

**Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра маркетингу**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувачка кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **Марія БАГОРКА**
« ____ » _____ **2024 р.**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ
ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Освітньо-професійна програма «Маркетинг»
Спеціальність 075 «Маркетинг»
Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувачка

Аліна СІМЧЕРА

**Науковий керівник,
к.е.н., доцентка**

Тетяна ІЛЬЧЕНКО

Дніпро – 2024

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: Менеджменту і маркетингу
Кафедра: Маркетингу
Освітньо-професійна програма: «Маркетинг»
Спеціальність: 075 «Маркетинг»
Ступінь вищої освіти: Магістр

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____ Марія БАГОРКА
« 15 » листопада 2022р.

ЗАВДАННЯ на підготовку кваліфікаційної роботи

Сімчери Аліни Григорівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: **«Формування логістичної системи підприємства та шляхи її вдосконалення»**

Науковий керівник: _____ Ільченко Тетяна Вікторівна, к.е.н., доцентка
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом по ДДАЕУ від « _____ » _____ 20 _____ року № _____

2. Термін подання здобувачем роботи: _____

3. Вихідні дані до роботи: річні звіти фізичної особи підприємця «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» за 2020-2023 рр., виробничо-фінансові плани, статистична та фінансова звітність.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити). 1. Розподільна логістика в агропромисловому комплексі. 2. Стан виробничо-збутової інфраструктури ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ». 3. Вдосконалення логістичних систем товароруку зернових ресурсів в агропромисловому комплексі. Висновки і пропозиції.

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

1. Основні завдання розподільчої логістики. 2. Перелік функцій розподільчої логістики. 3. Основні завдання розподільчої логістики в АПК. 4. Перелік цілей державного регулювання АПК. 5. Класифікація логістичних систем. 6. Типи інтеграційних утворень в АПК. 7. Етапи логістичного забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ». 8. PEST-аналіз ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ». 9. Особливості логістичного забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ». 10. Реверсивна модель формування цінового ланцюжка у зернопродуктовому підкомплексі АПК.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 15 листопада 2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Розподільна логістика в агропромисловому комплексі	Листопад-грудень 2022р.	
2	Стан виробничо-збутової інфраструктури ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»	Лютий-березень 2023р.	
3	Вдосконалення логістичних систем товароруку зернових ресурсів в агропромисловому комплексі	Квітень-травень 2023р.	
4	Результуючі показники виробничо-господарської діяльності ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»	Вересень-жовтень 2023р.	
5	Висновки і пропозиції	Листопад-грудень 2023р.	
6	Оформлення кваліфікаційної роботи	Січень-лютий 2024р.	

Здобувачка _____

(підпис)

Аліна СІМЧЕРА

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник _____

(підпис)

Тетяна ІЛЬЧЕНКО

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Тема: «**Формування логістичної системи підприємства та шляхи її вдосконалення**»

Кваліфікаційна робота містить: 92 с., 16 рис., 7 табл., 53 літературних джерела.

Об'єктом дослідження є процес зернового потоку в умовах ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ».

Предметом дослідження виступають прийоми та інструменти логістики та їх вплив на процес удосконалення розподілу зернових ресурсів агропідприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є розвиток теоретичних положень та розробка науково-практичних рекомендацій щодо логістичної організації та управління процесом товароруку зернових ресурсів на підприємстві.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використовувалися методи абстрагування, сходження від абстрактного до конкретного, системного аналізу, графічні інтерпретації, методи функціонально-вартісного аналізу, дослідження операцій.

Теоретичною та методичною основою роботи Теоретичну базу складають наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців у галузі логістики, агроекономіки, актуальних питань реформування сучасного АПК. Як методологію дослідження використано наукові розробки в галузі логістики, планування сільськогосподарського виробництва, проблем нееквівалентного товарообміну в агропромисловому комплексі, удосконалення паритетних відносин та систем розподілу продукції в АПК.

Інформаційну базу склали статистичні, інформаційні та аналітичні дані сільського господарства досліджуваного підприємства, довідкові дані сільського господарства та продовольства області, дані цінового моніторингу сільськогосподарських підприємств області, дані щомісячних оглядів цін та кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції.

Проаналізовано концептуальні засади логістичної організації процесу товароруку зернових ресурсів; проведено аналіз основних тенденцій розвитку зернопродуктового підкомплексу АПК; проаналізовано показники діяльності ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», які характеризують фінансово-господарську діяльність; досліджено особливості організації товароруку зернових ресурсів на основі ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»; розкрито резерви економії індивідуальних витрат виробників та напрямки підвищення рентабельності дрібнотоварного зернового виробництва.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

ЛОГІСТИКА, ОБМІННО-ЗБУТОВІ ОПЕРАЦІЇ, ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ, КООПЕРАЦІЯ, КОРПОРАЦІЯ.

KEYWORDS

LOGISTICS, EXCHANGE AND SALES OPERATIONS, LOGISTICS SYSTEMS, COOPERATION, CORPORATION.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. РОЗПОДІЛЬНА ЛОГІСТИКА В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ	10
1.1. Основи логістичної організації процесу руху товарів в агропромисловому комплексі	10
1.2. Логістична система розподілу продукції як оптимальна структура конкурентного обміну в агропромисловому комплексі	28
Висновки до розділу 1	39
РОЗДІЛ 2. СТАН ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»	42
2.1. Результуючі показники виробничо-господарської діяльності ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»	42
2.2. Аналіз виробничо-збутової інфраструктури ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»	51
Висновки до розділу 2	58
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ТОВАРОРУХУ ЗЕРНОВИХ РЕСУРСІВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ	60
3.1. Впровадження інтеграційних процесів в діяльність ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»	60
3.2. Логістична організація товароруху зернових ресурсів в агропромисловому комплексі	72
Висновки до розділу 3	85
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	87
СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ	92

ВСТУП

Актуальність дослідження. Ринкова перебудова господарського механізму та проведення реорганізації зернового виробництва негативно вплинули на систему зв'язків між виробниками та споживачами. Відсутність розгалуженої інфраструктури зернового ринку, тяжке фінансове становище сільськогосподарських та переробних підприємств, скорочення платоспроможного попиту населення на продукцію, а також відмова від державного регулювання аграрного ринку загалом загострили проблему збуту. Назріла необхідність вирішення питань розвитку та вдосконалення ринкової інфраструктури, створення ефективного механізму розподілу зернових ресурсів у регіонах.

Актуальні напрями сучасного наукового аналізу ринкового обороту зерна представлені комплексом протиріч, що виникли у комерційних інтересах та цілях сільських товаровиробників обслуговуючих та переробних підприємств в інтегрованих об'єднаннях.

З одного боку, формування структур холдингового типу дозволяє вирішувати проблеми сировини і долати гостроту ситуації, що склалася на конкурентних ринках регіонів. З іншого, існуюча нині внутрішньорегіональна інтеграція розвивається з урахуванням поширення реальної власності інтегратора на ресурси підприємств АПК у різних районах тих споживачів товарного зерна, яких прийнято називати «донорами» державного бюджету. Її основний недолік - відчуження виробників та частини населення території від власності на кінцеву продукцію.

Оскільки концентрація сільськогосподарських активів у межах великих агрохолдингів має свій ліміт, гострою залишається проблема ефективного розвитку самостійних фермерських господарств. Логістичне вирішення цієї проблеми бачиться, зокрема, в інтенсивному розвитку системи збутових кооперативів, який міг би стати важливим та необхідним етапом раціональної реконструкції регіональних каналів товароруку зерна. Така

форма інтеграції як спосіб взаємодії суб'єктів господарювання забезпечує можливість економії індивідуальних витрат кооперованих виробників (витрат на зберігання та реалізацію продукції, транспортних та накладних витрат) та підвищення продуктивності за рахунок спеціалізації, а також створює імунітет для членів кооперативу від різноманітних монополістичних проявів інших збутових структур у регіонах. При цьому розширення моноспеціалізації, що виникає в ході кооперації, дозволяє займатися такими видами господарської діяльності, якими сільськогосподарські товаровиробники не можуть займатися самостійно. Це виконання окремих маркетингових функцій щодо дослідження зернового ринку, зберігання продукції, її ефективний збут.

Питання вдосконалення механізму розподільних відносин та систем товароруку в АПК, організації ринкового обороту зерна знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних учених: М. О. Багорки, О. І. Вівчар, І.В. Єгоращенко, Ф. Котлера, К.А. Левченко, В.В. Луцяк, В.М. Марченко, Н.А. Потапової, І.І. Саченко, І.В. Спільник, Н.В. Тарасевич, В.О. Федорова, Ю.Л. Якубенко та ін.

Наукові дискусії щодо оптимізації вартісних факторів господарювання у сфері агровиробництва характеризуються суттєвою деформацією теоретичних позицій з цього питання. Вченими наголошується на необхідності посилення ролі держави у цьому процесі, що знаходить свій відбиток у ослабленні рівня диспаритету цін.

Разом з тим, концептуально не завершені принципи побудови розподільчого механізму в агроекономічній практиці, тому не забезпечено еквівалентності обміну та економічного паритету між учасниками логістичних ланцюгів сільськогосподарського виробництва. Цінові умови міжгалузевих обмінів, що змінилися не на користь сільського господарства, в період реформ постсоціалістичного переходу отримали як неадекватну історико-теоретичну інтерпретацію проблеми диспаритету цін, так і її

несистемне рішення в агроекономічній практиці. Саме тому, подальше вдосконалення цього рішення потребує додаткових досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розвиток теоретичних положень та розробка науково-практичних рекомендацій щодо логістичної організації та управління процесом товароруку зернових ресурсів на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети та у відповідності до обраної теми дослідження визначено такі завдання.:

- дослідити концептуальні засади логістичної організації процесу товароруку зернових ресурсів;
- провести аналіз основних тенденцій розвитку зернопродуктового підкомплексу АПК;
- дослідити показники діяльності ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», які характеризують фінансово-господарську діяльність;
- розкрити особливості організації товароруку зернових ресурсів на основі ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»;
- надати резерви економії індивідуальних витрат виробників та напрямки підвищення рентабельності дрібнотоварного зернового виробництва.

Об'єктом дослідження є процес зернового потоку в умовах ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ».

Предметом дослідження виступають прийоми та інструменти логістики та їх вплив на процес удосконалення розподілу зернових ресурсів агропідприємства.

Теоретичною та методичною основою роботи Теоретичну базу складають наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців у галузі логістики, агроекономіки, актуальних питань реформування сучасного АПК та диспаритету цін, розробки систем міжгосподарських розподільчих відносин, міжгосподарської кооперації та агропромислової інтеграції.

Як методологію дослідження використано наукові розробки в галузі логістики, планування сільськогосподарського виробництва, проблем нееквівалентного товарообміну в агропромисловому комплексі, удосконалення паритетних відносин та систем розподілу продукції в АПК.

Інформаційну базу склали статистичні, інформаційні та аналітичні дані сільського господарства досліджуваного підприємства, довідкові дані сільського господарства та продовольства області, дані цінового моніторингу сільськогосподарських підприємств області, дані щомісячних оглядів цін та кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використовувалися методи абстрагування, сходження від абстрактного до конкретного, системного аналізу, графічні інтерпретації, методи функціонально-вартісного аналізу, дослідження операцій.

Наукова новина дослідження полягає в теоретико-методичному обґрунтуванні ефективності логістичної організації обмінно-розподільчих процесів у системі виробництва зерна, у виробленні науково-практичних рекомендацій щодо організації збутових каналів (цінових ланцюжків) дрібнотоварних зернових господарств.

В процесі дослідження отримані наступні наукові результати:

вперше:

- принцип побудови логістичного розподільчого механізму економічних відносин учасників агропромислових формувань, що виникають у ході обміну проміжною продукцією (виробничими ресурсами та послугами, зерновими ресурсами) та розподілу прибутку від реалізації кінцевої продукції, що виступає забезпеченням еквівалентності обміну та економічного паритету між учасниками логістичного ланцюга зернового виробництва та забезпечує економічні інтереси як окремого підприємства, так і його логістичного партнера;

удосконалено:

- розвиток системи збутових кооперативів, яка розглядається як важливий і необхідний інструмент раціональної перебудови каналів товароруху зерна;

дістало подальшого розвитку:

- фундаментальні причини не вигідного для сільського господарства співвідношення цін при міжгалузевих обмінах, зумовлені не стільки закономірностями поточного розвитку економіки, скільки глибшими тенденціями розвитку світової економіки, що є ключовим фактором, який визначає можливість підвищення рентабельності зернового виробництва;

- введення додаткової логістичної ланки у канали збуту, це дозволить суттєво покращити рентабельність зернового виробництва та підвищити ціну реалізації зерна та продуктів його переробки. Логістичну основу взаємовідносин збутових кооперативів з господарствами можуть скласти договори на виконання спеціалізованих робіт, пов'язаних зі збутом зернової продукції: зберіганням, сортуванням, переробкою зерна, вивченням ринку, рекламою, вибором найбільш перспективних споживачів.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Основні положення та результати досліджень, виконаних за темою кваліфікаційної роботи, обговорено та схвалено на Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі» (Дніпро, 05-06 жовтня 2023 року) та на XI Всеукраїнській інтернет-конференції «Маркетинг як найважливіша складова функціонування системи аграрного бізнесу» (25-26 жовтня 2023 року).

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається із вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел і додатків. Робота викладена на 92 сторінках комп'ютерного тексту, містить 7 таблиць, 16 рисунків. Список використаних джерел включає 53 найменування.

РОЗДІЛ 1.

РОЗПОДІЛЬНА ЛОГІСТИКА В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

1.1. Основи логістичної організації процесу руху товарів в агропромисловому комплексі

Сучасні результати теоретичної концептуалізації та аналіз базових емпіричних передумов логістичної організації розподільчих процесів в АПК показують, що логістика як передовий та домінуючий принцип методного об'єднання теорій у системі економічних знань отримала фрагментарний розвиток у частині вирішення нагальних проблем ресурсного забезпечення АПК та виявилася локалізованою сьогодні на перевагах та проблемах закупівель.

На наш погляд, такого роду асиметрія обумовлена не стільки «історичними» протиріччями приватно-наукової методологічної орієнтації логістики, що зберігається слабкістю затребуваності розподільчої логістики у сфері господарської практики збутової діяльності в АПК.

Незважаючи на розробленість понятійної та термінологічної схем логістичного підходу, плюралистичне уявлення предметної галузі логістики, методологічна широта теоретичної основи цього наукового напрямку розмивають внутрішні функціональні контури її категоріального оформлення. Проблема полягає в тому, що відсутність виразного емпіричного запиту на розподільчу логістику у сфері АПК пов'язана з відсутністю загальноприйнятої платформи як детермінанта актуальної сутності та форм її реалізації в аграрному сегменті реального сектора економіки.

Так, у пошуках аналогової загальності категорій «збутова логістика» та «маркетингова логістика» редакції теоретиків стимулюють слабкість

результуючої концептуальної конструкції, яка викликає перебудову структурованої структури поза традиційними або загальними лініями функціонального управління. Ототожнення категорій «збутова логістика» та «розподільча логістика» у функціональному аспекті ідентичне ототожненню загального та приватного.

На наш погляд, маркетингова (розподільна) логістика звернена на безліч елементів інфраструктурного комплексу (комерційні посередники, транспортні організації, сервісні фірми та ін.), тоді як збутова логістика асимільована збутовими функціями окремо взятого підприємства, а отже, обмежена мікроекономічним контуром внутрішньофірмового менеджменту.

Цю думку поділяють і вчені Б.В. Буркинський, О.В. Нікішина, В.М. Лисюк, вважаючи що «логістична система розподільчої логістики створюється як структура, що формується партнерами у процесі конкурентного обміну, з метою представлення товарів та послуг споживачам у потрібні терміни з мінімальними логістичними витратами» [6].

Функціональна широта виділеної вченими системи завдань розподільчої логістики не лише підтверджує теоретичну спроможність наших наукових резюме, а й підкреслює наявність конвергенції між цілями розподільчої логістики та сучасного маркетингу, в якій, у ряді випадків (розробка рекламних кампаній та організація їх проведення, розробка та здійснення заходів, стимулюванню збуту) розподільча логістика замінює маркетинг.

Водночас інша вчена Жарська І.О. зазначає, що «у сфері збуту логістика є ефективним інструментом реалізації стратегії та тактики маркетингу. Одночасно у сфері розподілу (фізичного) маркетинг є інструментом реалізації логістичної стратегії та тактики» [18]. Солідаризуючись з останнім, відзначимо, що у сфері ринкової конкуренції та сфері матеріалізації маркетингових рішень, розподільча логістика виступає то як першооснова, то як похідна, але ніколи не підміняє маркетингу.

Перелік завдань розподільчої логістики наведено на рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Основні завдання розподільчої логістики

Це зумовлено тим фактом, що економічні резони (критерії) маркетингу та розподільчої логістики не тотожні, оскільки вкрай диференційовані за своєю економічною природою. В результаті інструменти маркетингу та логістики мають нульовий рівень взаємного заміщення. У сфері збуту логістика стає високоефективним провідником, матеріалізуючи оптимальні

маркетингові рішення з мінімальними витратами. У сфері фізичного розподілу маркетингова оптимізація включає логістично доцільну стратегію та тактику конкурентної боротьби.

Таким чином, солідаризуючись з позицією С. В. Кусого [24] та розділяючи розширене тлумачення завдань розподільчої логістики вчених, які дозволяють зняти з неї наліт ототожнення зі збутовою логістикою, вважаємо, що тим не менш, функціональна та змістовна ніші розподільчої логістики та маркетингу чітко детерміновані та не можуть бути якимось чином коректно еквівалентовані (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1

Порівняння тлумачення терміну «розподільча логістика» і
«маркетингова логістика»

Характеристика	Розподільча логістика	Маркетингова логістика
Характеристика	Це комплекс взаємопов'язаних функцій, що реалізуються в процесі розподілу потоку споживчої цінності (матеріального та нематеріального) на шляху від його виробника до кінцевого споживача.	Це складова частина маркетингової діяльності, яка пов'язана з управлінням матеріальним потоком від виробника до споживача.
Мета	Забезпечення ефективного та рентабельного доведення готової продукції до споживачів.	Забезпечення ефективності маркетингової діяльності шляхом ефективного управління матеріальним потоком.
Функції	Транспортування, складування, вантажно-розвантажувальні роботи, інформаційне забезпечення.	Планування, організація, контроль та аналіз матеріального потоку.
Об'єкт управління	Потік споживчої цінності.	Матеріальний потік.
Міждисциплінарність	Пов'язана з такими дисциплінами як маркетинг, економіка, управління, інформатика.	Пов'язана з маркетингом, логістикою, управлінням.
Просторовий аспект	Зосереджена на забезпеченні ефективності руху матеріального потоку в просторі.	Зосереджена на забезпеченні відповідності матеріального потоку маркетинговим цілям.
Часовий аспект	Зосереджена на забезпеченні ефективності руху матеріального потоку в часі.	Зосереджена на забезпеченні відповідності матеріального потоку маркетинговим термінам.

Розподільча логістика та маркетингова логістика є близькими за змістом поняттями, але мають певні відмінності. Розподільча логістика є більш широким поняттям, яке включає в себе як матеріальний, так і нематеріальний потоки. Маркетингова логістика є більш вузьким поняттям, яке зосереджено на матеріальному потоці та його відповідності маркетинговим цілям.

Разом з тим, жорсткий функціональний зв'язок маркетингу та розподільчої логістики дозволяє говорити про те, що резоннішою семантичною конструкцією, що підкреслює їх органічний симбіоз, є «маркетингова логістика». У даному випадку, складова «маркетингова» відображає той факт, що йдеться про сферу обігу, а маркетингові рішення максимально враховують логістичні варіанти розподілу продукції та формують збутовий оптимум (з урахуванням переваг споживача), який забезпечує ефективний збут. Складова «розподільча» лише підкреслює той факт, що йдеться про використання логістики в розподілі продукції без імпліцитного позначення значущості її функціонального поєднання з суто маркетинговими критеріями розвитку бізнесу. Раціональність саме такого вербального оформлення семантичної конструкції, що синтезується, обумовлена і теоретично зафіксованим зближенням функцій маркетингу та розподільчої логістики. У каузальному аспекті їх поєднання функції розподільчої логістики похідні від збутових функцій товаровиробника (рис. 1.2.) [32, 46, 53].

Ключовою проблемою логістичної раціоналізації розподільчих процесів в АПК є вирішення питання щодо того, наскільки наведена вище структура профільних функцій розподільчої логістики відповідає реальним потребам аграрного сегменту ринку і чи потребує вона трансформації для застосування в даній галузі.



Рис. 1.2. Перелік функцій розподільчої логістики

З погляду вчених І.Ф. Грабчук та Ю.Ю. Курінної традиційні функції розподільчої логістики у сфері АПК мають бути рішуче деформовані з огляду на наявність внутрішньогалузевих особливостей АПК, до яких вони відносять [12]:

- процес просування продукції сільгоспвиробників на ринок, як правило, не обходиться без комерційних посередників, які виступають у ролі

заготівельних, постачальних, торгових та інших підприємств і організацій;

- в організації товароруху сільськогосподарської продукції значна роль різноманітних сховищ (елеватори, овочесховища тощо), які є обов'язковими ланками практично будь-якого логістичного ланцюга;

- у сфері АПК найімовірніша кооперація виробників і переробників аграрної продукції, що передбачає неодмінне включення до логістичну систему розподілу переробних підприємств;

- організаційно-економічні, а нерідко і технічні складності виходу на ринок дрібних і середніх сільгоспвиробників роблять нагальною потребу у організації мережі регіональних оптових ринків.

У контексті такого тлумачення галузевих особливостей ефективного синтезу логістичних систем розподілу в АПК, сама розподільча логістика, з позиції вчених – є системною організацією просування сільськогосподарської продукції на ринок, заснована на інтеграції зусиль сільгоспвиробників, комерційних посередників, заготівельних організацій та інших учасників процесу їх розподілу та обміну з метою найбільш повного задоволення потреб населення та народного господарства з максимально можливою вигодою для сфери АПК.

В рамках такої експлікації вчені виділяють низку ключових завдань розподільчої логістики АПК (рис. 1.3) [29, 40].

Таке концептуальне розуміння ключових завдань розподільчої логістики АПК не може розглядатися як адекватний прикладний інструмент, декларація цільових координат якого була б адекватною ринковим реаліям сучасної агроекономічної практики. Наголошуючи на цій логіці, вчені відзначають, що теоретично вивірена структура цільових завдань розподільчої логістики АПК у своєму концептуальному оформленні представляється нічим іншим, як «абстрактно-теоретичною конструкцією», що має лише деякі суттєві емпірично актуальні точки зіткнення з прикладними особливостями управління обміном сільськогосподарською

продукцією.



Рис. 1.3. Основні завдання розподільчої логістики в АПК

Ми поділяємо думку В. М. Лисюк і С.О. Крамського, що «насправді сільськогосподарським товаровиробникам доводиться стикатися з кризою збуту, диспаритетом цін, узурпацією ринку комерційними посередниками, свавіллям чиновників та багатьма іншими проблемами» [28].

Однак, на наш погляд, галузева специфіка функціонування АПК не є індикатором, що потребує зміни загальних концептуальних послань та прогресивних ідей розподільчої логістики. Особливості, що підкреслюються вченими В. М. Лисюк і С.О. Крамським, лише вказують на емпіричну специфіку логістичної конфігурації систем товароруку в аграрному сегменті ринку. Наведені вище завдання розподільчої логістики не містять строгих експлікацій, які вимагають деформації і концептуального оновлення

алгоритмів побудови логістичних систем і вироблення спеціальних аналітичних засобів усередині самої логістики у зв'язку з відкриттям в господарській сфері АПК аспектів, емпіричний зміст яких новий для логістики адекватної інструментальної бази.

Аналізуючи динаміку розвитку аграрного виробництва, науковці наголошують, що без урахування інфляції, обсяги продажів продукції сільського господарства скоротилися в 90-х роках у кілька разів. Разом з падінням купівельної спроможності населення відбувається поштовх виробництва в особистому підсобному господарстві населення, що можна оцінити як натуралізацію виробництва та перехід населення на самозабезпечення продовольством.

Ключовим посилом теоретичного узагальнення цих емпіричних фактів є те, що низька продуктивність сільського господарства дозволяє подолати продовольчу залежність від імпорту. У зв'язку з цим, ключовою умовою ефективного розвитку АПК, що створює передумови до логістичного формування стійких організаційно-економічних змін у сфері обігу цього сектора економіки, є роль і участь держави в цьому процесі. Основними напрямками такої участі, з погляду Л.В. Сачинської [42], є:

- 1) бюджетна політика, яка має створювати умови для успішного самофінансування галузей АПК;
- 2) кредитна політика, яка має передбачати адресну підтримку найперспективніших господарств;
- 3) податкова політика, що має будуватися переважно з урахуванням рентних платежів;
- 4) товарна політика, яка має бути спрямована на активну підтримку вітчизняних сільгосптоваровиробників;
- 5) зовнішньоекономічна політика, яка має включати як елементи протекціонізму, а й фритредерства з урахуванням поступової інтеграції у світовий ринок.

Важливо залишається аспект формування механізму державної підтримки АПК. З погляду вчених, неефективність сучасної державної політики у цій сфері обумовлена такими причинами, як:

- нелігітимністю прийнятих рішень органами влади суб'єкта та органами місцевого самоврядування;
- непрогнозованість поведінки владних структур, включаючи нестабільність систем управління АПК;
- неповнотою та нерегулярністю фінансування сільського господарства та інших галузей АПК;
- диспаритет цін в обміні як між АПК та іншими галузями економіки, так і всередині АПК;
- непов'язаності економічних інтересів всіх учасників ринку.

Ліквідація зазначених дефектів у сфері АПК вимагатиме активного втручання держави, яке має не лише регулювати міжгалузеві пропорції відтворення з метою досягнення оптимального товарно-грошового балансу у галузевому господарстві країни, а й проводити виборчу політику, варіюючи рівень ділової активності у системі галузевих виробництв залежно від рівня розвитку останніх та їхньої значущості для національного господарства країни. В даному випадку ефективність автономного механізму ринкової рівноваги має бути посилена державним початком, в арсеналі якого локалізована основна частина належного інструментарію.

Так, з погляду В. М. Марченко та В.В. Шутюк [31], основні цілі державного регулювання АПК наведено на рисунку 1.4.

Радикальний характер наведеної характеристики раціональних форм та методів державного регулювання АПК не лише підкреслює імператив державної участі у процесі управління аграрним сегментом ринку, а й імпліцитно виділяє потенціал агропромислової кооперації та логістизації.

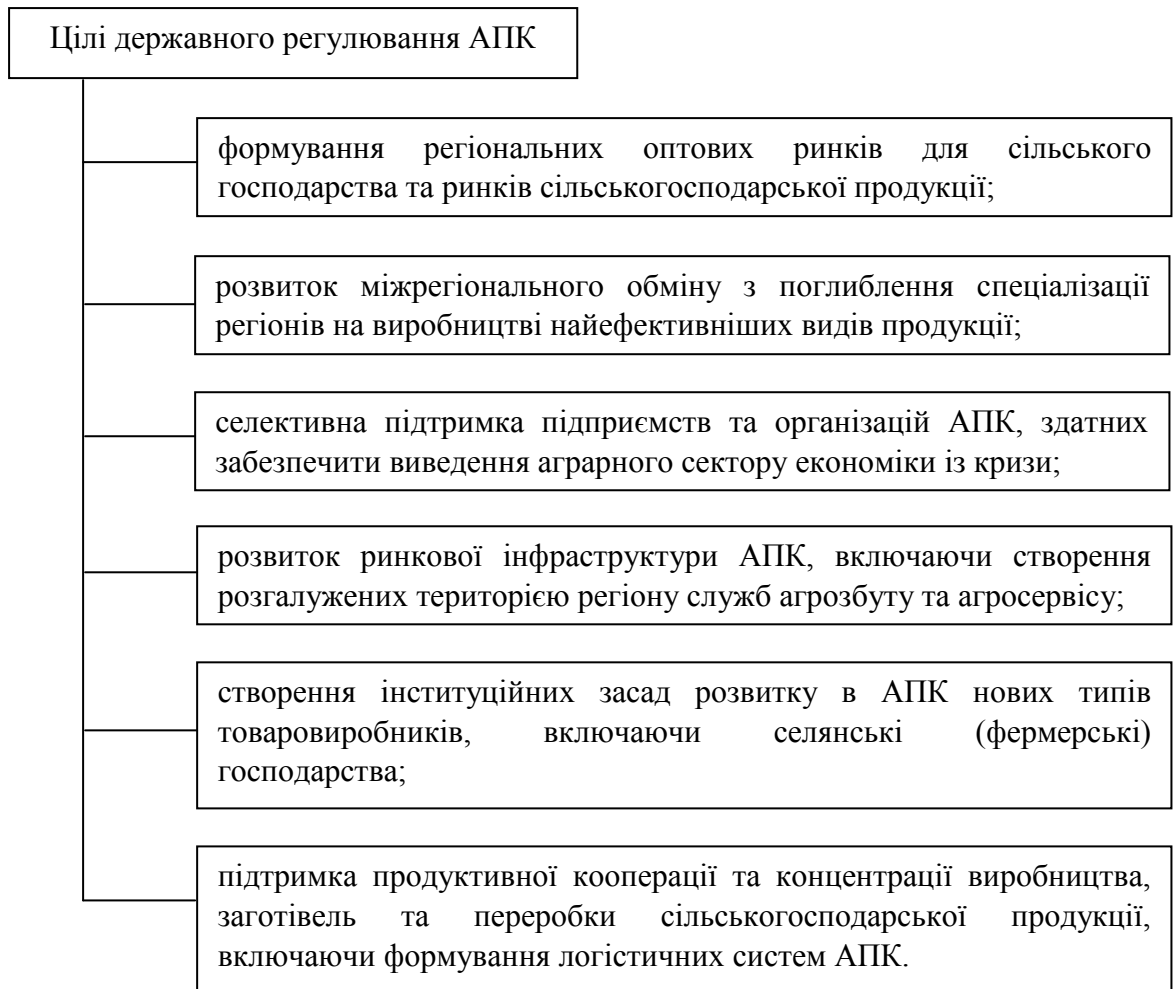


Рис. 1.4. Перелік цілей державного регулювання АПК

Агропромислова кооперація та логістизація у регіоні дозволяють вирішувати такі завдання [14]:

- розміщення замовлень із закупівель сільськогосподарської продукції на конкурсній основі;
- забезпечення збуту сільськогосподарської продукції на організованих регіональних та міжрегіональних ринках;
- формування стійких, надійних та ефективних каналів розподілу та товароруку сільськогосподарської продукції;
- вибір оптимальних схем фінансування та кредитування закупівель сільськогосподарської продукції.

При цьому головною перешкодою на шляху ринкового реформування

АПК, включаючи створення регіональних систем розподільчої логістики, є диспаритет цін, що склався в обміні між секторами АПК.

Запропонована у монографії І.І. Поліщук [36] модель концептуально відбиває одне із аномальних ефектів економічного зростання, який пов'язаний з тим фактом, що в нормальній ринковій економіці на попитові обмеження виробництво зазвичай реагує зниженням цін або зменшенням випуску продукції, у вітчизняній - зниженням випуску при одночасному зростанні цін.

З точки зору вчених Н. Я. Михаліцької та М.Р. Верескля [33], для збільшення обсягу продажів сільськогосподарської продукції до нормального рівня задоволення потреб населення та виробництва необхідно знизити ціну, що не можливо при вільній грі ринкових сил. Найбільш реальною є ситуація, коли відбувається стиснення попиту при зростанні цін на сільськогосподарську продукцію. У цьому випадку, для того, щоб урівноважити попит та пропозицію сільськогосподарської продукції, необхідна державна підтримка як товаровиробників, так і споживачів: перші мають отримувати компенсацію збитків від встановлення свідомо низьких цін, а другі – дотації до продовольчого бюджету.

У змістовному аспекті формально-логічні викладки моделі отримали тривіальне теоретичне оформлення, редуковане до найпростішої балансової моделі економічних інтересів постачальників (товаровиробників) та покупців (споживачів) сільськогосподарської продукції, що є сценарним аналізом варіантів [20]:

1) антагонізм характеризується загальним незадоволенням економічних інтересів як постачальників, і покупців. При організації поставок сільськогосподарської продукції таке виникає при примусовому (директивному, адміністративному) встановленні господарських зв'язків, коли економічна вигода сторін угоди абсолютно ігнорується;

2) конфронтація виникає у разі загального незадоволення

постачальника за повного задоволення інтересів покупця чи навпаки. Подібне можливо, коли є диспаритет цін, що важко усунути економічними методами регулювання;

3) компроміси є спробою пошуку часткового задоволення інтересів хоча б однієї із сторони правочину за повної незадоволеності іншої. Такий компроміс може бути знайдений за активного втручання держави, яка підтримує одну із сторін угоди;

4) консолідація інтересів настає за умов часткового задоволення кожної зі сторін угоди. Зазвичай це відбувається при задоволенні мінімально необхідних потреб покупця та забезпечення точки беззбитковості продажів продавця;

5) співробітництво виявляється, коли хоча б одна із сторін угоди забезпечує повне задоволення своїх інтересів при частковому задоволенні інтересів іншої. Співробітництво є економічною передумовою для включення даних постачальника та покупця до системи розподільчої логістики АПК;

б) поєднання, тобто повний збіг (баланс) економічних інтересів постачальника та покупця на основі їх повного задоволення. Це ми розглядаємо як основну умову створення надійної та ефективної системи розподільчої логістики.

Наведені варіанти, на наш погляд, сформульовані дещо загально і не відображають емпіричної глибини ринкового протиставлення інтересів сторін, що розглядаються. Так, повне задоволення інтересів сторін неможливо у вигляді будь-якого балансу, в якому максимізація функції корисності споживача передбачала б досягнення граничного значення за ключовими критеріями у товаровиробника (постачальника). Коректніше було б говорити про існування шуканого балансу біля деякого паретового кордону, на околиці якого, антагоністичні інтереси покупця і постачальника будуть вважатися задоволеними в необхідному (для здійснення угоди), але не достатньому (для задоволення всіх ключових переваг кожної із сторін)

ступеня.

Аналогічно, автори монографії М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнега, Є. Крикавський, Л. Якимишин [15] називають компромісом тотальне ігнорування інтересів однієї із сторін, яка погоджується на умови угоди, що нав'язуються за посередництва та під тиском держави. В даному випадку, державна участь у таких трансакціях має означати вартісне (або іншої форми) відшкодування.

У ході угоди інтересу однієї сторони, що у такому разі, позбавляє логіки апріорне припущення авторами про повну незадоволеність останньої. Інакше, відсутність відшкодування альтруїстичне поведінка суб'єкта господарювання не відповідає раціональним критеріям ринкової економіки, не може бути примушено штучно і тим самим, не відповідаючи реаліям економічної практики, набуває форми економічної схоластики.

На наш погляд, поєднання інтересів важлива, але аж ніяк не ключова, недостатня умова успішної організації логістичного забезпечення АПК. Економічний потенціал узгодження криється не в самій статичній картині, яка звернена до порівняння готівкових комерційних інтересів сторін, а у знанні логістичного потенціалу ринку, його правильному використанні всіма суб'єктами господарського процесу.

Аналізуючи проблему досягнення цінової рівноваги на ринку зерна, інші вчені, І.В. Спільник та О.М. Загорода зазначають, що в умовах лібералізації цін навіть за недосконалої конкуренції зерновий ринок прагнучиме свого рівноважного стану. Тому, з погляду вченого відправним пунктом цінової політики закупівельної логістики є визначення, «намацування» рівноважної ціни, для чого використовуються моделі Л. Вальраса та А. Маршала [47].

Згідно з моделлю Л. Вальраса оптовим посередником або зерновою біржею встановлюється початкова ціна, на яку формується «попит» та пропозиція з боку основних учасників ринку. Посередники оцінюють

співвідношення попиту та пропозиції та встановлюють нову ціну, на яку, у свою чергу, формується новий обсяг попиту та пропозиції. Ітерація продовжується доти, доки на запропоновану ціну попит стане рівним пропозиції.

В рамках такого тлумачення механіки спрямованої зміни цінового тренду, біржа як індикатор необхідної зміни ціни розглядає еластичність поведінки основних операторів ринку у конкретних цінових умовах.

Проте, слабо досліджуваним аспектом аналізу прийомності даного механізму є питання про задовільність вихідної ціни в частині оцінки її відхилення від шуканого учасниками рівноваги (що визначатиме швидкість збіжності процесу ітерації встановлення ціни), а частині її задоволення інтересів виробників зерна.

Проблема диспаритету цін має глибоку економічну природу, в контексті якої будь-які мікроінструменти логістичної організації транзакцій на основі оптимізації механізмів ринкового ціноутворення або запуску біржових механізмів не усувають вартісного перекошу, а лише полегшують фінансове становище сільгоспвиробників на основі підвищення рентабельності.

Оскільки логістичний підхід до оптимізації макро- і мезоекономічних систем ґрунтується на досягненні системного ефекту, то будь-які локальні оптимізуючі організаційно-економічні конструкції та/або макровирішення, якщо не в частині зрізу проблеми вартісної оптимізації, що зачіпаються в них, то загалом повинні враховувати необхідність вдосконалення ринково-трансформаційного потенціалу оптимізації функціональної структури сучасного АПК.

Емпіричним підґрунтям для останнього теоретичного посилення є сучасна практика господарювання в АПК, в якій ціновий механізм (диспаритет цін) взаємодії підприємств та галузей призводить до сталого перерозподілу чистої продукції з сільського господарства в харчову та легку промисловість –

комплексоутворюючі галузі АПК, де створюється основна частина валового продукту.

На наш погляд, логістична реконструкція цього механізму на основі, наприклад, функціонально-вартісного аналізу, могла б дозволити наблизити ціни на продукцію сільського господарства до вартості, що забезпечило б збільшення обсягу чистого продукту галузі.

Це важлива наукова та практична проблема, вирішення якої дозволило б забезпечити об'єктивні економічні умови для вирівнювання рівнів господарювання та переведення в найкоротші терміни всіх виробничих підрозділів АПК на реальний комерційний розрахунок та вільне підприємництво. Економічна практика показує, що роль переробних галузей у виробництві та використанні чистого продукту досі перебільшується, а сільського господарства – зменшується на основі нееквівалентного обміну.

Резонність деякого перерозподілу чистого продукту між підприємствами макроекономіки може бути заснована на обліку нераціональних установок соціальних програм суспільства. Однак становище, що склалося в АПК країни не можна визнати нормальним, оскільки недосконалість оцінки ролі підприємств і галузей у створенні чистого продукту, порушення принципу еквівалентності обміну між ними призводить до несприятливих економічних наслідків.

Точна кількість створеного у всіх підприємствах та галузях АПК чистого продукту має бути орієнтиром оптимального розподілу матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, основою достовірної оцінки рівня ефективності виробництва та додаткових вкладень, дійсних темпів зростання економіки комплексу.

У цьому сенсі відпрацювання ринкового механізму на основі логістичного вирівнювання може забезпечити отримання підприємствами та галузями АПК всього обсягу створеної чистої продукції за вирахуванням об'єктивно необхідних надходжень до громадських фондів, а також сприяти

розробці системи статистичного обліку, що дозволяє відобразити реальний внесок кожної форми господарювання та функціональної стадії АПК у створення чистого продукту суспільства.

Логістичне визначення, облік та оптимізація функціональної структури чистого продукту агропромислового комплексу відкривають дієві орієнтири науково обґрунтованого стимулювання праці відповідно до кінцевих результатів виробництва у всіх підприємствах, галузях та функціональних ланках АПК. У цих умовах чистий продукт починає виконувати роль найважливішого узагальнюючого показника кінцевого ефекту, на максимальне збільшення якого спрямована діяльність всіх ланок системи АПК.

Слід зазначити, що використання логістики в цьому випадку не означає, що збалансованість, еквівалентність взаємозв'язків та рівні економічні умови господарювання виражаються для всіх підприємств і галузей АПК в однаковій рентабельності, обчисленій на основі кількості чистої продукції. Вирішити ці питання не можна шляхом досягнення рівних темпів економічного розвитку окремих господарських ланок.

Логістично вивіреним міжгалузевим перерозподілом чистого продукту, частини фонду накопичення, об'єктивно неминучий в умовах маневрування обмеженим обсягом виробничих ресурсів між різними формами господарювання, є економічною основою ринкового регулювання галузевих пропорцій, пріоритетного розвитку окремих господарських ланок системи АПК. Рентабельність в агропромисловому виробництві (по чистій продукції) має бути різною, тому необхідні її науково обґрунтовані нормативи для кожної галузі та форми господарювання в АПК з урахуванням капітало- та матеріаломісткості, суспільно необхідних темпів розширення виробництва за дотримання пропорційності та збалансованості економічного розвитку.

У умовах господарювання шуканий оптимум галузевих і господарських пропорцій може реалізовуватися лише завдяки ринковому механізму

міжгалузевого перерозподілу частини чистого продукту кожному з господарських ланок. Проте соціально-економічним критерієм оптимальності цього процесу слід вважати не позаекономічний орієнтир диспропорційності та нееквівалентності обміну, а забезпечення рівних для всіх підприємств та галузей умов відтворення робочої сили, створення суспільно необхідного фонду споживання у всіх господарських ланках АПК. Саме ця частина чистого продукту, що втілюється у фонді заробітної плати, підприємницькому доході і соціальних фондах споживання, повинна відповідати об'єму виробничих ресурсів у всіх сферах виробництва АПК.

Таким чином, проблема системної логістичної оптимізації функціональної структури чистого продукту агропромислового виробництва зводиться до визначення раціонального співвідношення споживання та накопичення у чистій продукції господарств комплексу за провідної ролі підвищення рівня життя зайнятих тут працівників.

Резонність підключення логістичного інструментарію до розв'язання даної проблеми зумовлена відсутністю в даний час чіткої концепції, відповідно до якої можна було б детально проаналізувати обсяги та пропорції міжгосподарського виробництва, розподілу та перерозподілу чистого продукту комплексу, оцінити рівень оптимальності його функціональної структури з точки зору цілей соціально-економічного розвитку.

Саме тому, має бути використаний логістичний підхід, що дозволяє визначити обсяг виробленої чистої продукції кожною формою господарювання та галуззю, її міжгалузеві потоки та кількість кінцевого чистого продукту АПК.

На наш погляд, сучасні логістичні дослідження в галузі агроекономіки повинні бути максимально орієнтовані на вирішення цього завдання. Проведений аналіз дозволяє констатувати фрагментарну адекватність спрямованості логістичних розробок цієї проблеми в даний час.

1.2. Логістична система розподілу продукції як оптимальна структура конкурентного обміну в агропромисловому комплексі

Відтворюючи будову логістики в логіці її понять і методів, необхідно відзначити, що функціональна дифузія цього наукового напрямку сьогодні максимально відповідає актуальній тенденції приватно-наукового пошуку рішення поставленої в основу проблеми емпіричного обґрунтування теоретичного знання. Народження нових напрямів, одним з яких є розподільча логістика, стимулює новий рівень емпіричної кристалізації, заснований на обліку галузевих особливостей логістичного управління.

Наявність такого роду особливостей в АПК дозволяє надати профільну форму традиційним алгоритмам логістичного проектування інтеграційних утворень у системі взаємовідносин: сільськогосподарський виробник - переробник - сфера реалізації.

Функціонуючі нині переробні підприємства діють на шкоду інтересам сільгосптоваровиробників диктуючи занижені ціни на сировину, що закуповується, і одночасно встановлюють завищені ціни на вироблені продукти харчування.

Негативний вплив на встановлення паритетних взаємин між сільгосптоваровиробниками та переробними підприємствами надають несвоєчасні розрахунки за поставлену продукцію. В умовах, сільськогосподарські підприємства стали самостійно реалізовувати свою продукцію споживачам, і навіть здійснювати будівництво власних переробних цехів.

В результаті переробні підприємства втрачають свої сировинні зони та не мають можливості повністю завантажити виробничі потужності, що веде до стагнації економіки галузі. Будівництво невеликих переробних потужностей всередині сільськогосподарських підприємств економічно невиправдане, вимагає значних капітальних вкладень, має нижчі технологічні

параметри у частині продуктивності та витратності виробництва.

У сучасній логістиці, виробник і кінцевий споживач як початкова і кінцева точки руху матеріального потоку в логістичному каналі в традиційних конфігураціях розподільчої логістики мають суто концептуальне значення. Проектування самого логістичного каналу є процедурою тонкого розрахунково-аналітичного обґрунтування оптимальних варіантів організаційно-економічної побудови товаропровідної мережі, структура якої формується виходячи з внутрішньогалузевих особливостей бізнесу. У конкретно-економічному дослідженні що така зміни будуються з урахуванням оптимального синтезу варіантів, які вже є в емпірично налагодженій практиці.

Так, в агроекономічній практиці склався дуже диференційований спектр варіантів та шляхів розвитку інтеграційних процесів в АПК. Досить широкого поширення набула інтеграція сільгосптоваровиробників із переробними підприємствами на договірній основі.

Логістичний аналіз формування господарських зв'язків переробних підприємств АПК є найбільш адекватним інструментом оцінки потенціалу їх оптимізації, оскільки орієнтований на вартісну оцінку ефективності синтезу форм господарських відносин у аграрному секторі економіки, що є одним із резервів підвищення ефективності його функціонування.

Методична значимість цінового (вартісного) аспекту логістичного аналізу обумовлена тим, що попит на продовольство не еластичний, а ціни на продукцію АПК над еластичні та волатильні. Вони часто і різко змінюються і здатні зруйнувати як споживчий ринок, так і аграрне виробництво.

Ця внутрішньогалузева специфіка є логічною основою державної участі, необхідність якої повсюдно підкреслюється вченими Г. П. Жалдак і А.Л. Дем'ян [17] у тій теоретичній спробі проведення сценарного аналізу потенційних варіантів компромісного поєднання інтересів сільгосптоваровиробника (постачальника) і споживача (покупця). Держава

виступає домінуючим елементом, який гарантує встановлення прийняттого паритету цін, запроваджує цінові «стелі», «коридори», прямі доплати та непрямі компенсації.

Проте, ці теоретичні побудови, незважаючи на наукову аргументованість покладених у їх заснування логічних посилок, все ж таки мають мало спільного з реаліями агроекономічної практики, яка вимагає державної участі.

Критичний аналіз існуючих у логістиці та агроекономіці теоретичних побудов та розроблених методик проєктування логістичних систем агропромислового комплексу дозволяє констатувати, що практично у всіх наукових резюме, що стосуються проблем оптимізації господарських зв'язків аграрного ринку, держава наділена функціями, реалізація яких зводиться до зниження ринкового тиску монополій на село, врегулювання розподілу доходів по всьому ланцюжку просування сільгосппродукції, поверненню виробникам частини додаткової вартості, яку у них відсікають ножиці цін. Держава залишається єдиним елементом ринку, який здатний координувати різноспрямовані корпоративні інтереси через підтримання таких рівнів рентабельності на кожному етапі переміщення товару, які виключили б надприбутки, особливо в кризові періоди.

Слід зазначити, що раціональність академічних посилів вже давно знайшла свій відбиток у нормативно-правових актах, проте її практична апробація стикається з різночитанням з боку виконавчої влади. Так, цільові ціни (нормативні індикатори) встановлюються для забезпечення паритетного співвідношення цін на промислову та сільськогосподарську продукцію, покриття витрат, викликаних стягненням податків та інших платежів, сплатою відсотків за кредитами, отримання працівниками сільського господарства доходів на рівні середнього значення за галузями економіки та отримання прибутку, достатнього для ведення розширеного відтворення. Цільові ціни є основою для встановлення гарантованих, заставних цін,

розрахунку дотацій та компенсацій.

Цільові ціни (нормативні індикатори) є основою для розрахунку цінових та нецінових форм підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Згідно з послідовністю їх обчислення, рівень цільових цін визначається з урахуванням паритетного співвідношення цін на сільськогосподарську та промислову продукцію (послуги) у даному та базисному році або на основі нормативів витрат та необхідних для розширеного виробництва для кожного значущого продукту рівня рентабельності.

Очевидно, що досягнення ринком таких цін може здійснюватися тільки шляхом встановлення певних правил торгівлі та ринкової поведінки, митних режимів, товарних інтервенцій та стимулювання попиту. Така технологія спрямованого ціноутворення априорі передбачає підтримку цільових цін за допомогою держави на ринку як оператор, який здійснює спрямовані товарні інтервенції, спеціальні митні режими та ринкові правила (інститути), що дозволяють підвести ринок до цільової ціни.

Разом з тим, у реальній економічній практиці цільові ціни як нормативний вартісний індикатор, не гарантований державою і не функціонує на ринку, могли б використовуватися як ефективний.

Інструмент визначення рівня паритетних цін, що забезпечують еквівалентний обмін між сільським господарством та іншими галузями економіки, а також для розрахунку диспаритету, що склався. Відмінність цільових цін від паритетних у тому, що цільові ціни прагнуть рівня паритетних протягом певного періоду, у межах заданого коефіцієнта наближення.

Так, згідно Н.М. Гаврилюка і Л.І. Ріщука [10], для обчислення еквівалентного обміну між сільським господарством та промисловістю у базовому році визначається, скільки необхідно продати тонн зерна для придбання однієї одиниці матеріально-технічних ресурсів. При цьому

паритетна ціна у звітному році встановлюється на основі вартості одиниці матеріально-технічних ресурсів та рівня співвідношення цін зерна до одиниці матеріально-технічних ресурсів (з урахуванням видів матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва зерна) у базовому році.

Вчені В. Бойко та Л. Бойко, зокрема, зазначають: розвинені країни цілеспрямовано встановлюють диспаритет цін, знижуючи ціни на сільськогосподарську продукцію, тим самим намагаючись потіснити аналогічну продукцію країни-конкурента. При цьому, які надходять в інших галузях наддоходи, за допомогою спеціальних схем перекачуються на державному рівні в сільське господарство. Країни, які не осмислили цю алгоритміку, приречені на розвал народногосподарського комплексу, порушення продовольчої безпеки [4].

Таким чином, вчені резюмують, що навіть у разі номінального збереження диспаритету цін, сільське господарство за посередництва держави отримує відповідну компенсацію. Прорекларована вченими «алгоритміка», ймовірно, є оптимальною схемою, яка дає змогу придушити конкурентний опір імпорту за рахунок цінового демпінгу та зберегти достатній рівень рентабельності агровиробництва.

Розглянута проблема вдосконалення паритетних відносин в АПК має ключове значення для будь-якого роду логістичних конфігурацій, систем розподілу продукції сільгоспвиробників, оскільки встановлення прийнятної вартісного компромісу в ціновій суперечці «виробник -споживач» визначає можливість збуту як такого і збереження рентабельності в системі агровиробництва, а також життєздатність посередницьких структур, що функціонують на аграрному ринку.

Невиразність позиції держави з цього питання дозволяє зробити апріорне припущення, що будь-які логістичні системи, що забезпечують ефективний збут у системі агровиробництва, є стохастичними системами, а самі завдання логістизації поставок продукції є некоректними завданнями,

вирішення яких суттєво змінюється при зміні вихідних даних.

Не менш важливим питанням є методична опрацьованість питань логістизації процесів руху товарів зернових культур. Так, аналіз [39, 48, 50] показує, що принцип структурно- функціонального подання логістичних систем управління стосовно АПК викладено Н.П. Резнік в агрегованій формі, яка утримала всі системні характеристики традиційних логістичних експлікацій, які запропоновані вченими у багаторівневому поданні: з огляду на організаційне оформлення суб'єкта АПК за ієрархічним принципом, візьмемо його за основу для побудови логістичних систем АПК.

Розгорнута вербалізація цього апріорно-гіпотетичного посилу. Визначила таку субординацію логістичних систем (рис. 1.5).

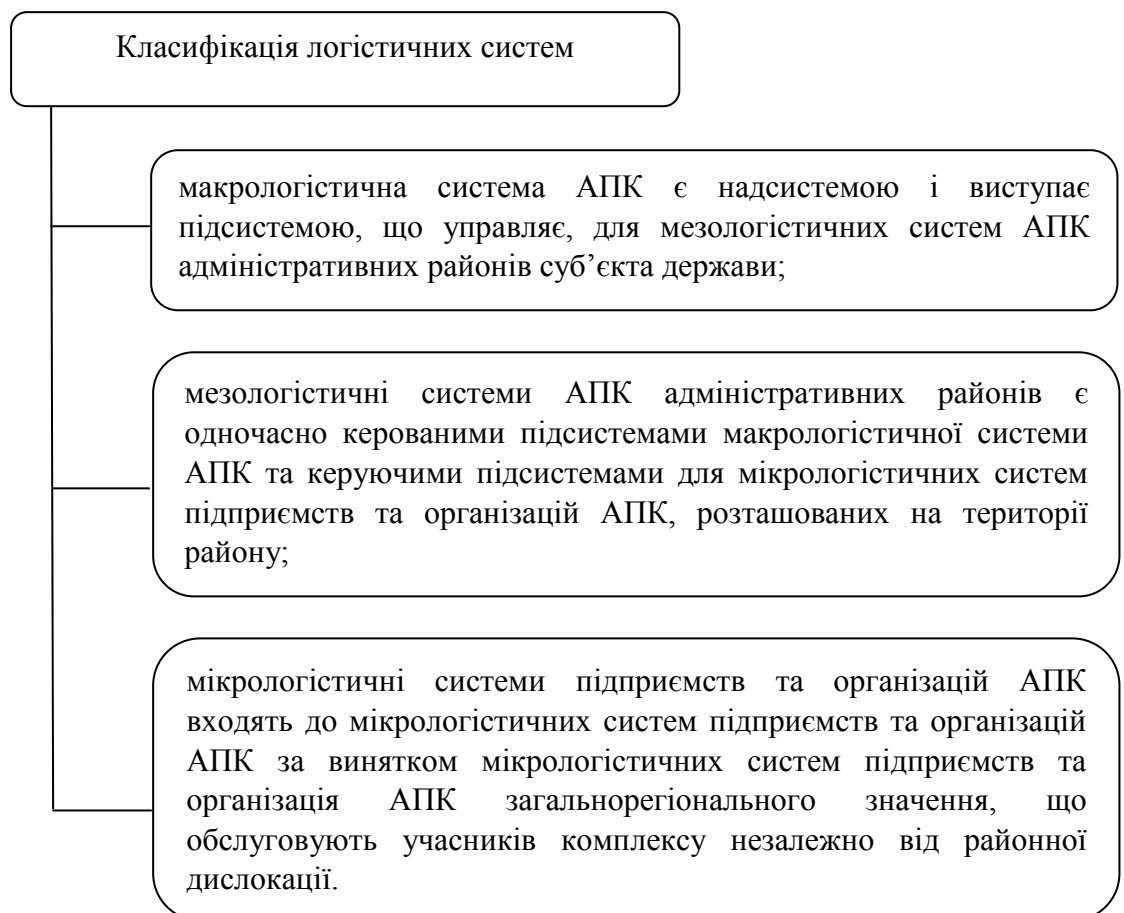


Рис. 1.5. Класифікація логістичних систем

Реальний зміст природничо виведення вчених зведено до наступного

дефінування макрологістичної системи АПК: «...під макрологістичною системою АПК регіону ми розуміємо системну організацію матеріально-технічного забезпечення сільгоспвиробників та збуту сільгосппродукції, побудовану на інтеграції всіх ланок логістичного ланцюга товароруху (від закупівель матеріально-технічних ресурсів до збуту сільгосппродукції) та субординації всіх рівнів АПК, підприємства та організації)».

Слід зазначити, у наведеному визначенні об'єкт (макрологістична система АПК) трактується як процес, а не як деяка організаційно-економічна цілісність, отримана в результаті «системної організації, що постулюється», що підкреслює неадекватність вербальних форм функціональному змісту однієї з частин збудованої семантичної конструкції.

Солідаризуючись із вченими Я.В. Клевець, Е. Савицький, які проводять уточнення концептуальної спільності функцій макрологістики, системні утворення якої сприяють вирішенню таких завдань, як:

- вироблення загальної концепції розподілу продукції;
- вибір виду транспорту; визначення характеру взаємодії транспортних засобів; організація технології транспортного процесу;
- визначення раціонального спрямування руху матеріальних потоків;
- вибір пунктів постачання та партнерів-постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів, енергоносіїв;
- визначення межі зони обслуговування, що забезпечує виконання поставок за принципом «точно вчасно»;
- проектування та організація мережі складських систем: центральних, регіональних, перевантажувальних з урахуванням оптимізації матеріальних потоків [21, 41].

Як задачі макрологістичної системи АПК вчені виділяють [3, 35]:

- формування регіональних оптових ринків сільськогосподарської продукції;
- створення регіональних оптових ринків для сільгоспвиробників;

- розвиток регіональної мережі спеціалізованих та універсальних підприємств агропостачання, агрозбуту та агросервісу;
- організацію та фінансування регіональної системи лізингу сільгосптехніки;
- забезпечення умов нормального функціонування регіонального продовольчого фонду;
- ресурсне забезпечення реалізації цільових комплексних програм розвитку АПК;
- освіта та організація діяльності агро-фінансової групи.

У наведеному переліку теоретичне змішання завдань постачальницької та розподільчої логістики в АПК, формально подане під макроекономічним кліше відображає характерну для сучасної літератури з логістики особливість - спільність уявлення сутності управлінського процесу логістизації, стягнуту рамками приватно-наукового стандарту логістики.

Розкрита нами на початку глави емпірична складність удосконалення паритетних відносин в АПК є стратегічним, предметним тлом, емпіричний матеріал якого є полігоном, на якому, очевидно, повинна відпрацьовуватися логістика розподілу.

На наш погляд, це не академічний дефект розподільчої логістики, а скоріше загальне вузьке місце сучасних логістичних досліджень, яке є предметом критики, що закликає до пошуку інших концептуальних та формально-логічних форм конкретної інтерпретації структури сучасного логістичного знання.

Логістика, а в нашому випадку розподільча логістика, загострює увагу до питаннях термінологічного, загальнотеоретичного і методологічного порядку, що дуже актуально для сучасного етапу її розвитку.

Більшість теоретичних битв, що йдуть навколо сучасної логістики зводяться до пошуку та створення стрункого ряду конкретно-наукових прикладних методик, які завдяки властивій їм конструктивності дозволять

логістиці виділитися в системі наукових знань. В іншому випадку, будь-які гносеологічні забобони отримуватимуть нові аргументи і все сміливіше позиціонуватимуть логістику як форму економічної схоластики, а через це посилюватимуть популярність переконання в існуванні теоретичного знання.

Гносеологічний статус теоретичного знання допускає невизначеність останнього до того часу, поки вдасться звести його до твердо встановленому емпіричному базису. Логістика завжди мала і має такий базис. Проте, ліберальна ідеологія постсоціалістичного переходу призвела до заміни тоталітарної системи господарювання на ринкову, що вимагало теоретичної реконструкції наукового фундаменту логістики на базі нового, тепер уже міждисциплінарного оформлення та актуального науково-практичного синтезу, адекватного новому ринковому емпіричному змісту.

Революційне значення логістики полягає у звільненні від традиційних академічних схем мислення та принципів, у ефективному синтезі системи фундаментальних та прикладних наук.

Академічне середовище, навпаки, уникає цього актуального вектору наукового дозрівання логістики і впадає в апологію неправомірності поєднання інструментальних складових логістики або констатації універсальної логіки системних побудов в економіці, формально констатуючи їх галузеву спрямованість.

Разом з тим, ми не поділяємо точку зору вченого О. Зеленко [19] про відсутність повноцінної теорії проектування та оптимізації логістичних систем та систем розподілу продукції зокрема, а також ремарку про готівкову економічну шкоду, що виникає в практичній діяльності підприємств, що вдаються до послуг емпірично створених систем розподілу продукції. Такий збиток має швидше не наукове, саме економічне підґрунтя, оскільки ринок носить не конкурентний, а владно-силовий відтінок.

У контексті аналізованої нами у дослідженні проблеми, вважаємо, що наукові логістичні дослідження повинні скидати із себе пафос абстрактного

висвітлення та констатації емпіричної корисності засвоєння раціональних посилянь логістичного спрямування в науці. Так, узагальнення Б.В. Буркинського та О.В. Нікішина могли б бути орієнтовані не так на узагальнення багаторівневої системної конструкції розподільних систем в АПК, але в аналіз конкретних форм інтеграції у системі виробництва та розподілу продукції.

Агроекономічна практика в даному випадку дає надзвичайно широку фактографію, оскільки формування та розвиток інтегрованих структур в АПК є одним із найважливіших факторів підвищення економічної ефективності сільського господарства.

Необхідність інтеграції (логістично збудованої) зумовлена не лише потребами самих товаровиробників АПК, а й зусиллями з боку держави щодо створення інтегрованих агропромислових формувань як ефективного механізму подолання депресивного стану сільськогосподарського виробництва.

Логістичні резони вступу в такі структури ґрунтуються на додатковому отриманні доходів при поліпшенні асортименту, якості та вигідному збуті готових продуктів, а також використанні резервів підвищення ефективності агровиробництва, що утворюються на стиках технологічного ланцюжка.

Сучасна агропромислова інтеграція - це процес об'єднання сільського господарства та промисловості у певних організаційно-правових формах. Перехід до інтегрованого виробництва об'єктивно зумовлений рівнем розвитку продуктивних сил та міжгалузевих зв'язків.

Агропромислова інтеграція становить сутність агровиробництва та АПК як організаційно-господарської форми її прояву. У цьому сенсі інтеграція може бути дефінована як процес об'єднання сільськогосподарських і промислових товаровиробників у різних організаційних формах.

Вибір саме цих критеріїв обумовлений їхньою основною роллю при

побудові системи адміністративного управління та виробленні економічного механізму господарювання інтегрованих структур, у тому числі логістичної моделі взаємин між партнерами.

Аналіз сучасних інтеграційних утворень в АПК дозволяє виділити такі їх типи (рис. 1.6).

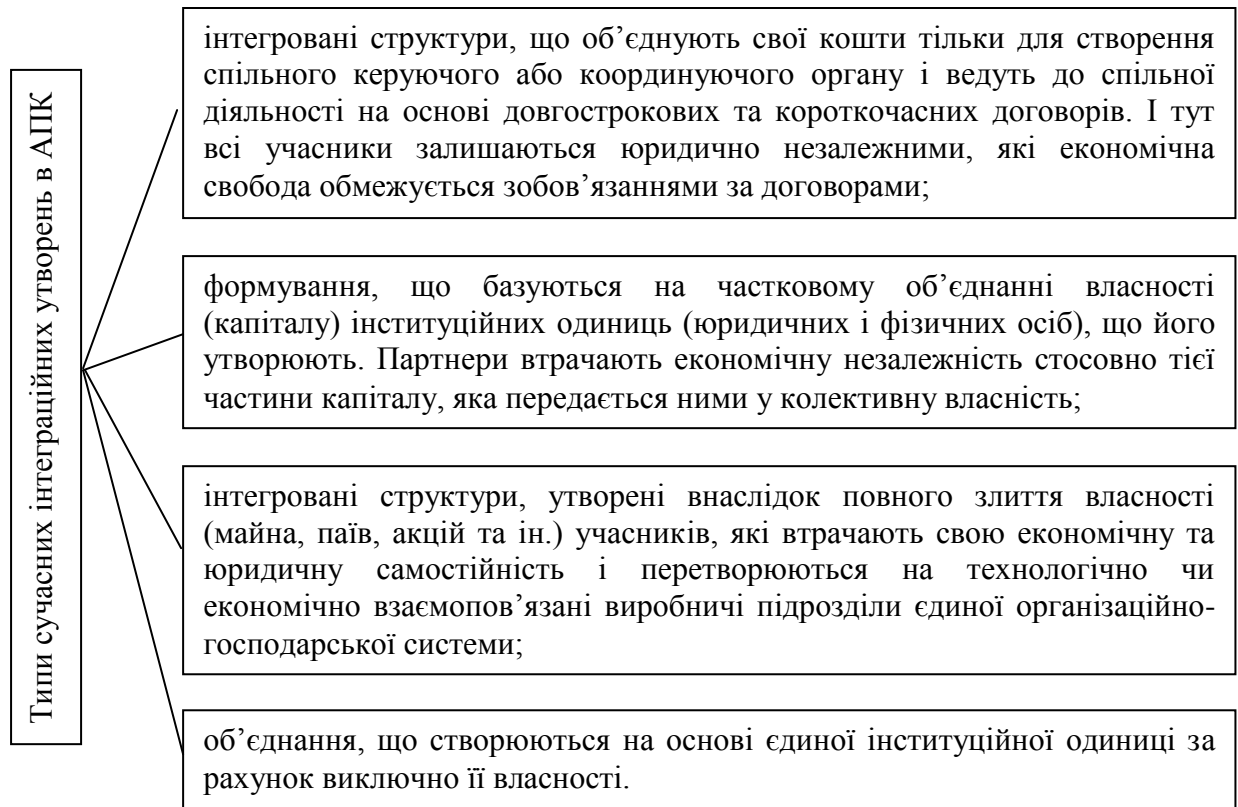


Рис. 1.6. Типи інтеграційних утворень в АПК

Досвід різноманітних форм інтеграції показує, що інтегрованим формуванням, на відміну від сільськогосподарських підприємств, вдається залучати значні кредитні ресурси, насамперед, за рахунок повної відсутності або суттєво знижених специфічних ризиків кредитування. До них можна віднести:

- підвищену нестійкість фінансового стану клієнтів - господарств (в абсолютній більшості випадків інтегровані формування прибуткових, фінансово стійких структур);

- невідповідність довгострокових запитів сільгоспідприємств

короткостроковості наявних у банку ресурсів (інтегровані формування можуть залучати і тривалі кредити, зокрема валютні);

- відсутність гарантій бюджетної підтримки, невиплати за його статтями, пов'язаними із сільським господарством;

- сезонні особливості агровиробництва, його залежність від природно-кліматичних умов (за рахунок його диверсифікації цей ризик в інтегрованих - структурах істотно знижений);

- труднощі, пов'язані з реалізацією продукції, зокрема неплатежі або затримки надходження виручки від неї (як правило, інтегровані формування мають власну збутову мережу);

- відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів (за рахунок наявності на балансі будівель і споруд, сучасного промислового обладнання, можливості виступати поручителем, а також отримати гарантії органів влади, в тому числі за рахунок соціальної значущості для регіону великих інтегрованих структур цього ризику практично не існує).

На наш погляд, наукове обґрунтування ефективності логістичної освіти інтегрованих структур у сучасних наукових дослідженнях має будуватися на такому конкретно-економічному узагальненні, емпірична виразність якого легко експлікує аналізований рівень управління (макро-, мезо-, мікро-) та відображає можливості значного зниження ризиків при функціонуванні інтегрованих формувань та підвищення ефективності функціонування їх локальних ланок.

Висновки до розділу 1:

1. Незважаючи на розробленість понятійної та термінологічної схем логістичного підходу, методологічна широта теоретичної основи цього наукового напрямку розмивають внутрішні функціональні контури її категоріального оформлення. Проблема полягає в тому, що відсутність

виразного емпіричного запиту на розподільчу логістику у сфері АПК пов'язана з відсутністю загальноприйнятої платформи як детермінанта актуальної сутності та форм її реалізації в аграрному сегменті реального сектора економіки.

2. Жорсткий функціональний зв'язок маркетингу та розподільчої логістики дозволяє говорити про те, що резоннішою семантичною конструкцією, що підкреслює їх органічний симбіоз, є «маркетингова логістика». У даному випадку, складова «маркетингова» відображає той факт, що йдеться про сферу обігу, а маркетингові рішення максимально враховують логістичні варіанти розподілу продукції та формують збутовий оптимум (з урахуванням переваг споживача), який забезпечує ефективний збут. Складова «розподільча» лише підкреслює той факт, що йдеться про використання логістики в розподілі продукції без імпліцитного позначення значущості її функціонального поєднання з суто маркетинговими критеріями розвитку бізнесу. Раціональність саме такого вербального оформлення семантичної конструкції, що синтезується, обумовлена і теоретично зафіксованим зближенням функцій маркетингу та розподільчої логістики.

3. У контексті галузевих особливостей розподільча логістика – є системною організацією просування сільськогосподарської продукції на ринок, заснована на інтеграції зусиль сільгоспвиробників, комерційних посередників, заготівельних організацій та інших учасників процесу їх розподілу та обміну з метою найбільш повного задоволення потреб населення та народного господарства з максимально можливою вигодою для сфери АПК.

4. Ключовою умовою ефективного розвитку АПК, що створює передумови до логістичного формування стійких організаційно-економічних змін у сфері обігу цього сектора економіки, є роль і участь держави в цьому процесі. Активне втручання держави, має не лише регулювати міжгалузеві пропорції відтворення з метою досягнення оптимального товарно-грошового

балансу у галузевому господарстві країни, а й проводити виборчу політику, варіюючи рівень ділової активності у системі галузевих виробництв залежно від рівня розвитку останніх та їхньої значущості для національного господарства країни. В даному випадку ефективність автономного механізму ринкової рівноваги має бути посилена державним початком, в арсеналі якого локалізована основна частина належного інструментарію.

5. Необхідність логістично збудованої інтеграції зумовлена не лише потребами самих товаровиробників АПК, а й зусиллями з боку держави щодо створення інтегрованих агропромислових формувань як ефективного механізму подолання депресивного стану сільськогосподарського виробництва. Логістичні переваги вступу в такі структури ґрунтуються на додатковому отриманні доходів при поліпшенні асортименту, якості та вигідному збуті продукції, а також використанні резервів підвищення ефективності агровиробництва, що утворюються на стиках технологічного ланцюжка. Агропромислова інтеграція становить сутність агровиробництва та АПК як організаційно-господарської форми її прояву. У цьому сенсі інтеграція може бути дефінована як процес об'єднання сільськогосподарських і промислових товаровиробників у різних організаційних формах.

РОЗДІЛ 2.

СТАН ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

2.1. Результуючі показники виробничо-господарської діяльності ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

Фізична особа-підприємець «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» має реєстрацію у Дніпропетровській області, за адресою: 52420, Солонянський район, село Осипенко та здійснює свою діяльність відповідно до вимог Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України та інших законодавчих актів України. Підприємство було створено 27 березня 2006 року, основною метою його підприємницької діяльності є отримання прибутку, насичення українського ринку якісною сільськогосподарською продукцією. Підприємець дотримується принципів самостійності, самоврядування та самофінансування.

З метою досягнення поставленої цілі ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» спеціалізується на вирощуванні зернових та технічних культур, зокрема пшениці, ячменя, кукурудзи, соняшника та ріпаку.

Майновий склад ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» включає в себе основні засоби, обігові кошти, акції, частки, паї у інших підприємств, а також фінансові та інші активи, які відображені у бухгалтерському балансі та інших документах. До цього майна також входить інше майно, яке було набуто на законних підставах, і його вартість також відображена у бухгалтерському обліку.

ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» самостійно планує свою фінансову, виробничо-господарську та іншу діяльність. Підприємство зобов'язане:

- здійснювати оперативний бухгалтерський облік результатів своєї

роботи та вести статистичну звітність;

- вести військовий облік та виконувати мобілізаційні заходи відповідно до чинного законодавства України;

- забезпечити працівникам безпечні та нешкідливі умови праці;

- розробляти та впроваджувати комплексні заходи з охорони праці відповідно до Закону України «Про охорону праці».

Сільськогосподарські землі ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» розташовані у степовій зоні, де переважають чорноземи. Річна кількість опадів на території коливається в межах 400-490 мм. Середні температури в січні коливаються від -4 до -6 °С, в липні - від +20 до +22 °С.

Природно-кліматичні умови створюють можливості для різноманітної господарської діяльності. Орні землі розташовані навколо населених пунктів, що входять до складу господарства. Загалом природно-кліматичні умови сприяють вирощуванню технічних і зернових культур.

Таблиця 2.1

Склад, структура с.-г. угідь та землезабезпеченість
ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

Показник	2019		2020		2021		2022		2023		2023 у % до 2019
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%	
Усього с.-г. угідь	3447,2	100	3384,1	100	3389,2	100	3396,1	100	3410,4	100	98,8
з них: рілля	3447,2	100	3384,1	100	3389,2	100	3396,1	100	3410,4	100	98,8
Питома вага посівів в ріллі	х	87,2	х	99,5	х	99,8	х	99,6	х	99,9	х
Коефіцієнт розораності землі	0,99	х	0,99	х	0,99	х	0,98	х	0,99	х	100,0
Середньорічна чисельність працівників, осіб	18	х	20	х	20	х	24	х	24	х	133,3
Припадає с.-г. угідь на одного робітника	91,5	х	69,2	х	69,5	х	41,5	х	42,1	х	46,0

Земля є основним і невід'ємним ресурсом у сільськогосподарському виробництві. Для аналізу динаміки та структури земельних угідь, розглянемо таблицю 2.1.

При аналізі таблиці 2.1 можна зазначити, що протягом періоду з 2019 по 2023 роки площа сільськогосподарських угідь на підприємстві не виявила значущого зменшення, скоротившись на лише 1,2%, до 3410,4 га у 2023 році. Це було викликано зменшенням обсягу орендованих земельних паїв. Зменшення площі сільськогосподарських угідь призвело до скорочення площі ріллі.

Коефіцієнт розораності землі протягом п'яти років склав 0,99, що свідчить про інтенсивне використання землі на підприємстві. Господарство повністю використовує земельні площі сільськогосподарського призначення в сільськогосподарському обороті.

У порівнянні з 2019 роком у 2023 році зменшилась забезпеченість господарства сільськогосподарськими угіддями на 54 %, що пояснюється збільшенням чисельності працівників та зменшенням площі сільськогосподарських угідь.

Економічний стан підприємств в значній мірі визначається вибором галузей сільського господарства та їх комбінацією, а іноді й вирішально залежить від цього. Одним із ключових аспектів є спеціалізація виробництва, яка відображає якісний аспект суспільного поділу праці та вказує на те, які види продукції є переважаючими на конкретній території. Це ефективна організаційна форма сільськогосподарського виробництва, яка дозволяє концентрувати виробництво певних видів продукції на окремих територіях та підприємствах, щоб досягти кращих економічних результатів.

Рівень спеціалізації визначається часткою певного виду сільськогосподарської продукції у структурі товарної продукції.

Для аналізу змін у структурі товарної продукції ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» використаємо дані таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Структура товарної продукції ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ
ВАСИЛЬОВИЧ»

Види продукції	2021		2022		2023		В середньому за 3 роки	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Зернові та зернобобові – всього	12877,2	23,1	37492,6	72,6	18692,8	31,3	23020,8	41,2
у т.ч. пшениця озима	9996,1	18,2	33229,7	64,3	15790,7	26,2	19672,2	35,4
кукурудза на зерно	1289,4	2,4	4260,2	8,3	1946,3	3,1	2498,8	4,8
ячмінь озимий	1591,1	2,7	2,8	-	955,8	1,8	850,2	1,6
Технічні – всього	42703,3	76,9	14248,3	27,4	41273,7	68,9	32741,7	58,8
у т.ч. соняшник	35497,7	63,8	1719,4	3,2	39524,6	65,8	25580,5	45,7
ріпак озимий	7205,2	12,7	12529,2	24,2	1749,1	2,7	7161,1	12,6
Всього по підприємству	55580,6	100,0	51741,3	100,0	59966,5	100,0	55762,9	100,0

Згідно з даними таблиці 2.2, можна встановити, що протягом останніх трьох років спеціалізація виробництва не зазнала змін. У 2023 році підприємство продовжувало спеціалізуватися на виробництві олії. Обсяг товарної продукції в 2023 році збільшився на 7,91% або на 182,21 тис. грн в порівнянні з рівнем 2019 року. Цей ріст був викликаний збільшенням обсягу реалізації зернових культур. Середньорічно за три роки лідируючим за обсягом товарної продукції є соняшник - 45,7% або 25580,5 тис. грн, на другому місці розташувалася пшениця - 35,4% або 19672,2 тис. грн, на третьому місці - ріпак озимий - 12,6% або 7161,1 тис. грн. (рис. 2.1).

Під час виробництва використовуються різноманітні ресурси з метою привласнення конкретних вартостей, які можуть задовольнити потреби людей. Кожен вид виробництва передбачає витрати ресурсів і отримання відповідних результатів. На кожну одиницю витрачених ресурсів підприємство одержує результат різної величини. В таких випадках говорять про те, що підприємство досягає ефективності з різною інтенсивністю [25].

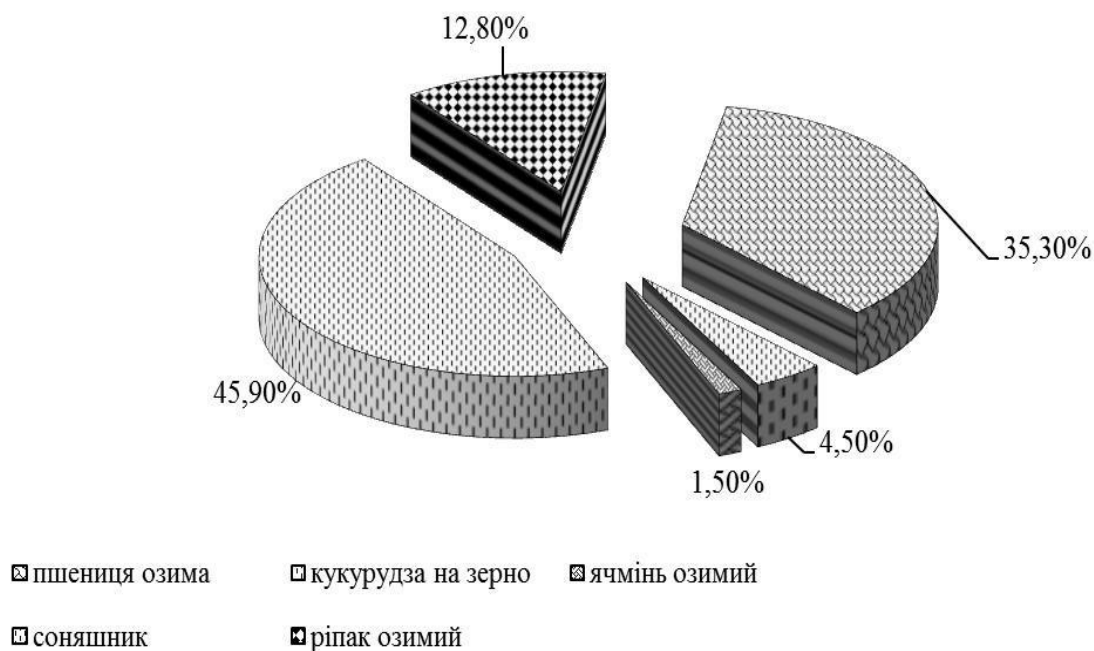


Рис. 2.1. Структура товарної продукції в середньому за 2019-2023 роки ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

У сучасних умовах особлива увага приділяється питанню ефективного використання основних засобів, оскільки підвищення ефективності виробництва є однією з найбільш актуальних проблем сьогодення. Успішне вирішення цієї проблеми відкриває перед кожним підприємством нові можливості. Так, для оцінки економічної ефективності використання основних засобів застосовується таблиця 2.3.

З таблиці 2.3 видно, що протягом цього періоду спостерігається виразна тенденція до збільшення вартості основних засобів, що можна пояснити постійним оновленням матеріально-технічної бази підприємства. Узагальнено, у 2023 році в порівнянні з 2019 роком середньорічна вартість основних засобів зросла більше ніж у три рази. Це зростання вартості основних засобів призвело до відповідних змін у інших пов'язаних показниках: фондозабезпеченість та фондоозброєність праці збільшилися відповідно в 3,31 та 2,72 рази.

Таблиця 2.3

Економічна ефективність використання основних засобів ФОП
«СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	2023 у % до 2019
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	13527,1	14611,2	26598,1	41924,3	42754,4	316,3
Середньорічна чисельність працівників, осіб	18	20	20	24	24	133,3
Вартість реалізованої продукції, тис. грн.	16729,2	20861,9	55580,6	51741,3	59966,7	358,8
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, тис. грн.	2908,9	4492,5	30108,2	16216,7	20502,7	704,6
Фондозабезпеченість на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	392,2	431,2	784,7	1234,7	1295,8	330,4
Фондоозброєність, тис. грн.	356,2	365,4	665,2	952,7	971,6	272,8
Фондовіддача, грн.	1,32	1,51	2,12	1,25	1,35	113,7
Фондомісткість, грн	0,81	0,73	0,51	0,76	0,76	88,7
Норма прибутку, %	17,2	24,4	97,8	35,3	43,6	+26,4 в.п.

Отже, піддаючи аналізу показники ефективності використання основних засобів, можна зробити висновок, що протягом періоду з 2019 по 2023 роки основні засоби були використані ефективно. Норма прибутку за цей досліджуваний період зросла з 17,2% до 43,6%, що є збільшенням на 26,4 відсоткових пунктів.

При аналізі коефіцієнта фондовіддачі ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», який вказує на загальний вихід від використання кожної гривні, витраченої на основні виробничі засоби, іншими словами, ефективність інвестицій у ці засоби, можемо зафіксувати зростання цього показника на 13,7% в 2023 році порівняно з 2019 роком. Це обумовлено більш інтенсивним темпом зростання вартості реалізованої продукції (практично в 3,58 рази), порівняно з темпом зростання вартості основних засобів підприємства. Іншими словами, ефективність вкладених коштів у

основні засоби зросла.

Оберненим показником є фондомісткість, що вказує на питому величину основних засобів, використовуваних у виробництві продукції у вартісному чи натуральному виразі. Цей показник зменшився на 11,3% протягом останніх 5 років.

Ефективність сільськогосподарського виробництва в значній мірі залежить від рівня забезпеченості господарства трудовими ресурсами і раціонального, а також рівномірного їх використання. Основні показники, що відображають наявність та використання трудових ресурсів, будуть розглянуті в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Наявність та використання трудових ресурсів ФОП «СІМЧЕРА
ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	2023 у % до 2019
Середньорічна чисельність працівників, осіб	18	20	20	24	24	133,3
Ними відпрацьовано – всього, тис. люд.-год.	68,8	75,7	76,2	82,6	80,2	116,6
Відпрацьовано одним середньорічним працівником, люд.-год.	1812,5	1895,7	1902,8	1875,4	1827,7	100,7
Фонд робочого часу, тис. люд.-год.	71,3	75,1	75,1	82,6	82,8	115,9
Коефіцієнт використання робочого часу	0,972	1,011	1,008	0,887	0,893	100,6

В результаті проведеного аналізу стає очевидною виражена тенденція до зростання чисельності працівників. Загалом, у порівнянні з 2019 роком, у 2023 році чисельність працівників зросла на 33,3%. Цей ріст обумовлений виробничими потребами. Внаслідок цього збільшилися прямі трудові витрати на 16,6%. Інтенсивність праці в сільському господарстві майже не змінилась у 2023 році порівняно з 2019 роком (збільшення на 0,7%), і коефіцієнт використання робочого часу залишався стабільним протягом

2019-2023 років, знаходячись в межах 0,6.

Для найбільш повної характеристики підприємства необхідно розглядати систему показників, що відображають економічну ефективність господарювання, зокрема рівень вкладення коштів в земельну площу та досягнуті внаслідок цього економічні результати. Основні економічні показники діяльності представлені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Основні показники виробничої діяльності ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ
ВАСИЛЬОВИЧ»

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	2023 у % до 2019
Урожайність основних с.-г. культур, ц/га зернові	24,5	35,2	38,7	49,3	40,8	165,2
соняшник	30,6	18,8	22,2	22,7	20,9	68,3
ріпак	30,8	15,1	24,8	26,7	18,8	61,3
Вироблено продукції, ц:						
- зерно	47728,2	65937,1	68684,3	82753,1	71876,2	150,8
- соняшник	32868,1	23779,1	27059,2	26618,1	32029,3	97,2
- ріпак	4258,2	3429,1	10208,3	14518,1	1744,2	41,1
Отримано на 100 га с.-г. угідь тис. грн.:						
- валової продукції по собівартості	347,2	460,1	662,7	1123,9	1275,2	367,3
- товарної продукції	485,2	616,7	1640,1	1523,8	1567,7	323,2
- прибутку (+), збитку (-)	84,3	132,2	888,2	477,6	621,1	736,3
Отримано валової продукції на одного середньорічного робітника, тис. грн.	315,1	389,7	561,4	867,1	956,1	303,8
Рівень рентабельності реалізації продукції, %	21,2	27,3	118,1	45,6	52,4	+31,2 в.п.

Висока продуктивність сільськогосподарських культур є одним з ключових факторів, що визначає обсяг виробництва рослинництва. Урожайність представляє собою складний і якісний показник, який

піддається впливу різноманітних чинників. Значний вплив на рівень урожайності мають природно-кліматичні умови, такі як якість ґрунту, рельєф місцевості, температура повітря, рівень ґрунтових вод, і кількість опадів. За отриманими даними можна відзначити тенденцію до зростання урожайності основних зернових культур протягом досліджуваного періоду. Проте урожайність соняшнику та ріпаку значно зменшилася, відповідно на 31,7% та 38,7%. Ці зміни урожайності та посівної площі призвели до відповідних змін у загальних валових зборах цих культур.

В проведених дослідженнях виявлено, що досягнутий рівень урожайності сільськогосподарських культур ще не відповідає їх потенційним можливостям. Це пов'язано з недооцінкою ролі та значення окремих агротехнічних заходів і порушенням технологічної дисципліни.

Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції є ключовим показником, який відображає ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств. Розмір цього обсягу визначає обсяг реалізації продукції та, відповідно, задоволення потреб населення в продуктах харчування та промисловості в сировині.

Величина виробництва продукції також впливає на різні економічні показники, такі як собівартість, прибуток, рентабельність, фінансовий стан підприємства, платоспроможність господарства та інші. Дані з таблиці вказують на тенденцію до зростання виробництва зерна, яке в 2023 році збільшилося на 50,8% в порівнянні з 2019 роком. Виробництво насіння соняшника за останні п'ять років залишалося стабільним, не виявляючи чіткої тенденції, але в 2023 році досягло 32029,3 ц, що було приблизно на тому ж рівні, що й у 2019 році. У той час як виробництво ріпаку зменшилося на 58,9% через зменшення якості та площі посіву.

Аналіз даних свідчить про позитивну тенденцію щодо ефективності використання сільськогосподарських угідь у останні роки. Валова і товарна продукція, а також прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь зросли.

Продуктивність праці також показала стабільний ріст. Загалом, рівень господарювання підвищився, вказує на це збільшення рентабельності на 31,2 відсоткових пунктів.

Отже, діяльність ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» має для свого розвитку всі необхідні ресурси, які необхідно спрямувати в потрібне русло. Так, маючи зростання показників виробництва сільськогосподарської продукції необхідно дослідити ефективність збутової діяльності господарства.

2.2. Аналіз виробничо-збутової інфраструктури ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

Логістика є важливою частиною діяльності будь-якого підприємства, в тому числі і сільськогосподарського. Для сільськогосподарських підприємств логістика має ряд особливостей, які обумовлені специфікою галузі.

Однією з найважливіших особливостей є сезонність виробництва сільськогосподарської продукції. Більшість сільськогосподарських культур вирощуються в певний період року, тому логістичні процеси повинні бути організовані таким чином, щоб забезпечити своєчасну доставку продукції споживачам.

Іншою особливістю є нерівномірність розподілу сільськогосподарської продукції. Сільськогосподарська продукція виробляється в основному в сільській місцевості, а споживається в основному в містах. Тому логістичні процеси повинні бути організовані таким чином, щоб забезпечити ефективне транспортування продукції з місць виробництва до місць споживання.

Ще однією особливістю є те, що сільськогосподарська продукція є швидкопсувною. Тому логістичні процеси повинні бути організовані таким чином, щоб забезпечити збереження якості продукції.

Логістика має важливе значення для сільськогосподарських

підприємств. Вона дозволяє:

- забезпечити ефективне управління матеріальними потоками;
- збереження якості продукції;
- забезпечити своєчасну доставку продукції споживачам;
- знизити витрати на виробництво та збут продукції;
- підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку [49].

Логістичне забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» включає в себе наступні етапи (рис. 2.2):

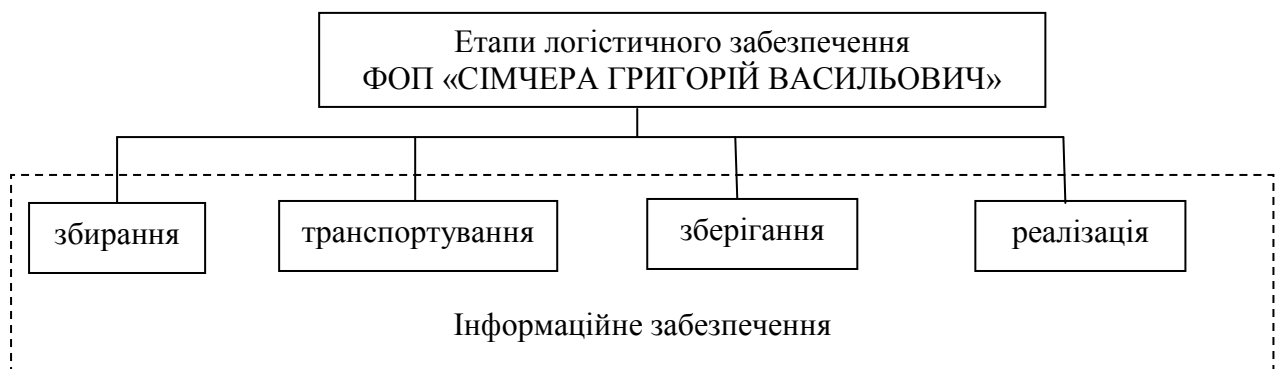


Рис. 2.2. Етапи логістичного забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

- збирання, на цьому етапі зернозбиральна техніка збирає зерно з полів. Зернозбиральна техніка повинна бути в хорошому технічному стані, щоб забезпечити якісний збір зерна. Також важливо, щоб зернозбиральна техніка була оснащена системами автоматичного контролю якості зерна, щоб забезпечити відбір зерна, яке відповідає вимогам якості;

- транспортування, зібране зерно необхідно транспортувати до місця зберігання або реалізації. Транспортування зерна може здійснюватися автомобільним, залізничним транспортом. Вибір виду транспорту залежить від відстані, яку необхідно подолати, від обсягу зерна, яке необхідно перевезти, а також від економічної доцільності;

- зберігання, зібране зерно необхідно зберігати в належних умовах, щоб зберегти його якість. Для зберігання зерна використовуються зерносклади.

Зерносклади повинні бути герметичними, щоб захистити зерно від вологи та шкідників. Також зерносклади повинні бути оснащені системами контролю температури та вологості, щоб забезпечити оптимальні умови зберігання зерна;

- реалізація, зібране зерно може бути реалізовано на внутрішньому або зовнішньому ринку. Для реалізації зерна на внутрішньому ринку використовується автотранспорт. Для реалізації зерна на зовнішньому ринку використовується залізничний транспорт;

- інформаційне забезпечення логістичного процесу є важливим фактором, який забезпечує ефективність логістики. Інформаційне забезпечення включає в себе наступні складові (рис. 2.3):



Рис. 2.3. Особливості логістичного забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

Планування логістичного процесу включає в себе визначення цілей логістики, розробку логістичної стратегії та логістичного плану. Організація логістичного процесу включає в себе створення логістичної інфраструктури, а також визначення логістичних процесів та процедур. Контроль логістичного процесу включає в себе відстеження виконання логістичного плану, а також виявлення та усунення відхилень від плану. Аналіз логістичного процесу включає в себе вивчення ефективності логістичного процесу та розробку заходів щодо її підвищення.

Логістичне забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», є важливим фактором, який забезпечує ефективність виробництва та реалізації зернових. Ефективна логістика дозволяє зберегти

якість зерна, забезпечити його своєчасну доставку до споживачів та підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Аналіз виробничо-збутової інфраструктури ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» дозволяє констатувати, що поряд із «первинними» суб'єктами ринку зернових та олійних – сільгосптоваровиробниками, функціонально суміжними з ними економічними агентами виступають експортери та імпортери – власники активів, які й формують основний обсяг попиту, частина яких представлено і міжнародними компаніями.

У цьому сенсі вважаємо за необхідне підкреслити наявність суттєвих якісних зрушень у розвитку питання транснаціоналізації зернового ринку. До теперішнього часу одна з ключових переваг експортерів зерна перед транснаціональними компаніями полягала в наявності у вітчизняних компаній логістичної інфраструктури - власних зернових терміналів і великих потужностей для зберігання сільгосппродукції, які у міжнародних компаній практично були відсутні. Як наслідок, вплив міжнародного бізнесу на внутрішній зерновий ринок залишався вкрай слабким, але дуже суттєвим для цілей цього дослідження, оскільки транснаціональні компанії були розвинені сильно лише на регіональному рівні.

Маючи логістичну перевагу у вигляді наявності зернових терміналів та потужностей зі зберігання сільгосппродукції, основними операторами на внутрішньому ринку залишаються трейдери.

Водночас наведена статична оцінка не відображає повноти динаміки розвитку ситуації на зерновому ринку. Однак, як показує дослідження, ринковий баланс сил на зерновому ринку може різко змінитися внаслідок нових тенденцій, пов'язаних з перерозподілом активів і зміною складу ключових операторів зернового ринку.

Для оцінки факторів зовнішнього середовища, які можуть вплинути на діяльність ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» застосовуємо

PEST-аналіз (табл. 2.6)

Таблиця 2.6

PEST-аналіз ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

P - political	S - social
<ul style="list-style-type: none"> - законодавство, яке регулює діяльність сільськогосподарських підприємств, може змінитися, що може вплинути на витрати та прибуток; - державна політика, яка спрямована на підтримку сільськогосподарського сектору, може змінитися; - політична стабільність в країні може вплинути на інвестиції в сільськогосподарський сектор. 	<ul style="list-style-type: none"> - спосіб життя населення може вплинути на попит на сільськогосподарську продукцію; - цінності населення можуть вплинути на попит на сільськогосподарську продукцію; - традиції населення можуть вплинути на попит на сільськогосподарську продукцію.
E - economic	T - technological
<ul style="list-style-type: none"> - стан економіки в країні може вплинути на попит на сільськогосподарську продукцію; - інфляція може вплинути на витрати підприємства; - процентні ставки можуть вплинути на вартість кредитів для підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> - розвиток технологій може вплинути на виробництво та збуту сільськогосподарської продукції; - інновації в галузі сільського господарства можуть вплинути на виробництво та збуту сільськогосподарської продукції.

З урахуванням оновлення конкурентного середовища зернового ринку, пов'язаного з перерозподілом, укрупненням та формуванням нових активів у системі зернового виробництва та обслуговуючої його логістичної інфраструктури, ймовірного загального зниження експортних цін на пшеницю, ключовими аспектами підвищення рентабельності виробництва зерна та ефективності збутових операцій посередників буде власних каналів збуту та консолідація активів у галузі, яка дозволить дрібнотоварному виробництву підвищити рентабельність збуту.

Сформований механізм ціноутворення дозволяє зробити висновок, що основний попит і ціни на зерно формує експорт.

Разом з тим, з позиції вартісного аналізу механізму ціноутворення зернового ринку, крім обсягів попиту з боку мікроекономічної ланки суттєвою, а в окремих випадках частково визначальною, виступає такий не малозначущий макроекономічний фактор, як курс національної валюти. В даний час негативні наслідки зміни курсу валют, які зазнають на собі, перш

за все галузі, орієнтовані на експорт - негативно відбиваються на виробниках.

Як відомо, стабілізація на основі валютного курсу застосовується в країнах з перехідною економікою як єдино реальний механізм макроекономічного управління (оскільки обсяг грошової маси в таких економіках не додається точного обчислення). При цьому динаміка курсу гривні і адекватні цьому зміни цін на товари та послуги виявляються максимально очевидними для економічних агентів, не обтяжених пізнаннями макроекономіки.

Важливість даного аспекту впливає з того конкретно економічного факту, що експортні ціни на зерно на зерновому ринку є відправною точкою для формування загальної цінової кон'юнктури. Механізм їхнього впливу можна порівняти із впливом курсу спот на курс форвард. Подальшу частину тренду формує обсяг річного валового збору, наявність перехідних запасів (як сукупний потенціал пропозиції) та активність зерновиробників, які вибудовують свою стратегію виходячи із граничного рівня цін, що задається експортом.

У зв'язку з цим у контексті аналізу закономірностей формування цінової кон'юнктури зернового ринку принциповим є питання про те, що є небезпечним: падіння чи зростання курсу національної валюти? В умовах нестабільності національної валюти актуальним стає питання залежності внутрішніх цін на зерно від курсу гривні до іноземних валют та його вплив на баланс попиту/пропозиції на ринку зернових.

Експорт, подібно до інвестицій та споживання, дає імпульс зростанню зернового виробництва, доходу та зайнятості. Збільшення експорту означає збільшення обсягу внутрішнього сукупного попиту. Відповідно збільшення імпорту - це збільшення споживання товарів, вироблених там і зменшення сукупного попиту вітчизняні товари. Звідси вплив вектора зміни курсів валют на сукупний попит може бути однозначно детерміновано.

Звідси можна зробити висновки щодо впливу коливання курсів валют

на сукупний попит:

- зміцнення курсу валюти погіршує ситуацію для зернових експортерів та покращує для імпортерів;

- ослаблення курсу валюти, сприяючи збільшенню експорту та зменшенню імпорту, може сприяти зростанню сукупного попиту, що може стимулювати зростання внутрішнього виробництва;

- при всій багатовекторності валютного тренду для різних суб'єктів ринку не наводили коливання валютних курсів, як оптимальна ситуація може розглядатися стабільний курс національної валюти як важлива умова прогнозованої економічної діяльності;

- найменше коливання курсу валют відіб'ються на тих, чиє виробництво замкнуте на внутрішній ринок, і не пов'язане ні з експортом, ні з імпортом.

Іншим важливим, мікроекономічним аспектом ціноутворення на зерновому ринку є ринкова активність трейдерів і баланс попиту та пропозиції, що складається, в рамках якого з урахуванням верхньої межі цін по експорту формується діапазон вартісних компромісів між зерновиробниками та посередниками.

Так, новий ціновий тренд на початку року на ринку зерна Ростовської області характеризувався зниженням закупівельних цін на основні види сільгосппродукції та падінням ринкової активності. Основну позицію на ринку займав фуражний ячмінь, попит на який (як і було наголошено нами вище в ході теоретичного міркування) сформований експортом.

Разом з тим, подальший знижувальний тиск на рівень цін може чинити ще один важливий чинник - зміна курсу національної валюти, враховуючи крайню нестабільність курсового тренду в новорічний період.

Особливості логістичного забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», залежать від наступних факторів:

- регіон вирощування сільськогосподарських культур;

- сорти зернових та технічних культур, які вирощуються;
- обсяг виробництва сільськогосподарських культур;
- ринок збуту.

У регіонах з розвинутою інфраструктурою логістичне забезпечення сільськогосподарських підприємств є більш ефективним, ніж у регіонах з недостатньо розвинутою інфраструктурою. Також логістичне забезпечення господарств є більш ефективним для культур, які мають високу вартість, ніж для культур, які мають низьку вартість. Крім того, логістичне забезпечення є більш ефективним для підприємств, які мають великий обсяг виробництва, ніж для інших, які мають малий обсяг виробництва.

Для підвищення ефективності логістичного забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», можна використовувати наступні заходи:

- використання сучасної техніки та обладнання;
- оптимізація маршрутів транспортування;
- розширення мережі збуту;
- застосування інформаційних технологій;
- використання сучасної техніки та обладнання дозволяє підвищити продуктивність логістичних процесів та зменшити витрати на логістику.

Загалом, оптимізація маршрутів транспортування дозволяє зменшити відстань, яку необхідно подолати, та, відповідно, витрати на транспортування. Розширення мережі збуту дозволяє збільшити обсяги продажів та підвищити рентабельність ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ». Застосування інформаційних технологій дозволяє автоматизувати логістичні процеси та підвищити їх ефективність.

Висновки до розділу 2:

1. Останніми роками відзначається позитивна тенденція в ефективному використанні сільськогосподарських угідь. Зафіксовано

збільшення валової і товарної продукції, а також прибутку на 100 гектарів сільськогосподарських угідь. Продуктивність праці спостерігає стабільний ріст. Під впливом позитивних чинників загалом відзначається підвищення рівня господарювання, що вказує на збільшення рентабельності на 31,2 відсоткових пунктів.

2. Логістичне забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», є важливим фактором, який забезпечує ефективність виробництва та реалізації зернових та дозволяє: забезпечити ефективне управління матеріальними потоками; зберегти якість продукції; забезпечити своєчасну доставку продукції споживачам; знизити витрати на виробництво та збут продукції; підвищити конкурентоспроможності підприємств на ринку.

3. PEST-аналіз факторів зовнішнього середовища ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» дозволяє оцінити фактори, які впливають на діяльність підприємства. Таким чином, отримано реальні уявлення щодо політичних, економічних, соціокультурних та технологічних факторів в умовах яких провадить свою діяльність господарство. Результати PEST-аналізу використано для розробки заходів щодо підвищення ефективності діяльності та зниження ризиків.

РОЗДІЛ 3.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ТОВАРОРУХУ ЗЕРНОВИХ РЕСУРСІВ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

3.1. Впровадження інтеграційних процесів в діяльність ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ»

Як показує досвід створення інтегрованих організаційно-економічних структур в АПК, інтеграція все ж таки не вирішила ключових проблем функціонування зернопродуктового комплексу. Гострими, як і раніше, залишаються ключові проблеми забезпечення еквівалентності обмінно-розподільчих відносин, вибору та функціонування форм власності, а також використання механізмів регулювання внутрішньогосподарських цін та цінових співвідношень з урахуванням кон'юнктури на ринку кінцевої продукції.

Суперечності в комерційних інтересах і цілях сільських товаровиробників, обслуговуючих та переробних підприємств в інтегрованих об'єднаннях стали ще глибшими, ніж у дореформений період. Водночас важливим аспектом концентрації уваги стали проблеми цінової політики агропромислових формувань.

У АПК створюються інтегровані агропромислові об'єднання холдингового типу, до складу яких на тих чи інших правових та економічних засадах включаються підприємства всього відтворювального циклу. У кожному з них входять машинно-технологічна станція, сільгосп підприємства, переробний підрозділ, підприємство, що виробляє кінцеву продукцію, та торговельний підрозділ. Це суттєво ускладнює механізм формування ціни на зерно, а також подовжує логістичну ланцюжок учасників [37].

Щоб забезпечити еквівалентність розподілу та обміну у такому об'єднанні, необхідно встановити паритетні ціни на продукцію його

учасників. Ці ціни повинні включати виробничі витрати кожного учасника і прибуток, який він хотів би отримати. Тоді ціна кінцевої продукції (натуральної та переробленої) представляла б сумарні витрати та прибуток учасників її виробництва та обігу. Але роздрібна вартість зерновому ринку формується під впливом ринкових чинників. Тому, якщо вона буде нижчою за собівартість кінцевої продукції, його учасники повинні будуть домовитися про пропорційне зниження цін на свою продукцію (проміжну), а щоб не зазнати збитків - підвищувати ефективність виробництва. Таким чином, виникне логістичний ланцюжок взаємопов'язаних внутрішніх цін і тарифів, оскільки їхнє найбільше значення обмежується - це лімітні ціни та тарифи. При цьому основним фактором, що обмежує, є роздрібні ринкові ціни на зерно і продукти його переробки.

У підприємствах власність і тип організації мають ключове значення, оскільки є головними інструментами формування єдиного економічного простору в рамках загального логістичного контуру.

Аналіз свідчить, що основною частиною системи економічних відносин учасників об'єднання є механізм розподільчих відносин. Вони виникають у ході обміну проміжною продукцією (виробничими ресурсами та послугами, зерновими ресурсами) та розподілу прибутку від реалізації кінцевої продукції. При цьому базовим принципом побудови логістичного розподільчого механізму є забезпечення еквівалентності обміну та економічного паритету між учасниками логістичного ланцюга зернового виробництва. Тільки такий результат логістичної конфігурації забезпечує інтерес у роботі як «на себе», а й у логістичного партнера.

В інтегрованих агропромислових об'єднаннях ціноутворенню приділяється велика увага. Проте, предметом розгляду є порядок встановлення та регулювання цін окремими учасниками без ув'язки в єдиний ціновий ланцюжок. Так, часто ціна на зерно формується за результатами діяльності машино-тракторного парку.

Задоволення економічних інтересів кожного учасника логістичного агропромислового об'єднання є принципово значущим питанням щодо механіки чи механізму, з допомогою якого вирішується це питання. Аналіз обмінно-розподільчих відносин учасників агропромислових формувань зернопродуктового підкомплексу показує, що в основу побудови розподільчої системи з використанням цінових каналів покладено такі принципи [5, 34].

Доходи від реалізації кінцевої продукції учасники можуть отримувати не лише ціновими каналами, а й через його централізовані фонди (накопичення або резервний фонд). При введенні в дію цінового розподільчого механізму окремо або у поєднанні з механізмом розподілу через централізовані фонди об'єднання буде ланцюжком продавців та покупців.

Нині підприємства холдингів, маючи господарську самостійність, не завжди працюють ефективно. Так, хлібозавод може купувати борошно у сторонніх млинів, цим підприємство переробки в холдингу буде змушене або простоювати, або продавати борошно за зниженою ціною, використовуючи інші логістичні канали збуту.

Тому створення об'єднання, до якого увійшли б машино-тракторна станція, ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» та переробне підприємство (млин), торгові підприємства, пекарня, є актуальним для багатьох великих агропромислових холдингів зернопродуктового підкомплексу.

Так, машино-тракторна станція може виконувати комплекс робіт з обробітку та збирання пшениці, сільгоспідприємство постачати її як сировину, переробне підприємство виробляти борошно першого сорту, хлібозавод випікає з неї хліб і реалізовувати його через власну роздрібну мережу агрохолдингу. В результаті може бути сформований наступний ціновий ланцюжок (рис. 3. 1).

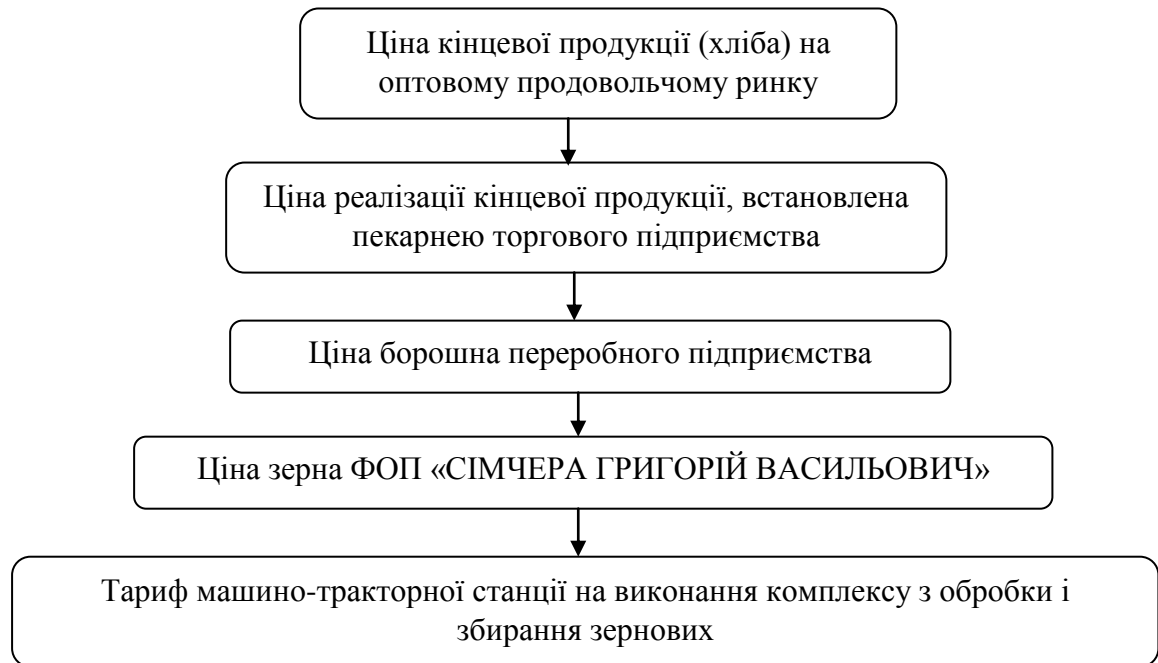


Рис. 3.1. Реверсивна модель формування цінового ланцюжка у зернопродуктовому підкомплексі АПК

На основі концептуалізації механізму формування ланцюжка цін в логістичній системі, можлива побудова алгоритму визначення взаємозумовлених внутрішніх лімітних цін і тарифів на зернопродукцію учасників агропромислового об'єднання.

Синтетичний характер і багатоманітність цінових ланцюжків обумовлюється кількістю учасників і асортиментом кінцевої і проміжної продукції. Однак, для формування таких ланцюгів по кожному окремому взятому виду зерна і продуктів його переробки, можуть бути використані варіації загальної схеми розрахунку.

Ймовірно, що заходи щодо зниження собівартості продукції та рентабельності аж до нульового рівня (безприбуткова робота) не призведуть до того, щоб фактична собівартість не перевищувала гранично допустиму.

Крім того, лімітна ціна на зерно буде нижчою від його ціни на роздрібному ринку. Тоді господарство може припинити його продаж переробному підприємству. У таких випадках має бути введений у дію

механізм нейтралізації впливу цінових диспропорцій на поведінку учасників об'єднання та вирівнювання їхнього економічного стану за рахунок коштів централізованого резервного фонду.

Відновлення керованості зернопродуктового підкомплексу АПК на основі інтеграції процесів виробництва, зберігання, переробки та реалізації продукції є в даний час одним із маловитратних напрямків логістичного поліпшення ситуації в системі зернового виробництва.

При цьому для консолідації ланок єдиного технологічного циклу може бути використаний весь потенціал інтеграційного інструментарію сучасної логістики, який включає різні форми інтеграції: вертикальну, індустріально-аграрну, горизонтальну, міжобласну (регіональну) [13].

Так, вертикальна інтеграція здійснюється з опорою на підприємства області, здатні переробляти сільськогосподарську сировину та реалізувати кінцеву продукцію зі достатньою рентабельністю. При цьому як інтегратори можуть виступати елеватори та ін.

Якщо господарська діяльність інтеграторів перебуває під контролем виробників сільгоспсировини або безпосередньо, або опосередковано, через державні структури, що їх лобіюють, то вертикальна інтеграція і економічно, і соціально, і екологічно ефективна як для інтегрованих підприємств, так і для бюджетів усіх рівнів.

Разом з тим, для випадків відчуження підприємством-інтегратором власності від населення та виробників зерна, логістичну стійкість виробництва забезпечити вкрай важко. При цьому спостерігається нераціональна трансформація сівозмін, виключення технологічно складних, але соціально значущих виробництв, скорочення зайнятості населення.

Тому для підприємств, що вертикально інтегруються, доцільно вводити в дію систему економічних заходів, що заохочують:

- перехід до синдикатних відносин між сільгоспвиробниками та підприємствами-інтеграторами, орієнтування на формування акціонерних

форм, як мінімум, з блокуючим пакетом акцій у виробників;

- їх перереєстрацію з оформленням гарантій ефективної господарської діяльності структур, що інтегруються [23].

Індустріально-аграрна інтеграція в системі зернового виробництва має бути орієнтована на максимальне використання наявного потенціалу можливостей відновлення рентабельного зерновиробництва за рахунок фінансових та частково матеріальних ресурсів підприємств зернопродуктового підкомплексу. При цьому ефективність зернового виробництва залежатиме від повноти логістичного ланцюжка та числа посередників.

Стимулювати таку індустріально-аграрну інтеграцію можна з використанням ефекту пільг і привілеїв - під економічні, соціальні, екологічні гарантії раціональної господарської діяльності інтегрованих господарств, що фіксуються в договорах.

Інша форма інтеграції - горизонтальна, передбачає об'єднання сільгоспвиробників навколо найбільш дієздатних сільгосппідприємств, які мають резерв висококваліфікованих управлінських кадрів і механізаторів. Такі господарства можуть сприяти функціонально пов'язаним з ними ланкам, у забезпеченні насінням, у ремонті техніки, у зберіганні та переробці зерна тощо, на основі поглиблення його спеціалізації та покращення розміщень.

Горизонтальна інтеграція мінімізує неминучі економічні, соціальні та екологічні витрати відчуження власності на землю, матеріальні ресурси та виробництво продукції, сприяє поповненню бюджетів районів та області в цілому. У той самий час цей ефект апіорі визначається кредитним і кадровим потенціалом інтеграторів, їх спроможністю реалізувати вироблене зерно та продукти його переробки за умов, що дозволяють повністю розраховуватися за отриманий кредит і отримати прибуток.

Емпірична реальність регіональної економіки показує, що відправною точкою процесу формування інтегрованих структур є масове акціонування.

Формування структур холдингового типу дозволяє вирішувати проблеми сировини та долати гостроту ситуації, що склалася на конкурентних ринках.

Слід зазначити, що загальні передумови для організаційно- економічної трансформації логістичних ланцюжків у системі зерновиробництва зумовлені глибокими структурними змінами в системі виробництва та доведення сільськогосподарської продукції до споживача.

Внаслідок такого роду змін виявились суттєво деформовані канали збуту зерна. Якщо у дореформений період основними покупцями зернових ресурсів були державні структури - переробні, заготівельні та торговельні підприємства та організації, то на цей час з'явилися нові канали збуту. Це реалізація продукції на ринку, через власну торгову мережу, в порядку оплати праці, за бартерними угодами та ін. Так, сформувався прошарок з великої кількості перекупників зерна, різноманітних посередників і спекулянтів. Реалізація зерна та продуктів його переробки в умовах ринку почала здійснюватися за вільними, договірними цінами, а сільськогосподарський виробник отримав право вибору того чи іншого каналу збуту. При цьому визначальним фактором при виборі каналу реалізації сільськогосподарської продукції є ціна товару.

Розбудова господарського механізму та проведення реорганізації регіонального зернового виробництва негативно вплинули на систему зв'язків між виробниками та споживачами. Відсутність розгалуженої інфраструктури зернового ринку, тяжке фінансове становище сільськогосподарських та переробних підприємств, скорочення платоспроможного попиту населення на продукцію, а також відмова від державного регулювання аграрного ринку загалом загострили проблему збуту. Назріла необхідність вирішення проблеми розвитку та вдосконалення ринкової інфраструктури, створення ефективного механізму розподілу зернових ресурсів [38].

Логістичне вирішення цієї проблеми бачиться, зокрема, в інтенсивному розвитку системи збутових кооперативів, яке могло б стати важливим та необхідним етапом перебудови каналів товароруку зерна.

Така форма інтеграції як спосіб взаємодії суб'єктів господарювання має ряд переваг, основними з яких є:

- можливість економії індивідуальних витрат кооперуючих виробників (витрат на зберігання та реалізацію продукції, транспортних та накладних витрат) та підвищення продуктивності за рахунок спеціалізації;

- створення імунітету для членів кооперативу від різноманітних монополістичних проявів інших збутових структур;

- розширення моноспеціалізації (кооперація дозволяє займатися такими видами господарської діяльності, якими сільськогосподарські товаровиробники не можуть займатися самостійно). Це виконання окремих маркетингових функцій дослідженню зернового ринку, зберігання продукції та її ефективний збут.

Як комерційна структура, збутовий кооператив має властиві йому ознаки організаційної єдності, майнової відокремленості та ін. Організаційна єдність у правовому порядку фіксується статутом кооперативу та установчими документами. Майно збутового кооперативу як юридичної особи відокремлюється не лише від майна інших осіб, а й від майна членів-пайовиків [1].

Таким чином, збутовий кооператив поєднує окремі сторони економічної діяльності підприємств зернопродуктового комплексу регіону, кожне з яких зберігає свою господарську самостійність.

Низька ефективність системи збуту в аграрному секторі спричиняє значні втрати сільськогосподарської продукції при заготівлі, транспортуванні, переробці та зберіганні, які збільшуються через нерівномірність поставок, сезонність постачання сировини. Існуючі сьогодні капітальні вкладення у сферу реалізації дуже незначні, тоді як світовий

досвід свідчить у тому, що з урахуванням позитивного світового досвіду систему збуту необхідно розвивати випереджаючими темпами спрямовуючи виробництво продукції в наступних напрямках:

- інтеграція підприємств АПК з метою створення логістично замкнутого технологічно-збутового циклу «виробництво - зберігання - переробка - збут», що дозволить зменшити кількість посередників, здешевити продукцію, знизити залежність від локальних монополій та, зрештою, забезпечити більш справедливий розподіл доходів у ланцюги;

- розвиток форм оптової торгівлі продовольством та сільськогосподарською сировиною, що певною мірою знизить ціновий диктат локальних монополій та розширить свободу вибору для аграрних підприємств;

- відновлення практики держзамовлень, у тому числі через розміщення тендерів з урахуванням середньо- та довгострокового індикативного планування, причому основу прогнозів мають становити програми закупівлі продовольства для державних потреб під зустрічне фінансування оборотних коштів;

- розвиток біржової торгівлі, зокрема електронних бірж, віртуальних оптових ринків засобів виробництва та сільськогосподарської продукції;

- вдосконалення методів та активне використання державних інтервенцій як важливого механізму регулювання внутрішнього ринку [11].

Необхідною умовою розвитку системи зернового виробництва є побудова ефективної ринкової інфраструктури, раціональним елементом якої можуть стати збутові кооперативи, які на противагу монополістам заготівельникам, так само допомогли б сільгоспвиробникам відстоювати свої інтереси на зерновому ринку.

В даний час, стабільно працюючі господарства, як правило, вибирають раціональніші ланцюжки руху продукції, уникаючи послуг багатоступінчастої посередницької ланки. У цьому досягається

максимальний економічний ефект від продукції.

Разом з тим, побудова ринкової інфраструктури, елементом якої могла б стати система електронних торгів, дозволило б радикально і більш справедливо змінити існуючий механізм перерозподілу доданої вартості у продажу зерна безпосередньому покупцю за допомогою системи електронних торгів. У цьому випадку сільгоспвиробник отримує практично всю вартість своєї продукції (за мінусом страхових платежів). У складі іншого продуктового ланцюжка знаходяться: зерновиробничі господарство, елеватор, переробні підприємства, торгова мережа. Частина борошна з елеватора нерідко реалізується через оптову мережу. При даній схемі товаровиробник отримує повну вартість зерна (за мінусом обов'язкових податків і зборів).

Існуюча нині самоорганізація постачальників та споживачів стимулює хаотичну побудову збутових ланцюгів та формування паразитуючих ланок на зерновому ринку. Для вирішення цієї проблеми потрібно створювати ринкову інфраструктуру у регіоні, регулювати ринкове середовище. Більша частина державної допомоги має спрямовуватися саме на її формування. Інакше фінансові кошти осідають у посередників, формуючи статтю трансакційних витрат.

Разом з тим, ефективність зазначених напрямів згладжування диспаритету цін АПК можлива лише за автономності внутрішнього ринку продовольства.

В даний час слід визнати, що відсутність цілісної концепції зовнішньоекономічних відносин відіграло дуже негативну роль у збільшенні диспаритету цін у період трансформації економіки. Державні поставки продовольства за демпінговими цінами захищали внутрішні ринки навіть Західну Європу з його надлишків, сприяли встановленню цін, які забезпечують ефективне сільськогосподарське виробництво в країнах-експортерах, допомагали зберегти робочі місця тощо.

Сільгосп підприємства, навпаки, опинилися у вкрай не вигідному становищі. Останні не могли проводити власну цінову політику, оскільки цьому перешкоджали дешевий імпорт, економічна розрізненість суб'єктів господарювання аграрного сектора, низька купівельна спроможність населення, ціновий диктат локальних монополій у сфері переробки сільськогосподарської продукції, змушених стримувати відпускні ціни, обмеження на зростання цін на основні продукти харчування з боку регіонів тощо. Таке становище фактично зберігається й у цей час.

У ситуації, що склалася, зовнішньоекономічна політика в агропромисловій сфері має бути спрямована на захист внутрішнього ринку продовольства та сільськогосподарської техніки. При цьому слід застосовувати апробовані у світовій практиці методи: мита, що обмежують імпорт продуктів харчування, у достатній кількості вироблених у країні, квоти на їх ввезення та вивезення, компенсації за експорт надлишків сільгосппродукції та ввезення продовольства, якого на внутрішньому ринку недостатньо.

Таким чином, державі необхідно регулювати розвиток АПК шляхом:

- прямої фінансової підтримки сільгоспвиробників для зменшення диспаритету цін;
- розроблення ефективної програми захисту внутрішнього ринку;
- створення умов для вертикальної інтеграції в галузях АПК на основі формування замкнутих циклів з виробництва, переробки та реалізації продукції та забезпечення «внутрішньо-комплексного» перерозподілу фінансових ресурсів з метою компенсації збитків через несприятливі умови господарської діяльності в окремих ланках.

Таким чином, перелом фінансової ситуації пропонується нами не за рахунок зростання цін, а в основному за рахунок зниження витрат виробництва та розподілу зернових ресурсів в оптимально організованій логістичній системі.

Досягнення високих темпів економічного зростання вимагає гармонізації інтересів підприємств усіх сфер АПК, яка можлива тільки на основі формування системи регулювання цін, яка включає взаємодоповнююче один одного цінове регулювання на рівні підприємств, регіонів і держави. Кожен господарюючий суб'єкт повинен використовувати комплекс організаційно-технологічних заходів та стимулювання зниження питомих витрат на виробництво продукції, а в кінцевому підсумку і суспільно необхідних витрат праці, підвищувати ціни реалізації за рахунок покращення якості та корисних властивостей товарів, вести пошук вигідних для підприємства ринків закупівлі виробничих ресурсів та реалізації власної продукції [7].

Цінове регулювання на рівні обласного АПК має включати розвиток агропромислової інтеграції та створення міжгалузевих комісій з цінового регулювання за участю представників усіх технологічних стадій виробництва та обігу продукту, вироблення та стимулювання підтримки рекомендованих цією комісією цін.

Відхилення від встановленої ціни більш ніж на 8-16% (може бути диференційовано залежно від виду зернових ресурсів чи продукції) у вигідному для себе напрямку того чи іншого учасника угоди, має викликати як колективні санкції з боку сторін, так і економічні - з боку головного управління АПК (наприклад, позбавлення права отримання кредитів на пільгових умовах тощо). Дані комісії мають визначати, а за екстремальних обставин протягом року уточнювати межі сезонного коливання цін на зернові ресурси та хлібопродукти.

Пропоновану систему регулювання цін на регіональному рівні слід доповнити ефективним механізмом державного регулювання.

Насамперед, держава за прикладом високорозвинених країн могла б визначати обґрунтовані цільові ціни на основні види зернових ресурсів, які повинні забезпечувати відшкодування середнього рівня витрат, земельну

ренту та середній прибуток підприємств, що нормально функціонують.

Для нормалізації функціонування сільського господарства та АПК загалом досить ефективним прийомом державного цінового регулювання є використання цільових цін на сільськогосподарську продукцію як гарантовані для аграрних товаровиробників. При цьому державі слід компенсувати сільськогосподарським підприємствам і фермерам різницю між цільовою і реальною ціною реалізації у разі, якщо остання менша за першу. Враховуючи обмежені фінансові можливості держави, це цілком реально зробити за зерновими ресурсами, якщо вони отримають пріоритетну оцінку в системі основних видів сільськогосподарської продукції.

Частину розрахованих необхідних доплат сільськогосподарські виробники могли б отримувати у вигляді дотацій, частина - у вигляді компенсацій. Ці механізми повинні органічно доповнюватися методами непрямого цінового регулювання через ставку банківського відсотка, кількість та розмір податків тощо. Дуже важливо, щоб вся пропонована багаторівнева система регулювання цін на рівні підприємств, регіонів та держави працювала на єдину мету прискорення темпів розвитку сільського господарства та АПК загалом як найважливішого засобу вирішення соціальних, демографічних та політичних проблем країни.

3.2. Логістична організація товароруху зернових ресурсів в агропромисловому комплексі

Ключовою метою логістичного об'єднання технологічно пов'язаних ланок зерновиробництва є підвищення ефективності їхньої приватної господарської діяльності за допомогою послуг, що надаються кооперативом. Спектр таких послуг є надзвичайно широким і може включати:

- вивчення зернового ринку регіону;
- надання пайовикам інформації про ринкову кон'юнктуру, а також

потенційних партнерів зі збуту;

- укладання договорів (контрактів) на продаж продукції та «проведення переддоговірних переговорів з партнерами;

- узгодження продажної ціни на зерно та продукти його переробки;

- ведення рекламної діяльності;

- реалізація зернової продукції;

- передпродажна підготовка;

- зберігання та транспортування зерна;

- проведення взаєморозрахунків за продану продукцію [30].

Використання спільного збуту виробленої продукції дозволяє отримати вигоду кожному члену агрокооперативу. Підприємство з дрібнотоварним виробництвом отримує вигоду з допомогою ліквідації потреби у формуванні власної збутової мережі, і навіть проведення переговорів із багатьма торговими посередниками чи безпосередніми споживачами.

При цьому дрібнотоварне підприємство може користуватися рекламною компанією відомого переробного підприємства, його товарним знаком, отже, реалізовуючи свою продукцію за вищою ціною. Велике переробне підприємство, що входить до кооперативу, отримує додаткове джерело сировини і тим самим може значно краще використовувати свої виробничі потужності.

Потенційний склад логістичних учасників збутового кооперативу на районному рівні представлено на рисунку 3.2.

Логістичну основу взаємовідносин збутових (торгових) кооперативів з господарствами складають договори (контракти) на виконання спеціалізованих робіт, пов'язаних зі збутом зернової продукції: зберіганням, сортуванням, переробкою зерна, вивченням ринку, рекламою, вибором найперспективніших споживачів [26].

В агроекономічній практиці використовуються контракти, що враховують різні умови, що дозволяють контролювати якість

сільгосппродукції, що виробляється і реалізується, взаєморозрахунки, надання послуг з товарного доопрацювання, зберігання тощо.

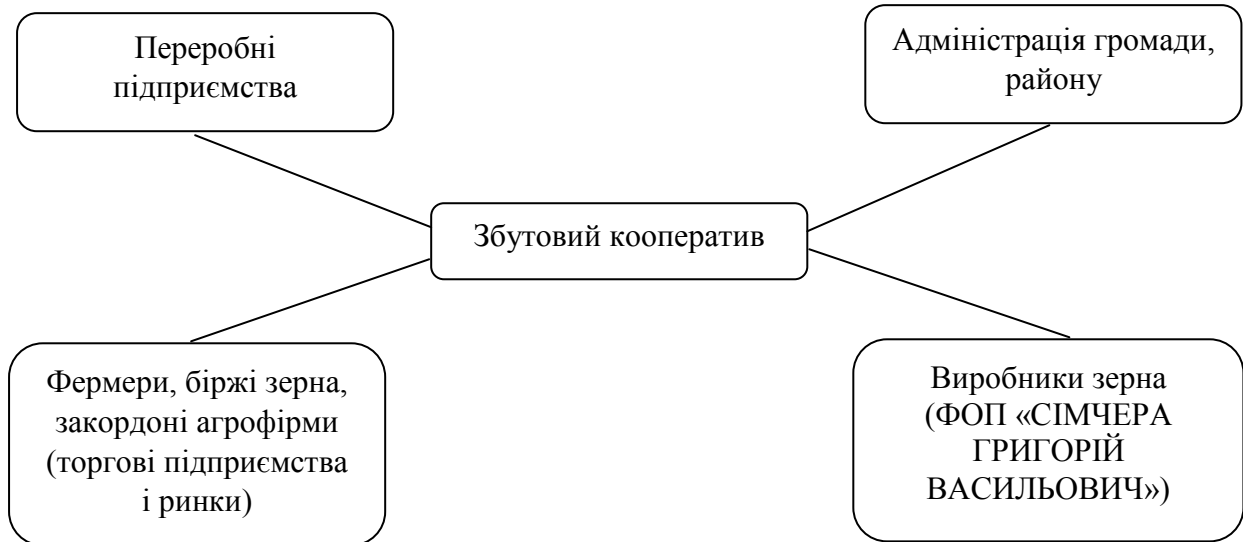


Рис. 3.2. Схема збутового кооперативу на рівні громади, району

Контрактна форма організації кооперативного об'єднання дозволяє регламентувати інші дії, пов'язані з авансуванням виробника, встановленням строків оренди складів, елеваторів, стимулювання виробника зерна на високоякісну продукцію [51].

Загалом під час укладання договорів зв'язок між суб'єктами зернового ринку, останні отримують належну правову основу. Договір між продавцем та покупцем є актом передачі власності на продукцію, погоджує заходи відповідальності сторін за невиконання або порушення прийнятих зобов'язань.

У стимулюванні збуту зернової продукції та укладанні вигідних контрактів важливе місце належить рекламі. Реклама дозволяє довести до споживача необхідну інформацію про те, у кого, де, скільки та за якою ціною можна купити необхідну продукцію відповідної якості. У цьому сенсі, дуже раціональною є спеціалізація збутових (торгових) кооперативів на 1 - 2 продуктах.

Функціонування торгово-збутових кооперативів може значно поліпшити рентабельність ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», який, зазвичай, неспроможний ефективно організувати збут, на відміну великих господарств. При цьому ціна реалізації зерна буде вищою, ніж при збуті через сторонні посередницькі структури (рис. 3.3).

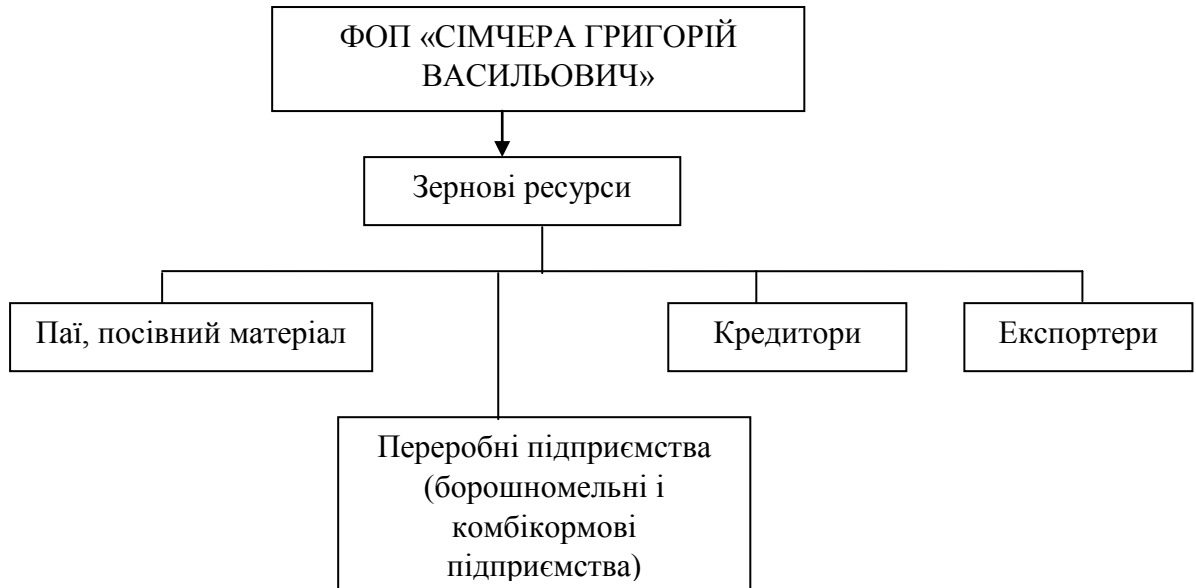


Рис. 3.3. Схема вектор-напряму товароруху зернових ресурсів у системі зернового виробництва

Подана на рисунку 3.3 схема розподілу зернових ресурсів містить оптимізовану та не оптимізовану частини розподілу. Частина, що не оптимізується, представлена внутрішнім розподілом зернових ресурсів у рамках обраної форми оплати праці працівників, виплати паїв, а також продуктивними витратами.

Оптимізована частина - це комерційний збут зерна, у системі якого необхідним елементом, на наш погляд є формування ефективних збутових структур, однією з найбільш прийнятних і реально доступних форм яких є збутові кооперативи (рис. 3.4).

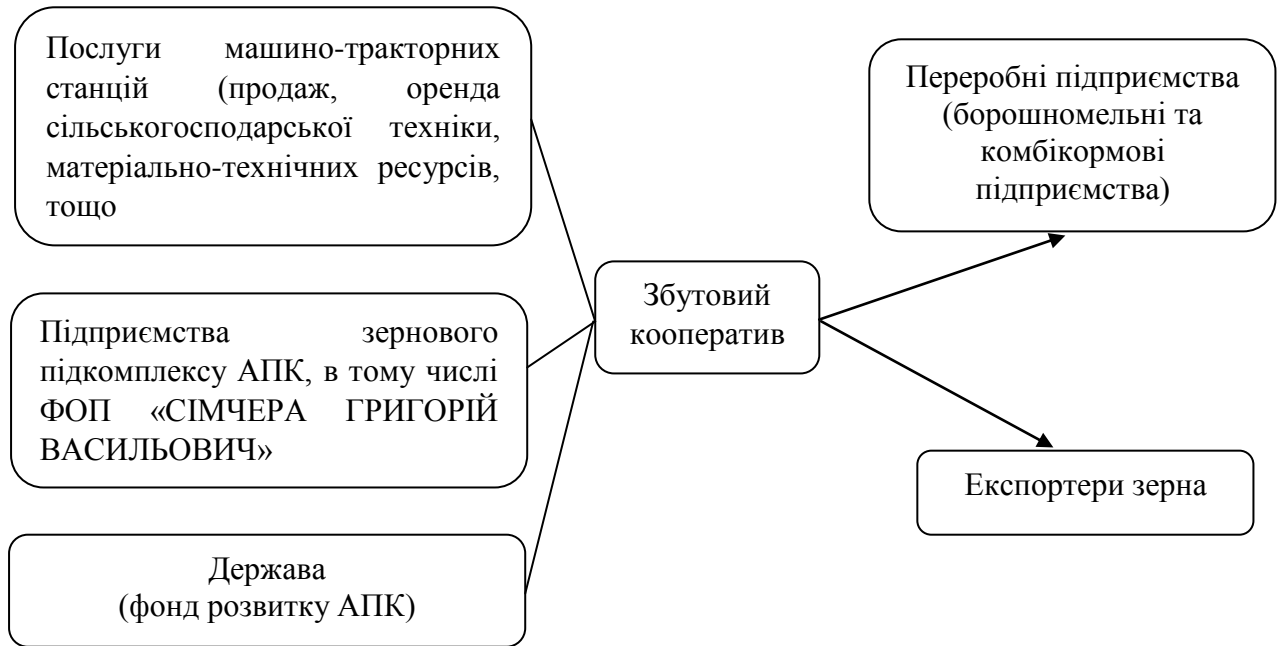


Рис. 3.4. Логістична схема розподілу зернової продукції виробничими підприємствами зернопродуктового підкомплексу АПК

Подана на рисунку 3.4 схема містить подвійну інтерпретацію збуту: традиційного та логістично збудованого за участю збутового кооперативу та держави. На користь обґрунтування значущості функціональної присутності обох компонентів можна навести ряд аргументів.

При цьому участь держави пов'язана з глибиною вартісних диспропорцій, що породжують проблему диспаритету цін на агровиробництві.

Ефективність державної участі у вирішенні проблеми диспаритету цін сьогодні порівнянна і навіть перевищує ті резерви підвищення рентабельності агровиробництва, які є у підприємств.

Цей факт дозволяє розглядати державну участь як вагому складову, що не дублює, а доповнює зусилля сільгоспвиробників щодо збільшення рентабельності господарювання, логістична організація технологічного циклу якого має включати власну ефективну збутову ланку - збутовий кооператив.

На наш погляд, збутовий кооператив може стати ефективною логістичною ланкою, що дозволяє раціонально організувати збут зернової продукції та підвищити загальну ефективність зернового виробництва.

В даний час економічний стан господарств залежить від ефективної маркетингової діяльності, що орієнтує зернове виробництво на конкретних постачальників і споживачів. Тому ключовим фактором розвитку підприємств зернового виробництва АПК є створення служби маркетингу як найважливішої умови вдосконалення управління [2].

В управлінському аспекті, в сільськогосподарських підприємствах, що стабільно функціонують, можна виділити кілька готівкових варіантів організації управління маркетингом: без виділення маркетингової функції, з децентралізованою, комбінованою і централізованою системою управління. Ці моделі відбивають емпіричну еволюцію розвитку маркетингової служби у господарствах.

Так, перший варіант передбачає, що керівники та фахівці крім своїх основних обов'язків займаються постачальницько-збутовою діяльністю. У штатному розкладі не передбачено посад працівників, відповідальних за постачання та збут. Така організація маркетингу часто обертається великими витратами при придбанні товарів та оплаті послуг, втратою значної частини прибутку внаслідок нераціонального вибору ринків та каналів реалізації продукції.

При децентралізації маркетингу у штатному розкладі закріплюються посади спеціалістів, що відповідають за постачальницько-збутову діяльність. Відсутність конструктивної взаємодії між співробітниками підприємства, які виконують ці функції, знижує ефективність системи управління.

При комбінованій організації частина робіт проводиться централізовано (збут), інша частина - децентралізовано (постачання). На підприємстві створюється група (служба), що займається реалізацією продукції, а придбання необхідної сировини здійснюється децентралізовано

силами виробничих підрозділів [45].

Централізована організація маркетингової діяльності передбачає створення служби маркетингу. Спеціалізація та розмір сільськогосподарського підприємства є основними факторами, що зумовлюють її організаційну структуру та склад, а також можливість інтеграції цієї служби до системи управління. Товарний асортимент, обсяги виробництва, ємність та частка ринку господарства визначають варіанти організації маркетингової діяльності та місце служби маркетингу в системі управління. Для великих сільськогосподарських підприємств, незалежно від їх організаційно-правової форми, перспективне виділення такої централізованої служби.

Пропоноване нами у дослідженні формування збутових кооперативів у системі зернового виробництва впливає з того факту, що зосередження виробництва зерна та продуктів його переробки, їх реалізації та отримання грошей в рамках одного і того ж інтегрованого господарюючого суб'єкта дає можливість регулювати кон'юнктуру зернового ринку, забезпечувати виконання принципу справедливого розподілу доходу між різними ланками зернового виробництва.

Іншим концептуальним посилом на користь раціональності такого роду конфігурації є альтернативний досвід організації акціонерних товариств на базі переробних підприємств, який не підтвердив своєї ефективності як єдино прийнятну форму інтеграції в сільському господарстві.

Так, акції, що належать сільгоспвиробникам, є слабкою підставою для останніх, яка б зобов'язувала їх постачати свою продукцію на переробні підприємства, що входять до складу акціонерного товариства. Не маючи можливість встановлення прийнятних закупівельних цін на свою продукцію, вони змушені шукати вигідніші канали її реалізації чи припиняти її виробництво остаточно, переорієнтуючись виробництва інших видів продукції.

Крім того, сільськогосподарські товаровиробники - акціонери опиняються осторонь управління діяльністю акціонерних товариств з різних причин. Серед них:

- брак навичок господарського управління, оскільки апарат управління ні самих акціонерних товариств, ні сільськогосподарських підприємств здебільшого не готовий працювати в нових умовах, в силу звички, що зберігається, до утриманської позиції, за народженою колишньою адміністративно-командною системою управління і наявністю гарантій у централізоване матеріально-технічне забезпечення;

- роз'єднаність сільськогосподарських товаровиробників;
- дроблення контрольного пакета акцій на безліч дрібних;
- юридичної грамотності на селі [9, 16, 44].

В результаті, фактичними господарями акціонерних товариств є адміністрація переробних підприємств, а сільськогосподарські виробники залишаються тільки в ролі постачальників сировини для переробки. При цьому вони зазнають великих фінансових втрат, отримують мінімальний прибуток, внаслідок чого не в змозі забезпечити не лише розширене, а й просте відтворення.

В даний час, логістичних партнерів з міжгосподарськими зв'язками в умовах економічної самостійності та відповідальності підприємств, а також невизначеності господарської кон'юнктури цікавить насамперед мінімізація ризику господарської діяльності на основі оцінки кожного прийнятого рішення. Це, у свою чергу, вимагає переходу на якісно новий рівень господарських зв'язків, нові умови взаємовідносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами.

У контексті такого розуміння, вдосконалення економічних відносин між ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» та переробними підприємствами зернопродуктового комплексу, на наш погляд, має

здійснюватися в наступних напрямках (рис. 3.5).



Рис. 3.5. Особливості логістичної побудови виробничого кооперативу

У частині оцінки особливостей логістичної побудови оптимальних організаційно-економічних схем функціонального поєднання учасників системи зернового виробництва досить важливим є облік наявного в сучасному АПК вертикального управління технологічно пов'язаними між собою галузями, яке має низку характерних особливостей, серед яких перебуває і утворення форм міжгалузевих господарських зв'язків.

Вітчизняний та зарубіжний досвід показує, що ефективне регулювання економічних відносин між сільськогосподарським та промисловими підприємствами досягається через посилюючу роль кооперації у

виробництві, переробці та збуті продукції [8, 22, 52].

Створення сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами споживчого кооперативу дозволяє забезпечити виконання низки функцій (рис. 3.6).

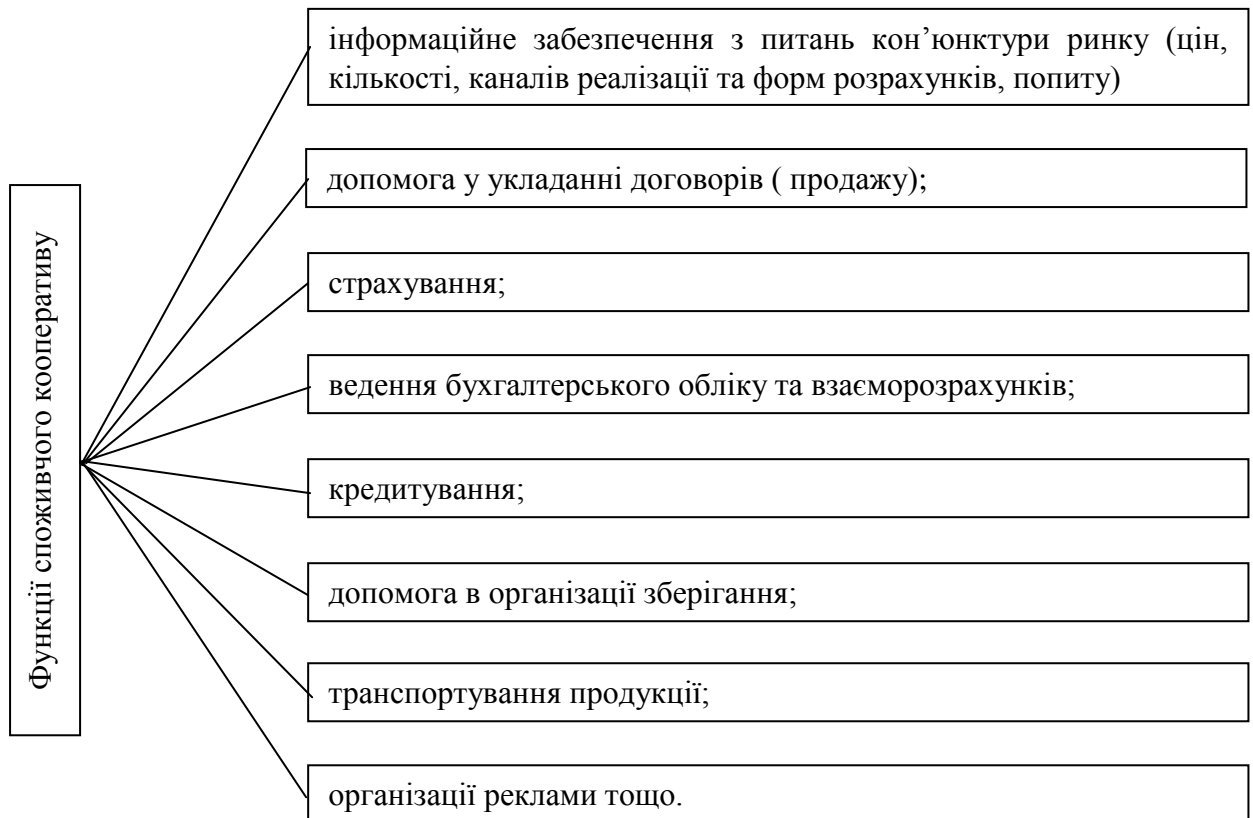


Рис. 3.6. Функції споживчого кооперативу

Взаємини членів кооперативу з переробки продукції будуються на договірній основі із збереженням підприємствами статусу юридичної особи незалежно від форм власності. Кооператив дозволяє створити систему, інтегровану по одному продукту (наприклад, зерну), об'єднавши сільськогосподарських виробників та переробне підприємство.

Таким чином, загальноекономічною передумовою створення збутових кооперативів у системі зернового виробництва є необхідність досягнення прийняттого компромісу у реалізації інтересів підприємств та приватних осіб. Правовий передумовою є вимога збереження юридичної самостійності

підприємств-членів кооперативу.

Вибір кооперативних форм агропромислової інтеграції означає цілком певну систему економічних відносин партнерів.

Найважливішою умовою логістичного вибору є ініціатива та зацікавленість самих виробників у створенні кооперативу, які практично безальтернативні, оскільки зовнішнє насадження цієї форми інтеграції, на наш погляд, апоріорі не має реальної емпіричної перспективи.

Однією з логістичних форм оптимальної інтеграції є агропромислова фінансова асоціація, у межах якої може здійснюватися рух кредитно-товарних цінностей, починаючи, наприклад, з товарного кредиту виробників зерна. При цьому сільськогосподарські підприємства за наданий товарний кредит розраховуються з фінансовим центром вирощеним зерном. Асоціація передає його іншим підприємствам, що входять до нього на правах учасників, співзасновників асоціації, які є тією ж ланкою борошномельної промисловості. Їм надають зерно також як форму товарного кредиту. Отримуючи вже готовий продукт, ці підприємства тим самим одержують повернення за товарний кредит зерном, яке було авансовано на борошномельне підприємство. Борошно передають на хлібопекарське підприємство також у формі товарного кредиту [27].

Таким чином, ланки, що належать до різних галузей, поєднуються за технологією процесу виготовлення єдиного кінцевого продукту. Комбінування здійснюється в межах інших адміністративних господарюючих суб'єктів, які збрала асоціація, яка вже організує подальші розрахунки за наданими кредитами з усіма суб'єктами цього логістичного циклу.

Перерозподіл отриманого прибутку здійснюється на користь безпосереднього виробника. В результаті частка останнього збільшується більш ніж у два-три рази в кінцевому продукті в порівнянні з ситуацією до інтеграції господарських структур в рамках єдиного логістичного циклу.

Разом з тим, при функціонуванні логістичного ланцюга можливе виникнення вузьких місць, пов'язаних із неповною завантаженістю виробничих потужностей переробних підприємств та досить великим радіусом їх сировинної зони, що позначається на транспортних витратах, собівартості виробленої продукції та її якості. Для їх ліквідації реконструкція логістичного ланцюга має бути орієнтована на скорочення радіусу сировинної зони за рахунок збільшення виробництва у селянських господарствах.

Інша форма інтеграції – агропромислова корпорація. Інтеграційне утворення такого роду дозволяє створити єдине управління стратегією та тактикою зернового виробництва.

Модель організаційно-господарського механізму агропромислової корпорації ґрунтується на збереженні юридичної самостійності сільськогосподарських підприємств на основі закріплення за ними статусу дочірнього суспільства чи залежного товариства.

Однак, з нашої точки зору, співпраця сільськогосподарських підприємств з переробним підприємством недоцільна, оскільки в цьому випадку останні повністю втрачають юридичну та господарську самостійність, а також створюється громіздка структура, що фактично не знижує монопольного становища єдиного на кілька районів області переробного підприємства.

Разом з тим цей варіант організаційної трансформації несе в собі менший потенціал необхідних змін, є менш трудомістким, ніж створення збутового кооперативу. Однак він вимагає ретельного економічного обґрунтування, оскільки зміна форми господарювання в даному випадку виступає не кінцевою метою, а лише засобом посилення мотивації економічної активності.

На наш погляд, в даний час, найбільш прийнятним є єдине управління всіма ланками зернопродуктового підкомплексу АПК в межах однієї

сировинної зони. Такий шлях може бути прийнятним для сільськогосподарських підприємств, що спеціалізуються на одному - двох видах зерна і мають поблизу організацію з переробки цих продуктів. При цьому всі виробничі одиниці (сільськогосподарські підприємства) є дочірніми товариствами з правами юридичної особи.

Перевага корпорації в порівнянні з іншими формами агропромислової інтеграції полягає в реальній можливості збалансування економічних інтересів логістичних партнерів. Це з ступінчастим побудовою системи розрахунків, що включає два етапи:

- 1) застосування закупівельних або розрахункових цін за поставлену в переробку сировину;
- 2) розподіл прибутку, отриманого від реалізації продукції переробки наприкінці звітної періоду (кварталу, півріччя, року).

Ухвалення конкретного логістичного рішення щодо вибору тієї чи іншої форми міжгосподарської інтеграції в системі зернового виробництва має спиратися і на облік емпіричних особливостей реальної агроекономіки. Так, остання показує, що нині найбільшого розвитку набувають ті агрокорпорації, керівники яких мають відношення до владних структур на мезо- рівні, що виступає найважливішим чинником корпоративного розвитку та подальшого вдосконалення виробничо-комерційної системи.

Економічні резони такого владно-силового розвитку, що послаблює конкуренцію, можуть бути антиградієнтом державної функції макроекономічного регулювання, реалізація якої пов'язана з побудовою цивілізованої ринкової економіки. Наявність такої різновекторності залежить від інституційного розвитку національної економіки. Саме макрорівні здійснюється вдосконалення ринку, стимулюється поява ефективних власників з допомогою зниження транзакційних витрат.

В даний час, вітчизняний АПК знаходиться під інтенсивним впливом неекономічних факторів активних суспільно політичних сил, що

забезпечують далеко не ефективний інституційно-правовий простір для розвитку агропромислових корпорацій при одночасному збереженні на досить високому рівні конкурентних сил в АПК. Наслідком цього є досить високі витрати та підпорядкування закону та нелегальності (за наявності бюрократії).

Разом з тим, недосконалість антимонопольних механізмів інституційної економіки створила благодатний ґрунт для розвитку конкурентних відносин у формі олігополії та двосторонньої монополії, що спричиняє зростання цін та витрат на послуги постачальників палива, енергії, сільськогосподарських машин тощо.

Сьогодні агропромислові корпорації мають вільний доступ на зовнішній ринок, проте багато з них мають низьку конкурентоспроможність, зростання якої пов'язане з їх структурною перебудовою та технологічним розвитком виробництва. В результаті експортується в основному сировина та напівфабрикати, а фінансові кошти зберігаються у зарубіжних банках. У системі світової економічної глобалізації корпорації беруть участь лише у формі простої передачі прав на використання виробничих площ та інфраструктури, а не органічним включенням до свого технологічного процесу всієї потужності спільних підприємств.

Висновки до розділу 3:

1. Господарство «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» неспроможне ефективно організувати збут, на відміну від великих господарств і потребує вдосконалення цінових ланцюжків. Введення додаткової логістичної ланки у канал збуту господарства може суттєво покращити рентабельність виробництва. При цьому ціна реалізації зерна буде вищою, ніж при збуті через сторонні посередницькі структури.

2. В рамках основної частини системи економічних (розподільчих)

відносин учасників агропромислових формувань як базовий принцип запропоновано використовувати принцип побудови логістичного розподільчого механізму на основі забезпечення еквівалентності обміну та економічного паритету між учасниками логістичного ланцюга зернового виробництва. Тільки такий результат логістичної конфігурації забезпечує економічні інтереси як окремого підприємства, і його логістичного партнера.

3. Загальноекономічною передумовою створення збутових кооперативів у системі зернового виробництва є необхідність досягнення прийняттого компромісу у реалізації інтересів підприємств та приватних осіб. Правовий передумовою є вимога збереження юридичної самостійності підприємств-членів кооперативу. Створення сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами споживчого кооперативу дозволяє забезпечити виконання низки функцій.

4. Однією з логістичних форм оптимальної інтеграції є агропромислова фінансова асоціація, у межах якої може здійснюватися рух кредитно-товарних цінностей, починаючи, наприклад, з товарного кредиту виробників зерна. При цьому сільськогосподарські підприємства за наданий товарний кредит розраховуються з фінансовим центром вирощеним зерном. Асоціація передає його іншим підприємствам, що входять до нього на правах учасників, співзасновників асоціації, які є тією ж ланкою борошномельної промисловості.

5. Агропромислова корпорація дозволяє створити єдине управління стратегією та тактикою зернового виробництва. Модель організаційно-господарського механізму агропромислової корпорації ґрунтується на збереженні юридичної самостійності сільськогосподарських підприємств на основі закріплення за ними статусу дочірнього суспільства чи залежного товариства.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Проведені наукові дослідження формування логістичної системи підприємства та шляхів її вдосконалення дозволяють зробити наступні висновки та надати пропозиції:

1. Незважаючи на розробленість понятійної та термінологічної схем логістичного підходу, методологічна широта теоретичної основи цього наукового напрямку розмивають внутрішні функціональні контури її категоріального оформлення. Проблема полягає в тому, що відсутність виразного емпіричного запиту на розподільчу логістику у сфері АПК пов'язана з відсутністю загальноприйнятої платформи як детермінанта актуальної сутності та форм її реалізації в аграрному сегменті реального сектора економіки.

2. Жорсткий функціональний зв'язок маркетингу та розподільчої логістики дозволяє говорити про те, що резоннішою семантичною конструкцією, що підкреслює їх органічний симбіоз, є «маркетингова логістика». У даному випадку, складова «маркетингова» відображає той факт, що йдеться про сферу обігу, а маркетингові рішення максимально враховують логістичні варіанти розподілу продукції та формують збутовий оптимум (з урахуванням переваг споживача), який забезпечує ефективний збут. Складова «розподільча» лише підкреслює той факт, що йдеться про використання логістики в розподілі продукції без імпліцитного позначення значущості її функціонального поєднання з суто маркетинговими критеріями розвитку бізнесу. Раціональність саме такого вербального оформлення семантичної конструкції, що синтезується, обумовлена і теоретично зафіксованим зближенням функцій маркетингу та розподільчої логістики.

3. У контексті галузевих особливостей розподільча логістика – є системною організацією просування сільськогосподарської продукції на ринок, заснована на інтеграції зусиль сільгоспвиробників, комерційних

посередників, заготівельних організацій та інших учасників процесу їх розподілу та обміну з метою найбільш повного задоволення потреб населення та народного господарства з максимально можливою вигодою для сфери АПК.

4. Ключовою умовою ефективного розвитку АПК, що створює передумови до логістичного формування стійких організаційно-економічних змін у сфері обігу цього сектора економіки, є роль і участь держави в цьому процесі. Активне втручання держави, має не лише регулювати міжгалузеві пропорції відтворення з метою досягнення оптимального товарно-грошового балансу у галузевому господарстві країни, а й проводити виборчу політику, варіюючи рівень ділової активності у системі галузевих виробництв залежно від рівня розвитку останніх та їхньої значущості для національного господарства країни. В даному випадку ефективність автономного механізму ринкової рівноваги має бути посилена державним початком, в арсеналі якого локалізована основна частина належного інструментарію.

5. Необхідність логістично збудованої інтеграції зумовлена не лише потребами самих товаровиробників АПК, а й зусиллями з боку держави щодо створення інтегрованих агропромислових формувань як ефективного механізму подолання депресивного стану сільськогосподарського виробництва. Логістичні переваги вступу в такі структури ґрунтуються на додатковому отриманні доходів при поліпшенні асортименту, якості та вигідному збуті продукції, а також використанні резервів підвищення ефективності агровиробництва, що утворюються на стиках технологічного ланцюжка. Агропромислова інтеграція становить сутність агровиробництва та АПК як організаційно-господарської форми її прояву. У цьому сенсі інтеграція може бути дефінована як процес об'єднання сільськогосподарських і промислових товаровиробників у різних організаційних формах.

6. Протягом дослідженого періоду відзначається стійка тенденція до

зростання вартості основних засобів, обумовлена постійним оновленням матеріально-технічної бази підприємства. У 2023 році середньорічна вартість основних засобів зросла в порівнянні з 2019 роком більше ніж у три рази. Товарність виробництва покращилася по всіх видів продукції, за винятком ячменю озимого, товарність якого за досліджуваний період залишалася незмінною. Дослідження показують, що в динаміці за останні роки немає єдиної тенденції у зміні середніх реалізаційних цін. Порівнюючи 2023 рік з базовим 2019 роком, можна відзначити помітне зростання цін на всі види продукції. Загалом, підвищення реалізаційних цін протягом досліджуваного періоду головним чином обумовлено інфляційними процесами. Продукція рослинництва в основному реалізується через різні канали, зокрема, через пайовиків за рахунок орендної плати за землю та інші напрямки.

7. Логістичне забезпечення ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ», є важливим фактором, який забезпечує ефективність виробництва та реалізації зернових та дозволяє: забезпечити ефективне управління матеріальними потоками; зберегти якість продукції; забезпечити своєчасну доставку продукції споживачам; знизити витрати на виробництво та збут продукції; підвищити конкурентоспроможності підприємств на ринку.

8. PEST-аналіз факторів зовнішнього середовища ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» дозволяє оцінити фактори, які впливають на діяльність підприємства. Таким чином, отримано реальні уявлення щодо політичних, економічних, соціокультурних та технологічних факторів в умовах яких провадить свою діяльність господарство. Результати PEST-аналізу використано для розробки заходів щодо підвищення ефективності діяльності та зниження ризиків.

9. Господарство «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» неспроможне ефективно організувати збут, на відміну від великих господарств і потребує вдосконалення цінових ланцюжків. Введення

додаткової логістичної ланки у канал збуту господарства може суттєво покращити рентабельність виробництва. При цьому ціна реалізації зерна буде вищою, ніж при збуті через сторонні посередницькі структури.

10. В рамках основної частини системи економічних (розподільчих) відносин учасників агропромислових формувань як базовий принцип запропоновано використовувати принцип побудови логістичного розподільчого механізму на основі забезпечення еквівалентності обміну та економічного паритету між учасниками логістичного ланцюга зернового виробництва. Тільки такий результат логістичної конфігурації забезпечує економічні інтереси як окремого підприємства, і його логістичного партнера.

11. Загальноекономічною передумовою створення збутових кооперативів у системі зернового виробництва є необхідність досягнення прийняттого компромісу у реалізації інтересів підприємств та приватних осіб. Правовою передумовою є вимога збереження юридичної самостійності підприємств-членів кооперативу. Створення сільськогосподарськими товаровиробниками та переробними підприємствами споживчого кооперативу дозволяє забезпечити виконання низки функцій.

12. Однією з логістичних форм оптимальної інтеграції є агропромислова фінансова асоціація, у межах якої може здійснюватися рух кредитно-товарних цінностей, починаючи, наприклад, з товарного кредиту виробників зерна. При цьому сільськогосподарські підприємства за наданий товарний кредит розраховуються з фінансовим центром вирощеним зерном. Асоціація передає його іншим підприємствам, що входять до нього на правах учасників, співзасновників асоціації, які є тією ж ланкою борошномельної промисловості.

13. Агропромислова корпорація дозволяє створити єдине управління стратегією та тактикою зернового виробництва. Модель організаційно-господарського механізму агропромислової корпорації ґрунтується на збереженні юридичної самостійності сільськогосподарських підприємств на

основі закріплення за ними статусу дочірнього суспільства чи залежного товариства.

Практичне значення реалізації наданих пропозицій у діяльність ФОП «СІМЧЕРА ГРИГОРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ» дозволить забезпечити якісну логістику щодо реалізації сільськогосподарської продукції, тим самим поліпшивши економічне становище підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Альошкіна Л. П. Інноваційна логістична стратегія як інструмент оптимізації бізнес-процесів аграрних підприємств. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка*. 2019. № 2. С. 57-61. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2019_2_11
2. Багорка М.О., Якубенко Ю.Л., Кадирус І.Г. Напрями підвищення обробки інформації в системі маркетингових досліджень підприємства. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. Том 33 (72). № 2, 2022. С. 28-36.
3. Багорка М., Якубенко Ю. Напрями підвищення ефективності складської логістики. *Сталий розвиток економіки*, 2023. 1 (46). С. 9-14.
4. Бойко В., Бойко Л. Продовольча безпека та ризики для аграрного виробництва під час війни в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № (41). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-27>
5. Болтянський О.Б. Організація та ефективність збуту продукції. *Факультет економіки та бізнесу: всеукраїнська науково-технічна конференція, збірник тез доповідей. м. Мелітополь, 09-18 листопада 2020 року*. Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2020. С. 88-89.
6. Буркинський Б.В., Нікішина О.В., Лисюк В.М. та ін. Методологічні засади формування ефективної логістики товарних ринків: монографія / за ред. Буркинського Б. В., Нікішиної О.В. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2020. - 200 с.
7. Вівчар О. І. Формування логістичної стратегії системи економічної безпеки підприємств транспорту із застосуванням апарату економіко-математичного моделювання. *Review of transport economics and management*. 2019. №1 (17). С. 89-95. [https://doi.org/10.15802/rtem.v0i1\(17\).176490](https://doi.org/10.15802/rtem.v0i1(17).176490)
8. Водолажська Т.О. Класифікація логістичних стратегій підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2022. № 39. С. 103-114.

9. Волонтир Л. О. Інформаційна логістика бізнес-структур малих підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 34. С. 198-202. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_34_44

10. Гаврилюк Н.М., Ріщук Л.І. Формування та обґрунтування змістової моделі логістичного контролінгу в управлінні діяльністю підприємства. *Розвиток національної економіки: теорія і практика: Матеріали Міжнародної науково–практичної конференції 3–4 квітня 2015 року, проведеної на базі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», м. Івано-Франківськ*. Тернопіль: Крок, 2015. Ч. 2. С. 82–84.

11. Гвоздь Є. В. Механізми удосконалення логістичних процесів на підприємстві. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2023. № 5. <http://doi.org/10.32702/2307-2156.2023.5.16>.

12. Грабчук І.Ф., Курінна Ю.Ю. Сутність логістичної системи та оцінка її ефективності на підприємстві. *Всеукраїнська науково-практична конференція «Економіка та підприємництво в умовах сучасних викликів» 01 лютого 2023 року*. Житомир: Поліський національний університет 2023. С.422-426.

13. Григоров О. В., Аніщенко Г. О., Стрижак В. В. та ін. Техніка матеріальних потоків логістичних систем : навч. посіб. Харків: НТУ «ХП», 2018. 496 с.

14. Грицина Л.А., Кошівська М.В. Сучасний стан та перспективи розвитку транспортної логістики в Україні. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2018. Вип. 18. С. 11- 18.

15. Економіка логістичних систем: монографія / Васелевський М., Білик І., Дейнега О., Крикавський Є., Якимишин Л. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2018. С.534–549.

16. Єгоращенко І. В. Управління витратами за допомогою оптимізації логістичної системи агропромислового підприємства. *Проблеми системного*

підходу в економіці. 2018. Вип. 3(2). С. 39-44. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2018_3\(2\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2018_3(2)_9)

17. Жалдак Г.П. Дем'ян А.Л. Шляхи удосконалення логістичної діяльності підприємства. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: Матеріали I міжнародної науково-практичної конференції. м. Київ, 23 квітня 2020р.* Київ. 2020. С. 208-209.

18. Жарська І.О. Логістика: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ, 2019. 209 с.

19. Зеленко О. Управління логістичною діяльністю сільськогосподарських підприємств. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* 2019. № 3. С. 63-66.

20. Карпенко О. Концептуальні засади розвитку транспортно-логістичних підприємств. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління».* 2019. Вип. 33. С. 46–53.

21. Клевець Я.В. Оптимізація логістичних витрат на виробничому підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління.* 2018. № 12. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130940>.

22. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу. *Диалектика* 2020. 880 с.

23. Кошій О. В. Управління логістичними витратами на підприємстві. *Економічні науки. Серія «Регіональна економіка».* 2021. № 18 (71). С. 84–90. URL: [https://doi.org/10.36910/2707-6296-2021-18\(71\)-10](https://doi.org/10.36910/2707-6296-2021-18(71)-10)

24. Кусий С. В. Розвиток логістики в Україні. *Молодий вчений.* 2018. № 10(2). С. 835-839. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10\(2\)_99](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10(2)_99)

25. Крамський С.О. Проблеми та інституційно-економічні механізми інтеграції вітчизняних агропродовольчих ринків у глобальні ланцюги доданої вартості. *Мат. VII МНПК «Аграрна освіта та наука: досягнення, роль, фактори росту».* Біла Церква: БНАУ, 2021. - С.22–23.

26. Крикавський Є.В., Якимішин Л.Я. Комплементарність стратегій

маркетингу та логістики в ланцюгу поставок товарів повсякденного попиту. *Маркетинг і цифрові технології*. 2018. № 1. Том 2. С. 21-32.

27. Левченко К.А. Маркетингова стратегія підприємства на ринку промислових товарів України: порядок формування та стратегічні ризики. *Економіка та держава*. Київ. 2018. № 3. С. 113-117.

28. Лисюк В.М., Крамський С.О. Сутність та особливості формування глобальних ланцюгів доданої вартості на прикладі агропродовольчих ринків. *Мат. XVII МНПК «Актуальні проблеми сучасного управління в соціально-економічних, гуманітарних та технічних системах»*: зб. мат. тез доповідей. Одеса: ОІ МАУП, ТОВ «Лерадрук», 2021. - С.13–19.

29. Луцяк В.В., Колесник Т.В., Пронько Л.М. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. Вінниця: ТВОРИ, 2019. 231 с.

30. Макаренко Н. О., Мироненко О. О. Логістичні стратегії аграрних підприємств: принципи формування і реалізації. *Інфраструктура ринку: електронний наук.-практ. журн.* 2019. № 28. С.128-134.

31. Марченко В.М., Шутюк В.В. Логістика: підручник. К.: Видавничий дім «Артек», 2018. 312 с.

32. Матвієць О.В., Кошівська М.В. Збутова діяльність як складова частина господарської діяльності підприємства. *Modern economics*. 2018. № 11. С. 116-121.

33. Михаліцька Н.Я., Верескля М.Р. Логістичний менеджмент: навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 440с.

34. Могилевська О.Ю. Маркетингова система в управлінні промисловими підприємствами: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: КМУ, 2020. 366 с.

35. Нікішина О.В. Логістична структура товарного ринку: теоретичні й прикладні положення. *Food Industry Economics*. 2019. 11 (2). С.20-30.

36. Поліщук І.І. Маркетинговий потенціал в системі управління

підприємством: монографія. Вінниця: ВРВ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 356 с.

37. Потапова Н.А. Прогнозування динаміки поточних логістичних матеріальних витрат сільського господарства України. 2019. № 4. С. 41-52.

38. Провост Ф., Фоусетт Т. Data Science для бізнесу. Як збирати, аналізувати і використовувати дані. пер. з англ. Київ: Наш формат, 2019. 396 с.

39. Резнік Н.П. Логістика: навчальний посібник. Київ: Національний університет біоресурсів і природокористування України, 2021. 146 с.

40. Савенко І. І., Седіков Д. В. Логістичний менеджмент, як інструмент оптимізації логістичних витрат. *Економіка харчової промисловості*. 2020. Т. 12, Вип. 3. С. 42-50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2020_12_3_6

41. Савицький Е. Сучасні реалії інноваційного розвитку підприємств агробізнесу в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. № (31). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-56>

42. Сачинська Л. В. Шляхи становлення логістичних підходів до управління підприємством. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 26. С. 228-233.

43. Сімчера А. Просування сільськогосподарської продукції в умовах ярмарку. *Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Дніпро, 05-06 жовтня 2023 р.* Дніпро, ДДАЕУ, 2023. С. 262-264.

44. Сімчера А. Теоретичні аспекти інноваційного маркетингу. *Маркетинг як найважливіша складова функціонування системи аграрного бізнесу: матеріали X Ювілейної Всеукраїнської науково-практичної Інтернет – конференції, м. Дніпро, 25-26 жовтня 2023 р.* Дніпро: ПП Інтеграл, 2023. С. 140-143.

45. Сімчера А., Здоровиця А. Теоретичні аспекти маркетингу та його розвиток в умовах ринкової трансформації. *Науковий журнал UNIVERSUM*,

2023. Випуск № 2. С. 13-19.

46. Смирнов І.Г. Транспортна логістика: навчальний посібник для вузів. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 224 с.

47. Спільник І.В., Загородна О.М. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського нац. Економічного ун-ту «Економічна думка», 2018. Т. 17. Вип. № 2. С. 106-120.

48. Тарасевич Н.В. Концептуальні підходи до визначення економічної сутності агробізнесу у міжнародному аспекті. *Modern Economics*. 2021. № 28(2021). С. 134–139. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V28\(2021\)-19](https://doi.org/10.31521/modecon.V28(2021)-19).

49. Трушкіна Н. В., Кітріш К. Ю. Управління ланцюгами постачань у контексті концепції індустрія 4.0. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.74

50. Федорова В.О., Блага В.В. Логістика: навчальний посібник. Х.: ФОП Бровін О.В., 2019. 153 с.

51. Юрик Н.Є., Кужда Т.І., Шведа Н.М. Застосування інформаційних технологій при бізнес-аналізі діяльності організації в кризових умовах. *Галицький економічний вісник*. 2023. Том 81. № 2. С. 96-105.

52. Якубенко Ю. Підвищення конкурентоспроможності підприємств засобами їх маркетингових комунікацій. *Підприємництво та логістика в умовах сучасних викликів. Матеріали науково-практичної конференції. Тези доповідей (25–27 травня 2023 р.)*. Тернопіль, 2023. С. 216-219.

53. Якубенко Ю. Логістичне забезпечення маркетингового каналу розподілу. *Маркетинг і логістика в системі менеджменту: тези доповідей XIV Міжнародної науково-практичної конференції*. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. С. 259-261.