну діяльність (всього, млн грн. та у % суми інвестицій з усіх видів діяльності); питома вага прибуткових організацій споживчої кооперації (%); частка зайнятих у споживчій кооперації (%) та інші.

Наступним фактором розвитку споживчої кооперації та її готовності забезпечити економічну безпеку є здатність інноваційності господарювання. Стійкий і зростаючий попит мало сприяє активізації інноваційної діяльності, спонукаючи підприємства споживчої кооперації концентрувати зусилля реалізації потенціалу, що з ефектом масштабу. Тільки у випадку невизначеності попиту можуть вдатися до запровадження нововведень із єдиною метою зміцнення своєї конкурентоспроможності. Підприємствам споживчої кооперації слід враховувати, що така поведінка формується у двох випадках: коли рівень витрат виробництва дозволяє використовувати ціну як галузевий бар'єр і коли невизначеність попиту пов'язані з його диференціацією. Комбінування факторів виробництва підприємств споживчої кооперації може приймати різні форми - від простого пошуку вигідніших ринків для реалізації конкретного продукту до заміни одного продукту на інший, що більше відповідає потребам ринку; від заміни однієї технології на іншу з метою створення нових потреб, а також способів та товарів для їх задоволення. При цьому удосконалення можуть проводитися не тільки у виробничому циклі, а й у розподільчій системі (маркетингові технології), а також в системі забезпечення ресурсами, охоплюючи весь цикл: виробництво – розподіл. Аналіз саморозвитку підприємств споживчої кооперації свідчить про те, що якщо комбінування виробничих факторів створює тактичну перевагу, то інноваційне господарювання здатне створити стратегічну перевагу над конкурентами та можливості для якісної зміни

регіонального ринку. Споживча кооперація має можливість найбільш динамічно освоювати нові види продукції та економічні ніші, розвивати галузі, непривабливі для великого бізнесу, сприяти відродженню унікальних промислів і цим ефективніше використовувати різноманітні громадські ресурси. Особливостями споживчої кооперації є готовність до прискореного освоєння інвестицій, оборотність оборотних коштів, орієнтованість потреби населення. Наведені дані вказують на високу готовність підприємств споживчої кооперації до реалізації внутрішніх реорганізаційних процесів, що сприяють формуванню умов досягнення економічної безпеки за умов реіндустріалізації ринкової економіки. Таким чином, методологія організації системи оцінки економічної безпеки підприємств споживчої кооперації передбачає:

- систематизацію переліку загроз із боку внутрішнього і зовнішнього середовища, їх класифікація та нормування заходів протидії;
- розробку інтегральної економіко-математичної моделі на основі формування багатофункціональних зон – «центрів відповідальності» з необхідною кількістю факторів («модельних образів»);
- визначення аналітичних залежностей зміни порогових та оптимальних значень факторів; визначення вагових коефіцієнтів факторів та функціональних зон;
- розрахунок інтегральних показників кожної функціональної зони та підприємства в цілому, що забезпечують 100% рівень економічної безпеки.

Таблиця 3.4

Порівняльна характеристика фінансово-економічних показників СФГ
«Оріон» до та після впровадження проекту

Показники	2020	2022	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

Згідно проведених розрахунків в таблиці 3.4 представимо результати впливу запропонованого проекту по частковому оновленню матеріально-технічної бази на фінансово-економічні показники діяльності підприємства СФГ «Оріон». Для доцільності порівняння показники беремо на кінець 2022 та 2020 років.

Таким чином, у табл. 3.4 необоротні активи підприємства зросли на 7,02%, це пов'язано з частковим оновленням матеріально-технічної бази підприємства, в тому числі придбанням сівалки EDX. Ми також спостерігали, що відсоток рентабельності продажів у 2020 році зросте на 14,14% через збільшення виручки від реалізації продукції. Для показників оборотності власного капіталу та показника виручки вони зростуть на 14,52% та 7,94% відповідно.

Реалізація цього проекту також сприятиме скороченню часу, який витрачається на обертання кредиторської та дебіторської заборгованості приблизно на 11%. Норма амортизації знизиться на 2,5%, це пов'язано з зобов'язаннями підприємства щодо оновлення основних засобів. Найбільше зросте спроможність компанії повертати кредити, збільшившись на 84,62%.

Висновки до третього розділу

1. Ми вважаємо, що в сучасний час функціями кооперативу-постачальника є перш за все прийом товарів, їх оцінка та порівняння, сортування, обробка та пакування, формування партій, зберігання, транспортування та пропозиція покупцям, все це необхідно для однорідної

якості всіх закуплених продуктів і для створення великої партії, яка також є однорідною.

2. Міжгосподарські кооперативи мають більше шансів бути успішними. Вони складаються з невеликих ферм, які організовані як колектив для використання сільськогосподарської техніки. Деякі з машин вважаються паями при включенні до кооперативу, а інші були придбані за спільні гроші. Процес використання комбайнів, тракторів, автомобілів (види, обсяги, умови використання, ціни) обумовлюється в договорах, які підписує кожен фермер. Крім членів кооперативу, в ньому працюють механізатори.

3. У планах фермерського господарства «Оріон» – придбання сівалки точного землеробства EDX компанії Amazon, Німеччина. Сівалка має централізований висівний пристрій, подібний до просапних культур системи Xpress.

4. Грошовий потік за всіма видами діяльності позитивний, тобто бюджет не має заборгованості. Реалізація проекту є успішною, тому що і вигода, і вартість більше 1, а коефіцієнт дорівнює 1,59, тобто з кожної вкладеної копійки ми отримуємо 1,59 копійки.

5. На 7,02% збільшаться активи, які зараз не використовуються на підприємстві, це пов'язано з частковим оновленням базової матеріально-технічної бази підприємства, тобто придбанням сівалки EDX. Ми також спостерігали, що відсоток рентабельності продажів у 2020 році зросте на 14,14% через збільшення виручки від реалізації продукції. Для показників оборотності власного капіталу та показника виручки вони зростуть на 14,52% та 7,94% відповідно.

6. Реалізація цього проекту також сприятиме скороченню кількості часу, який витрачається на обертання кредиторської та дебіторської заборгованості приблизно на 11%. Норма амортизації знизиться на 2,5%, це пов'язано з зобов'язаннями підприємства щодо оновлення основних засобів. Найбільше зросте спроможність компанії повертати кредити, збільшившись

на 84,62%.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. Сучасна форма організації сільськогосподарського кооперативу все ще перебуває на ранніх стадіях розвитку і може набувати кількох різних форм. Основною рисою сільськогосподарської кооперації сьогодні є значне зростання промислової кооперації, пов'язаної з земельними та виробничими можливостями реформованих компаній у спільному використанні цих ресурсів. Це робиться з метою забезпечення економічної спроможності учасників. Крім того, промислове співробітництво також зростає у сфері послуг, це важливо для наукового дослідження цієї сфери.

2. Кооперація сприяє створенню всіх умов для посилення спеціалізації виробництва та практичного використання потенційних ресурсів сільськогосподарської сфери виробництва, а також виконання завдань і надання послуг. Це також дозволяє здійснювати обробку та продаж товарів. Розвинена ринкова економіка різних країн привела до висновку про необхідність і користь кооперації та об'єднання окремих сільськогосподарських організацій.

3. Працювати разом вигідніше, ніж працювати поодиноці. Ціна продукції українських аграріїв становить лише 25% світових цін, тоді як ціна продукції аграріїв розвинутих країн становить 85% світових цін. Оскільки основним показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства, є рентабельність, варто зазначити, що ці показники комплексу є дуже важливими для оцінки діяльності сільськогосподарських підприємств. Показники рентабельності базуються на співвідношенні прибутків і умов, за яких вони виникають.

4. Враховуючи складність і спеціалізацію сільськогосподарського виробництва, для товаровиробників характерна не зосередженість на виробничій і комерційній діяльності одночасно. Тому виникає потреба у створенні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

5. Створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів має важливе значення для переходу від сільського господарства до ринкової економіки. На жаль, у нашій державі при створенні чи функціонуванні як обслуговуючого кооперативу недостатньо враховуються теоретичні досягнення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а також досвід інших країн у галузі кооперативної науки.

6. Міжгосподарські кооперативи мають більше шансів бути успішними. Вони складаються з невеликих ферм, якими спільно володіє та керує група фермерів. Деякі верстати вважаються власністю кооперативу, а інші були оплачені спільними коштами. Порядок використання комбайнів, тракторів, автомобілів (типи, кількість, умови договору, ціни) деталізується в договорах, які підписує кожен фермер. Крім членів кооперативу, в ньому працюють робітники.

7. До цього моменту обов'язки кооперативу-постачальника передусім базувалися на прийомі товарів, їх оцінці та зберіганні, а також наданні послуг членам. Ці послуги повинні включати розподіл худоби та насіння членам кооперативу, це забезпечить незмінну якість усіх закупівель, а також створення великої партії ідентичної продукції, яка вся технічна, медична, хімічна. інші учасники.

8. Ми сподіваємося створити унікальну організацію, присвячену сільському господарству. Основною метою проекту є збільшення виручки та обсягів реалізації з господарств, що входять до складу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, це буде досягнуто шляхом організації посіву сільськогосподарських культур кооперативною технікою, а також реалізації зерна в м. Дніпро та ін. Кооператив придбає сівалку точного землеробства EDX від Amazone, Німеччина. Сівалка має централізований механізм висіву в рядковій системі Xpress.

9. У процесі реалізації проекту члени сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу мають такі переваги:

- зниження витрат на посівний матеріал, оскільки його ціна нижча за собівартість;
- зменшується час, витрачений на реалізацію товарів, зросте дохід членів кооперативу від виручки, отриманої від реалізації продукції;
- сума призначена для можливого додаткового фінансування від третіх сторін через колективний договір між членами сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу;
- створення умов для розвитку великих колекцій продукції, підвищення її якісних показників; поява нових професій;
- сприяння стійкому розвитку фермерських господарств і високий ступінь економічної безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 624 с.
2. Афендікова В.І. Спеціалізація і сільськогосподарська кооперація як фактор поглиблення промислової інтеграції в АПК// Агросвіт №3, 2010. – С. 26-28
3. 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”, 2011. – No 2 (40) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua>.
4. Бечко П.К. Перспективи розвитку сільських кредитних кооперативів / П.К. Бечко, П.П. Войтенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 10 (електронне видання).
5. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І.Прокопа // Економіка України – 2009. – №5 (570) – С. 59-67.
6. Бурачек І.В. Розвиток виробничих кооперативів в сільському господарстві перехідного періоду [Електронний ресурс] / І.В. Бурачек. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
7. Важинський Ф.А. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій регіону [Електронний ресурс] / Ф.А.Важинський, А.В.Колодійчук, О.С.Молнар // Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 3. – С. 125-128. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2016_33_sv3-/SOURCE/21.pdf
8. Варналій З., Дрига С. Кооперація великих і малих підприємств як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємництва України/ З. Варналій, С. Дрига// ВІСНИК КНТЕУ 1/2015. С.5-16 – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/01/2.pdf>

9. Вернигора М. Український кооператор на шляху до супермаркету/ М. Вернигора // Земельний вісник України. – 2012. – травень. – с. 36-38.
10. Вернюк Н.О. Організаційно-економічні засади управління ефективністю виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами / Н.О. Вернюк // Економіка та управління АПК. – 2014. – № 1. – С. 118-124.
11. Гаєцька-Колотило Я.З. Організаційно-правові форми сільськогосподарської кооперації в Україні. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук за спеціальністю 12.00.06 – земельне право; аграрне право; екологічне право; природоресурсове право. – Інститут держави і права імені В.М. Корецького Національної академії наук України. – Київ, 2013. Режим доступу <http://studrada.com.ua/node/10330>
12. Галабір Г.С., Лядова К. С. Кооперація на селі: особливості та необхідність/ Г. С. Галабір, К. С. Лядова // Агровісвіт. No 1, 2013 с. 54-56
13. Геєць В.М. Українська кооперація: історичний досвід в аспекті сучасного її відродження: матеріали до Всеукраїнської науково-практичної конференції ["Споживча кооперація України: історія, сучасність, перспективи розвитку"], (Київ, 17-18 жовтня 2006 р.) / В.М. Геєць, Л.П. Горкіна. – Київ, 2006. – 25 с.
14. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація. Форми економічної самопомоги сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / В.В. Гончаренко. – К.: Глобус, 1998.– 330 с.
15. Гончаренко В.В. Міжнародні кооперативні принципи і розвиток псевдо-кооперативних спілок в Україні / В.В. Гончаренко // Українська кооперація. – 2011. – № 4 (електронне видання).
16. Довбня С.Б. Стратегія підприємства. Частина 1: Навч. посібник / С.Б. Довбня, А.О. Найдовська, М.М. Хитько. – Дніпропетровськ: НМетаАУ, 2011. – 71 с.

17. Дучинська Н.І. Ефективність сільськогосподарського виробництва: сутність та шляхи підвищення / Н.І. Дучинська, Н.М. Бондаренко, К.А. Лядова // Вісник Дніпропетровського університету. – 2013. – Т. 21, вип. 7(2). – С 123-127.
18. Закон України «Про кооперацію» від 11 листопада 2004 року // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 5. – С 35.
19. Зіновчук В. В. Економічна сутність поняття “кооперація” [Електронний ресурс] / В. В. Зіновчук, А. Д. Корягіна // Українська кооперація. – 2013.
20. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / Зіновчук В.В. — К. : Логос, 1996. — 224 с.
21. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 2011. – 380 с.
22. Зіновчук В.В. Організаційно-правові засади становлення сільськогосподарської кооперації в Україні / В.В. Зіновчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.znau.edu.ua/visnik/2012_1_2/3.pdf.
23. Зіновчук В.В. Роль кооперації у реалізації диверсифікаційних намірів сільськогосподарських товаровиробників / В.В. Зіновчук, В.І. Ткачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/131.pdf
24. Кареба О.С. Кооперації в сільському господарстві – ефективний розвиток / О.С. Кареба // Вісник аграрної науки Причорномор’я. – 2009. – № 3. – С. 101=106.
25. Комарова І.Л. Удосконалення управління інвестиційними проектами в сільськогосподарських підприємствах / І.Л. Комарова // Ефективна економіка. – 2015. – № 3 (електронне видання).
26. Кооперація в сільському господарстві розвинених країн/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrefs.com.ua/120707-Kooperaciya-v-sel-skom-hozyaiystve-razvityh-stranah.html>.

27. Кооперування та агропромислова інтеграція фермерського виробництва / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-97/doc-116/>.

28. Організаційно-правові форми підприємництва/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.100balov.com/data/ukr/.../Organizaciino-pravovi_formij_pidpriijemnijctva.doc.

29. Особливості розвитку сільськогосподарської кооперації в ринкових умовах / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zno.academia.in.ua/mod/book/view.php?id=3470&chapterid=1188>.

30. Пантелеймоненко А.О. Західноєвропейські товариства взаємного страхування та страхові кооперативи: сутність організації, зміст діяльності і значення / А.О. Пантелеймоненко // Українська кооперація. – 2011. – № 4 (електронне видання).

31. Пасхавер Б.Й. Концентрація та ефективність сільськогосподарського виробництва / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 16-24.

32. Погрібняк Д.С. Особливості аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств / Д.С. Погрібняк // Управління розвитком. – 2014. – № 4. – С 98-100.

33. Полегенька М.А. Теоретична сутність економічної категорії «ефективність» / М.А. Полегенька // Агросвіт. – 2016. – № 10. – С. 69-73.

34. Прокоф'єва К.В. Теоретична сутність економічної категорії «ефективність діяльності підприємства» [Електронний ресурс] / К.В. Прокоф'єва. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/255.pdf>.

35. Проненко Т.Є. Ефективність прийняття й оцінки управлінських рішень у системі менеджменту / Т.Є. Проненко // Агросвіт. – 2016. – № 10. – С. 53-55.

36. Романюк І.А. Особливості відтворювального процесу в аграрному секторі / І.А. Романюк // Агросвіт. – 2016. – № 11. – С. 12-16.

37. Рябкова О.В. Сутність результативності та ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Рябкова. – Режим доступу: http://mevhn.com/load/2013/7_konkurentnij_potencial_pidpriemstva_metodi_ta_mekhanizmi_pidvishhennja/37-1-0-246.
38. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
39. Свиноус І.В. Теоретико-організаційні засади формування системи управління виробничими витратами сільськогосподарських підприємств / І.В. Свиноус, О.Ю. Гаврик, Л.С. Іванова // Агросвіт. – 2016. - № 17. – С. 7-13.
40. Склабінська А.І. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / А.І. Склабінська, С.А. Дражина, Л.Д. Федорук. – Львів: «Новий світ-2000», 2013. – 342 с.
41. Сороківська М.В. Фінансовий менеджмент (математичний інструментарій): Навчальний посібник / М.В. Сороківська, О.І. Юсипович. – Львів: «Новий Світ-2000», 2011. – 284 с.
42. Сутність і структура продуктивних сил і виробничих відносин / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/27144>.
43. Теоретичні, методологічні та методичні основи кооперації в системі агробізнесу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr-pravo.at.ua/Materialy/biblioteka/Zemelnoe/ivanov_e_d_lekci_z_kooperaci_v_pidpriemnickiy_diyalnosti_apk.pdf.
44. Ткачук Г.Ю. Підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства /Г.Ю. Ткачук// Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – № 1. – С. 366-367.
45. Управління результативністю використання потенціалу підприємства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kduedu.ua/new/lekcii/3-170.doc/>.
46. Управління формуванням та розвитком потенціалу підприємства / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kduedu.ua/new/lekcii/3-170.doc/>.

47. Феняк Л.А. Напрями підвищення ефективності використання промислового потенціалу галузі садівництва у Вінницькій області / Л.А. Феняк // Агросвіт. – 2016. – № 11. – С. 63-70.