

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр»

Спеціальність 073 Менеджмент

**Управління господарською діяльністю та його
удосконалення в СВК «Прогрес» Білгород-
Дністровського району Одеської області**

здобувача вищої освіти

Поповського Олександра Олександровича

Науковий керівник:

кандидат економічних наук, доцент
Телічко Наталія Александрівна

Рецензент: кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і
маркетингу
Одеської державної академії будівництва
та архітектури
Ширяєва Наталія Юріївна

«Допущено до захисту»

Завідувач кафедри

менеджменту, д.е.н., професор

_____ Г.М. Запша

« ____ » _____ 2024 р.

ОДЕСА – 2024

ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та управління

Кафедра менеджменту

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 073 Менеджмент

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Завідувач кафедри
менеджменту**

_____ Галина ЗАПША
«_____» _____ 2024_р.

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧКИ
Поповського Олександра Олександровича

1. Тема роботи: *«Управління господарською діяльністю та його удосконалення в СВК «ПРОГРЕС» Білгород-Дністровського району Одеської області»,*

керівник роботи *к.е.н. Телічко Н.А., затверджені наказом ректора Одеського державного аграрного університету від “15” травня 2024р. № 105 (денна)*

2. Строк подання студентом кваліфікаційної роботи *10 червня 2024 р.*

3. Об’єкт дослідження – *механізм управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу.*

4. Предмет дослідження – *сукупність теоретико-методичних і прикладних положень щодо механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу та підходів щодо його ефективності.*

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

5.1. Теоретико-методичний розділ:

–розкрити економічну сутність функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу;

–вивчити підходи щодо організації механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу;

–дослідити методичні засади щодо оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу.

5.2. Аналітичний розділ:

- надати організаційно-правову характеристику сільськогосподарського виробничого кооперативу;*
- провести аналіз показників ефективності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу;*
- надати оцінку зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу.*

5.3. Рекомендаційно-розрахунковий розділ:

- визначити перспективні напрямки та заходи підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу;*
- запропонувати концепцію підвищення ефективності реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації;*
- обґрунтувати ефективність проектних заходів з кооперації сільськогосподарського виробничого кооперативу.*

6. Орієнтовний перелік графічного та табличного матеріалу:

6.1. До теоретико-методичного розділу:

Напрямки господарської діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів. Функції управління виробничо-господарською діяльністю СВК. Організація та взаємодія функцій управління господарською діяльністю СВК. Основні принципи та методи управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу. Складові механізми управління сільськогосподарського виробничого кооперативу. Механізми управління господарською діяльністю СВК. Система показників для оцінки економічної ефективності діяльності СВК. Комплекс методів та механізмів управління діяльністю сільськогосподарськими виробничими кооперативами.

6.2. До аналітичного розділу:

Основні риси діяльності СВК «ПРОГРЕС». Організаційна модель управління СВК «Прогрес». Динаміка та структура землекористування СВК «Прогрес» за складом та розміром. Динаміка основних засобів СВК «Прогрес». Склад трудових ресурсів та ефективність праці в СВК «Прогрес». Структура посівних площ СВК «Прогрес». Аналіз наявності та руху основних фондів СВК «Прогрес». Показники забезпеченості СВК «Прогрес» основними виробничими фондами і ефективність їх використання. Показники ефективності використання оборотних засобів СВК «Прогрес». Забезпеченість СВК «Прогрес» трудовими ресурсами та ефективність їх використання. Показники результативності господарської діяльності СВК «Прогрес». Основні показники чистої виручки СВК «Прогрес». Аналіз динаміки зобов'язань і капіталу СВК «Прогрес». SWOT-аналіз діяльності СВК «Прогрес». PEST-аналіз діяльності СВК «Прогрес». PEST-фактори, які формують ефективність діяльності СВК «Прогрес».

6.3. До рекомендаційно-розрахункового розділу:

Заходи підвищення ефективності функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу. Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу. Напрямки підвищення ефективної господарської діяльності СВК «Прогрес». Механізм взаємовідносин сільськогосподарських виробничих кооперативів та регіональних групових ринків сільгосппродукції (за виробничим типом) через кооперацію. Запропоновані напрями діяльності регіональних групових ринків сільгосппродукції. Ефективність експорту зернових культур (пшениця 2 клас) через заготівельно-збутові кооперації та організацію регіонального групового ринку сільгосппродукції. Показники ефективності господарської діяльності СВК «Прогрес» за умови участі у заготівельно-збутовій кооперації на організованому регіональному груповому ринку сільгосппродукції. Модель організації взаємодії регіональних суб'єктів регіонального групового ринку сільгосппродукції зі стейкхолдерами. Характеристика ступеню взаємодії регіональних суб'єктів регіонального групового ринку сільгосппродукції зі стейкхолдерами регіону. Економічне зростання регіону через впровадження регіонального групового ринку сільгосппродукції з узгодженням економічних інтересів членів кооперації та регіональних стейкхолдерів. Поділ системи інтеграційних відносин кооперацій зі стейкхолдерами за трьома рівнями її формування

7. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи: нормативно-довідкова література, літературні джерела, дані первинного обліку, річні фінансові звіти та статистична СВК «Прогрес» Білгород-Дністровського району Одеської області за період 2020-2022 рр., особисті спостереження автора, літературні джерела, Інтернет-джерела.

8. Дата видачі завдання ____1.02.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№з/ п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів кваліфікаційн ої роботи	Кількість кредитів	Примітка
1.	Визначення теми, об'єкта та предмета дослідження	1.02.24 – 15.02.24	0,2	
2.	Отримання завдання і складання змісту (плану) кваліфікаційної роботи	15.02.24	0,1	
3.	Складання календарного плану – графіку з підготовки кваліфікаційної роботи	15.02.24	0,1	
4.	Написання першого (теоретико-методичного) розділу роботи	16.02.24– 25.03.24	1	
5.	Вивчення матеріалів базових підприємств	25.03.24– 05.04.24	0,5	
6.	Написання другого (аналітичного) розділу роботи	05.04.24– 25.04.24	1	
7.	Написання третього (рекомендаційно-розрахункового) розділу роботи	25.04.24– 22.05.24	1	
8.	Написання висновків, списку літератури	22.05.24 – 27.05.24	0,3	
9.	Перевірка роботи науковим керівником	27.05.24– 4.06.24	0	
10.	Доопрацювання роботи після зауважень наукового керівника	5.06.24 – 7.06.24	0,3	
11.	Підготовка до захисту: доповідь, ілюстративний матеріал	8.06.24– 9.06.24	0,5	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру	10.06.24	0,1	
14.	Перевірка роботи на оригінальність	10. 06.24 – 17.06.24	0	
15.	Попередній захист на кафедрі	17.06.24– 19.06.24	0,4	
16.	Рецензування кваліфікаційної роботи	19.06.24 – 22.06.24	0	
17.	Захист кваліфікаційної роботи бакалавра	24.06.24 – 28.06.24	1,5	
	Всього		4,5	

Здобувач ОС «Бакалавр» _____ Олександр ПОПОВСЬКИЙ

Науковий керівник _____ Наталія ТЕЛІЧКО

РЕФЕРАТ

Поповський О.О. Управління господарською діяльністю та його удосконалення в СВК «ПРОГРЕС» Білгород-Дністровського району Одеської області. – На правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього рівня «бакалавр» за спеціальністю 073 «Менеджмент». Одеський державний аграрний університет, м. Одеса, 2022.

Актуальність теми. В умовах нестабільності та економічно-політичної кризи в Україні проблема управління господарською діяльністю дрібних виробників сільгосппродукції є дуже актуальною особливо для розвитку сільськогосподарських виробничих кооперативів тому, і потребує розробки концептуальних основ управління на всіх етапах від виробництва до продажів готової продукції. Особливого значення ці питання набувають в управлінні господарською діяльністю сільськогосподарських виробничих кооперативах під час військового стану в Україні, який спричиняє появу низки проблем обмеженості збутової діяльності зернової продукції й вимагає від керівництва сільськогосподарських виробничих кооперативів пошуків нових концепцій управління господарською діяльністю, що мають бути спрямовані на підвищення результатів такої діяльності в кризових ситуаціях. Саме необхідність організації необхідних умов ефективного функціонування сільськогосподарських виробничих кооперативів, обумовлює необхідність їхньої взаємодії з іншими суб'єктами зернового ринку, що дає підстави для обґрунтування ідеї створення регіонального групового ринку сільгосппродукції на умовах кооперації як ефективної форми їх взаємодії. Що доводить потенційно важливу роль кооперації в концепції управління господарською діяльністю сільськогосподарських виробничих кооперативів та обумовлює актуальність теми дослідження.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу, обґрунтування теоретичних та організаційних засад щодо забезпечення ефективності управління такої діяльності в конкурентному середовищі та в кризових умовах.

Для досягнення поставленої мети необхідними для вирішення є такі питання, як:

- розкрити економічну сутність функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- вивчити підходи щодо організації механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- дослідити методичні засади щодо оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- надати організаційно-правову характеристика сільськогосподарського виробничого кооперативу;

- провести аналіз показників ефективності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- надати оцінку зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- визначити перспективні напрямки та заходи підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- запропонувати концепцію підвищення ефективності реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації;
- обґрунтувати ефективність проектних заходів з кооперації сільськогосподарського виробничого кооперативу.

Об'єктом дослідження є механізм управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних і прикладних положень щодо механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу та підходів щодо його ефективності. Поглиблені дослідження здійснювалися на матеріалах СВК «ПРОГРЕС» Білгород-Дністровського району Одеської області.

Методи дослідження. Під час проведення досліджень були використані теоретичні методи, які допомогли розкрити сутності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу; за допомогою методів економічного й статистичного аналізу, графічного та економіко-соціологічного було проведено аналіз показників ефективності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу, а також оцінку його зовнішнього та внутрішнього середовища, логічні методи було використано для формулювання загальних висновків по дослідженню.

Зміст роботи. У першому розділі «Теоретико-методичні засади управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу» розкрито економічну сутність функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу; вивчено підходи щодо організації механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу; досліджено методичні засади щодо оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу.

У другому розділі «Аналітична оцінка економічного стану та ефективності управління господарською діяльністю в СВК «ПРОГРЕС»» надано організаційно-правову характеристику сільськогосподарського виробничого кооперативу; проведено аналіз показників ефективності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу; надано оцінку зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу.

У третьому розділі «Підвищення ефективності управління господарською діяльністю та просування продукції в СВК «ПРОГРЕС» на умовах кооперації» визначено перспективні напрямки та заходи підвищення

ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу; запропоновано концепцію підвищення ефективності реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації; обґрунтовано ефективність проектних заходів з кооперації сільськогосподарського виробничого кооперативу..

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в розробці концепції реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації для підвищення ефективності його господарської діяльності; подальшого розвитку набула методика оцінки ефективності господарської діяльності СВК «Прогрес» Білгород-Дністровського району Одеської області; надано рекомендації щодо організації системи ефективного управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації.

Кваліфікаційна робота містить 100 сторінок, 21 таблицю, 14 рисунків, 10 додатків. Перелік посилань нараховує 60 найменування.

Ключові слова: господарська діяльність, сільськогосподарський виробничий кооператив, механізм управління, ефективність, кооперація, групові ринки сільгосппродукції.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЧОГО КООПЕРАТИВУ	6
1.1. Теоретичні основи функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу	6
1.2. Механізм управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу	12
1.3. Методичні засади оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СВК «ПРОГРЕС»	30
2.1. Організаційно-правова характеристика сільськогосподарського виробничого кооперативу	30
2.2. Аналіз показників ефективності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу	37
2.3. Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу	52
РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТА ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ В СВК «ПРОГРЕС» НА УМОВАХ КООПЕРАЦІЇ	62
3.1. Визначення перспективних напрямів та заходів підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу.....	62
3.2. Концепція підвищення ефективності реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації ..	69
3.3. Обґрунтування ефективності проектних заходів з кооперації сільськогосподарського виробничого кооперативу	74
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	94
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми В умовах нестабільності та економічно-політичної кризи в Україні проблема управління господарською діяльністю дрібних виробників сільгосппродукції є дуже актуальною особливо для розвитку сільськогосподарських виробничих кооперативів тому, і потребує розробки концептуальних основ управління на всіх етапах від виробництва до продажів готової продукції. Особливого значення ці питання набувають в управлінні господарською діяльністю сільськогосподарських сільськогосподарських виробничих кооперативів під час військового стану в Україні, який спричиняє появу низки проблем обмеженості збутової діяльності зернової продукції й вимагає від керівництва сільськогосподарських виробничих кооперативів пошуків нових концепцій управління господарською діяльністю, що мають бути спрямовані на підвищення результатів такої діяльності в кризових ситуаціях. Саме необхідність організації необхідних умов ефективного функціонування сільськогосподарських виробничих кооперативів, обумовлює необхідність їхньої взаємодії з іншими суб'єктами зернового ринку, що дає підстави для обґрунтування ідеї створення регіонального групового ринку сільгосппродукції на умовах кооперації як ефективної форми їх взаємодії. Що доводить потенційно важливу роль кооперації в концепції управління господарською діяльністю сільськогосподарських виробничих кооперативів та обумовлює актуальність теми дослідження.

Дослідження проблем управління господарською діяльністю сільськогосподарських виробничих кооперативів проводилося багатьма вченими та науковцями такими, як: Лупенко Ю. О., Саблук П. Т., Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М., Шпикуляк О.Г., Ушкаренко Ю.В., Соловійов А.І., Чмут А.В. та інші. Їх праці присвячені дослідженням сутності управління господарської діяльності, її складових елементів та методам оцінки її ефективності, а також питанням аналізу та оцінки ефективності господарської діяльності.

Проте деякі проблеми щодо концепції управління господарською діяльністю сільськогосподарських виробничих кооперативів на умовах кооперації ще поки є не вирішеними та потребують подальших досліджень.

Мета та завдання роботи Метою кваліфікаційної роботи є дослідження механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу, обґрунтування теоретичних та організаційних засад щодо забезпечення ефективності управління такої діяльності в конкурентному середовищі та в кризових умовах.

Для досягнення поставленої мети необхідними для вирішення є такі питання, як:

- розкрити економічну сутність функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- вивчити підходи щодо організації механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- дослідити методичні засади щодо оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- надати організаційно-правову характеристику сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- провести аналіз показників ефективності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- надати оцінку зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- визначити перспективні напрямки та заходи підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу;
- запропонувати концепцію підвищення ефективності реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації;
- обґрунтувати ефективність проектних заходів з кооперації сільськогосподарського виробничого кооперативу.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є механізм управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу.

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи є сукупність теоретико-методичних і прикладних положень щодо механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу та підходів щодо його ефективності.

Методи дослідження – під час проведення досліджень були використані теоретичні методи, які допомогли розкрити сутності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу; за допомогою методів економічного й статистичного аналізу, графічного та економіко-соціологічного було проведено аналіз показників ефективності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу, а також оцінку його зовнішнього та внутрішнього середовища, логічні методи було використано для формулювання загальних висновків по дослідженню.

Інформаційне забезпечення. Для проведення досліджень було використано низка інформаційних джерел з науково-методичної літератури та публікацій періодичних видань згідно теми кваліфікованої роботи, а також дані фінансової звітності дослідженого сільськогосподарського виробничого кооперативу, статистичні дані, нормативно-правова база та результати власних спостережень.

Практична значущість роботи полягає в розробці концепції реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації для підвищення ефективності його господарської діяльності; подальшого розвитку набула методика оцінки ефективності господарської діяльності СВК «Прогрес» Білгород-Дністровського району Одеської області; надано рекомендації щодо організації системи ефективного управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЧОГО КООПЕРАТИВУ

1.1. Теоретичні основи функціонування та управління сільськогосподарського виробничого кооперативу

Кооперація зародилася разом з трудовою діяльністю людини і має глибокі корені в історії людства. Людям завжди була властива потреба в співпраці та взаємодопомозі. Однак кооперація як організаційна форма, що об'єднує людей у групи та асоціації, виникла лише на певному етапі історичного розвитку, набувши широкого поширення в середині XIX століття.

Слово "кооперація" походить від латинського "cooperatio", що означає співробітництво [1, с. 117; 2, с. 170]. Воно передбачає погоджені дії та досягнення спільних цілей на основі взаємної вигоди. Цей термін має два основні значення:

- організація праці, де кілька осіб беруть участь в одному або взаємопов'язаних процесах (кооперація праці).
- добровільні колективні об'єднання працівників, дрібних виробників та сільськогосподарських підприємств для спільного досягнення економічних цілей.

Згідно з Законом України "Про кооперацію", кооператив — це юридична особа, створена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися для спільної господарської діяльності та задоволення своїх економічних і соціальних потреб на засадах самоврядування [3, ст. 1].

Законодавство про сільськогосподарську кооперацію визначає кооператив як юридичну особу, створену сільськогосподарськими товаровиробниками. Виробничі кооперативи утворюються фізичними

особами для спільної виробничої діяльності з метою отримання прибутку, тоді як обслуговуючі кооперативи надають послуги членам кооперативу для підтримки їхньої сільськогосподарської діяльності [4, ст. 1; 2]..

Для управління сільськогосподарським виробничим кооперативом (СВК) важливо сформулювати поняття «управління господарською діяльністю сільськогосподарським виробничим кооперативом». Слід відзначити, що господарська діяльність СВК має дві сторони: виробничо-технічну та соціально-економічну. Виробничо-технічна сторона включає структуру підприємства, знаряддя і предмети праці, технологічні правила, виробництво і розподіл продукції, дослідження і розробки. Соціально-економічна сторона охоплює підготовку і компетентність працівників, розподіл повноважень і відповідальності у прийнятті управлінських рішень. Таким чином, господарська діяльність є комерційним процесом, спрямованим на виробництво і реалізацію продукції, виконання робіт та надання послуг [5].

Так, Кулаков В.І. вважає, що «виробничо-господарська діяльність розглядається як похідна від поняття виробничо-господарської системи, яка є впорядкованою сукупністю елементів і частин, що постійно взаємодіють між собою і функціонують з метою створення певної продукції, виконання робіт або надання послуг, при цьому кожен елемент підпорядкований спільній меті системи. Управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств — це процес впливу менеджерів на управління, що ґрунтується на відповідних методах, принципах і функціях.» [6, С. 20.].

В свою чергу згідно Господарського кодексу «господарська діяльність означає діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт або надання послуг вартісного характеру, які мають цінову визначеність. Підприємництво, з іншого боку, полягає у здійсненні діяльності з метою досягнення економічних і соціальних результатів, а також

для одержання прибутку. Суб'єкти підприємництва називаються підприємцями.» [7].

Виробничі кооперативи ведуть підприємницьку діяльність з метою отримання доходу, обов'язково залучаючи до роботи членів кооперативу. Вони поділяються на кооперативи в рослинництві та тваринництві. Також важливо класифікувати їх за рівнем участі працівників у контролі над підприємством (рис. 1.1).



Рис. 1.1. - Напрямки господарської діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів

Джерело: складено автором

Отже, коли йдеться про господарську діяльність сільськогосподарського виробничого кооперативу, мається на увазі організація спільної діяльності суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва. Ця діяльність спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, які мають цінову визначеність.

Об'єднання ресурсів сільськогосподарських виробників на пайовій основі для спільного виробництва і реалізації продукції з обов'язковою трудовою участю членів кооперативу створює унікальний тип підприємництва, заснований на трудовій приватній власності. Основною формою такого підприємництва є сільськогосподарські виробничі кооперативи. Тому варто підтримувати розвиток виробничої кооперації.

Щодо основних функцій управління виробничо-господарською діяльністю, то першим її визначення надав А. Файоль. За його теорією він виділив п'ять функцій управління, пов'язаних з плануванням, організацією, контролем, розпорядництвом та координацією [8]. Функції управління виробничо-господарською діяльністю СВК зображені на рисунку 1.2.



Рис. 1.2. - Функції управління виробничо-господарською діяльністю СВК

Джерело: складено автором за [8]

Функції, вказані на рисунку 1.2 активно сприяють вирішенню низки проблем, які виникають у підприємства під час його оперативної діяльності, та здійснюють визначене вкладання до загальної результативності виробничої та господарської діяльності СВК [5].

Під час управління господарською діяльністю необхідно здійснити чисельні роботи, задля забезпечення реалізації основної мети СВК. Що визначається сутністю управління виробничо-господарською діяльністю СВК, яка має прояв через забезпечення здійснення цілеспрямованих, планомірних впливів суб'єктів управління на об'єкти управління, з використанням різних методів і певних технологій задля утримання стійкої рівноваги системи чи її трансформації до нового діючого стану.

Система управління охоплює такі сфери діяльності: зовнішню та внутрішню інформацію, виробництво, збут, фінанси, розвиток і формування колективу, постачання. Сфера інформації включає необхідні документи (статут, колективний договір, звітна та поточна документація), які потрібні керівникам та спеціалістам для звітності та перевірок. Колектив і засоби праці формують виробничу сферу та сферу розвитку колективу. Фінансова сфера забезпечує функціонування всіх сфер господарювання, оскільки включає інвестиції для просування та розвитку виробництва. Сфера збуту відповідає за ефективність виробництва, платоспроможність, ліквідність, ділову активність, прибутковість та фінансовий стан підприємства [9].

Для ефективного керівництва підприємством важливо правильно розуміти та застосовувати основні інструменти управління: методи, функції, принципи. Для успішного виконання завдань потрібно визначити бажаний результат, організувати роботу, мотивувати співробітників і контролювати виконання. Це і є функції управління. Формування організаційно-економічного механізму управління допомагає мобілізувати ресурси та підвищити конкурентоспроможність [10, с. 54].

Система управління сільськогосподарським виробничим кооперативом базується на встановлених правилах і реалізується через функції управління:

планування, організацію, координацію, контроль, мотивацію та маркетинг. Взаємозв'язок між цих функцій представлено, як процес управління господарською діяльністю СВК «Прогрес» на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3. – Організація та взаємодія функцій управління господарською діяльністю СВК

Джерело: складено за [11]

Стрілки на діаграмі показують, що рух від планування до контролю включає організацію процесу та мотивацію працівників. Маркетинг відповідає за управління виробничо-збутовою та науково-технічною діяльністю підприємства. У центрі діаграми знаходиться координація, що забезпечує узгодження всіх функцій. Кожна з цих функцій важлива і взаємопов'язана, тому не можна визначити головну, оскільки неправильна організація, планування, мотивація чи контроль однаково впливають на ефективність управління.

Для ефективного управління господарською діяльністю СВК необхідна висока координація дій менеджерів. Реалізація функцій управління здійснюється через методи управління, які впливають на об'єкт управління для досягнення цілей підприємства. Застосування методів залежить від кваліфікації керівників, що вимагає постійної підготовки та узгодження індивідуальних і колективних інтересів. Методи управління створюють умови для організації процесу управління, забезпечуючи максимальну ефективність підприємства [12].

1.2. Механізм управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу

Практична реалізація функцій управління відбувається через методи та принципи управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу (рисунок 1.4).

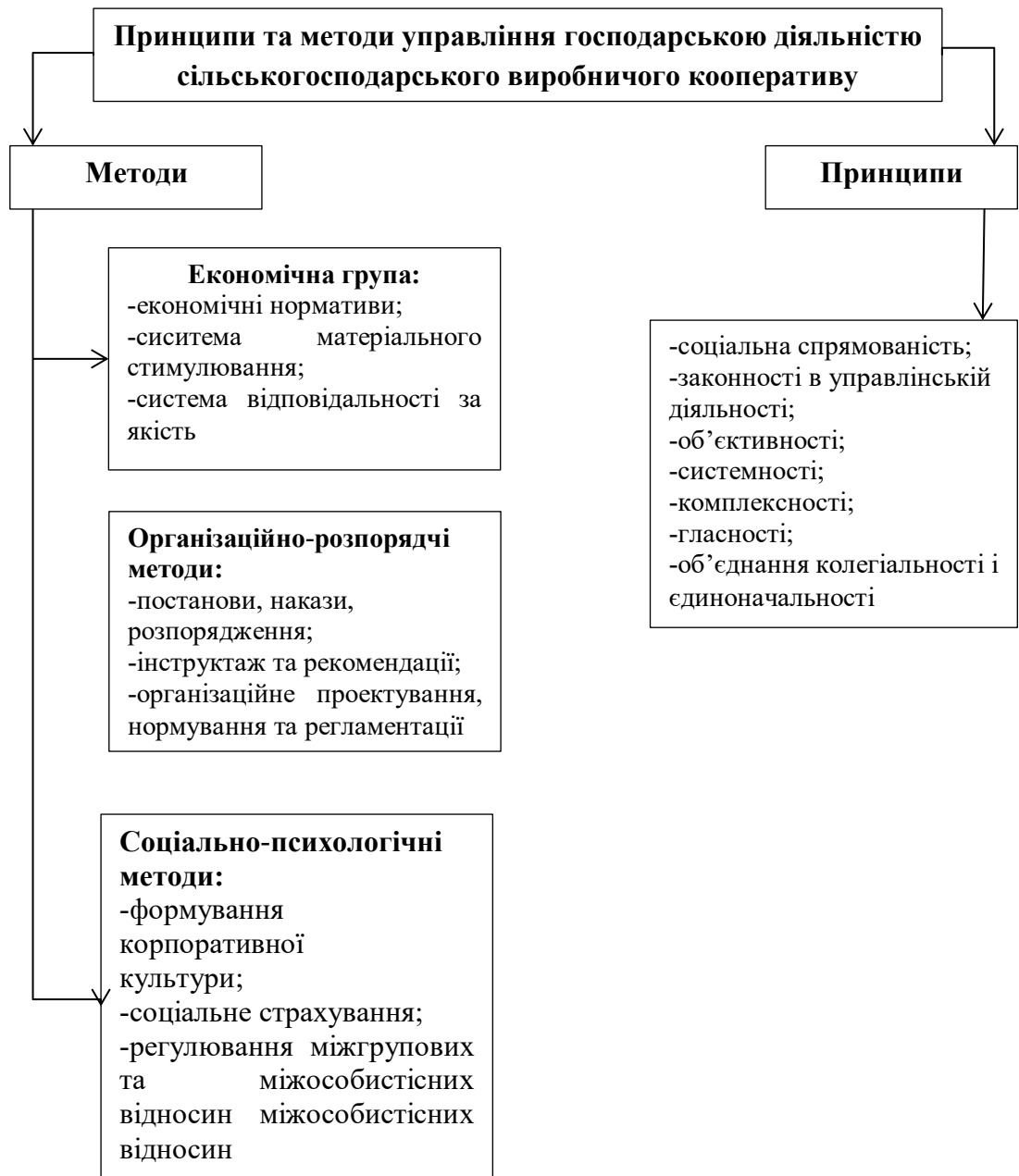


Рисунок 1.4. - Основні принципи та методи управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу

Джерело: складено автором за [5].

Вплив керівного органу необхідний для досягнення результатів, використовуючи відповідні інструменти. Управління діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу повинно бути орієнтоване на людей та їхні матеріальні інтереси.

Методи управління класифікуються за мотивами діяльності на соціальні, матеріальні та примусові. Відповідно, методи управління поділяються на економічні, соціально-психологічні та організаційні. Економічні методи впливають на економічні інтереси об'єктів управління, використовуючи економічні закони [5].

Економічні методи управління об'єднують усі методи, за допомогою яких здійснюється вплив на економічні інтереси колективів і окремих їхніх членів. Цей вид методів включає систему відповідальності за якість і ефективність роботи, систему матеріального стимулювання та економічні нормативи функціонування підприємства.

Організаційно-розпорядчі методи є методами прямої дії, що мають обов'язковий характер і базуються на відповідальності, примусі та владі. Саме ці методи спрямовані на використання таких мотивів трудової діяльності, як почуття обов'язку та відповідальності. Цей вид методів відрізняється прямим характером впливу: адміністративним чи регламентуючим, що підлягає обов'язковому виконанню. Організаційні методи виступають у формі регламентації, нормування та організаційного проектування. Розпорядчі методи включають накази, розпорядження, рекомендації, команди та постанови. Соціально-психологічні методи спрямовані на управління соціально-психологічними процесами в колективі і здійснюються у формі соціального планування, навіювання, переконання, системи взаємовідносин у колективі, створення й підтримка морального клімату в колективі, визначення ролі та статусу особистості, задоволення соціальних потреб [12, с. 25].

Таким чином, економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні методи управління узгоджено використовуються для впливу на

різні аспекти діяльності колективу, враховуючи економічні, організаційні та психосоціальні аспекти.

У теорії і практиці управління існують загальні принципи, які обов'язково дотримуються всіма суб'єктами, незалежно від їх статусу. Ці принципи відображені на рисунку 1.4. Принцип законності означає, що управлінська діяльність регулюється нормами права. Принцип системності передбачає, що суб'єкт управління при виборі методів, засобів і форм впливу на об'єкт повинен враховувати зміни, що відбуваються в оточенні, де функціонує і розвивається система управління. Принцип гласності передбачає обговорення і комплексну участь усіх представників управлінських відносин у прийнятті рішень на основі інформованості та обліку суспільної думки. Принцип об'єктивності вимагає урахування і знання об'єктивних закономірностей взаємодії об'єкта і суб'єкта управління, а також реального стану суспільних процесів і можливостей. Принцип об'єднання колегіальності і єдиноначальності в процесі управління відображає взаємодію двох форм прояву владних повноважень. Принцип соціальної спрямованості полягає в необхідності органів управління у процесі реалізації управлінських рішень враховувати інтереси галузі, конкретних підприємств і соціально-професійних груп.

Зазначені принципи управління є основою ефективного управлінського процесу, забезпечуючи відповідність діяльності всіх суб'єктів управління вимогам законодавства, системність у виборі методів і форм впливу, участь інформованих сторін у прийнятті рішень, об'єктивне урахування усіх факторів взаємодії, колегіальність і єдність владних повноважень, а також врахування інтересів різних соціальних і професійних груп.

У системі управління аграрним підприємством ключову роль відіграють керівники, які володіють знаннями і керують операційними процесами. Особливу увагу заслуговують менеджери, які створюють сприятливу атмосферу для ефективної роботи працівників і керують господарською діяльністю СВК. Менеджмент цих кооперативів забезпечують

управлінці, які встановлюють цілі виконання плану, координують виробничий процес у межах підрозділів, організовують комунікації та зв'язок, вирішують трудові конфлікти та стимулюють якісну роботу [13].

Механізм управління є ключовою частиною системи управління СВК, що впливає на фактори, що визначають результат його діяльності. У ринкових умовах керівникам підприємства важливо формувати ефективний організаційно-економічний механізм управління, який забезпечить його конкурентоспроможність. Ефективна система управління господарською діяльністю є визначальним фактором для успішного розвитку СВК [14].

Виробничо-господарська діяльність є сукупністю науково обґрунтованих дій, спрямованих на оптимізацію та удосконалення за допомогою новітніх технологій, що відповідають потребам ринку і забезпечують прибутковість суб'єктів господарської діяльності [14].

Механізм управління включає в себе цілі управління, елементи об'єкта та їх взаємозв'язки, на які здійснюється вплив для досягнення цілей. Термін "механізм" має багатоаспектне значення і застосовується в різних сферах життєдіяльності. Він описує послідовність станів та процесів, які визначають будь-які дії або явища; це система або пристрій, який регулює порядок будь-якого виду діяльності [15].

Механізм управління для сільськогосподарського виробничого кооперативу - це система організаційних, інструментальних і процедурних елементів, які взаємодіють між собою для досягнення поставлених управлінських цілей. Він включає в себе такі компоненти, як цілі управління, організаційна структура, методи і технології управління, процедури та процеси, комунікації, контроль і звітність.

Механізм управління для сільськогосподарського виробничого кооперативу організує різні аспекти діяльності, забезпечуючи систематизацію та контроль за виробничими і управлінськими процесами. Це дозволяє досягати стратегічних і операційних цілей кооперативу.

В сучасних умовах господарювання існують три основні механізми: ринкові, державне регулювання та виробничо-господарські. Ринковий механізм передбачає взаємодію трьох основних елементів ринку: попиту, пропозиції та ціни. Він використовує закони вартості, попиту і пропозиції. У разі перевищення попиту над пропозицією, що відомо як "криза надвиробництва", шукаються альтернативні механізми, засоби та регулювальні важелі, які забезпечують рівновагу з мінімальними відхиленнями. У ринковій системі "ринкове саморегулювання" виступає головним регулятором виробничо-господарської діяльності, і менеджмент активно вивчає сегменти та кон'юнктуру цільового ринку [16].

Основні механізми державного регулювання виробничо-господарської діяльності включають бюджетно-податковий, адміністративно-правовий і грошово-кредитний. Бюджетно-податковий механізм охоплює систему пільг, дотацій, субсидій та стимулювання науково-технічного прогресу.

Адміністративно-правовий механізм включає контроль за якістю, системою розрахунків, монопольними ринками та виробничими відносинами. Грошово-кредитний механізм регулює рівень безробіття, інфляції, науково-технічний розвиток, а також обсяг кредитів та грошової маси в обігу.

Взаємодія цих механізмів відображає основну складову макроекономічного механізму — механізму державного регулювання. Відомо, що між державним регулюванням та ринковим механізмом існує співвідношення з перевагами та недоліками їх взаємодії. Тому важливо підкреслити, що головним завданням державного механізму є раціональний розподіл функцій між ними. Державний механізм забезпечує регулювання тих сфер і процесів, які ринковий механізм не в змозі ефективно координувати [17, с. 20].

Отже, основним механізмом є господарська діяльність, яка дозволяє отримати СВК конкурентну перевагу на ринку споживачів і досягати ефективності у виробництві (рис. 1.6).



Рисунок 1.6. - Механізми управління господарською діяльністю СВК

Джерело: складено автором на основі [18, с. 22—23].

У виробничих відносинах механізм контролю господарської діяльності СВК охоплює підготовку виробництва, розробку нових технологій, проектування, виробництво продукції та маркетинговий пошук. Він призначений для оцінки ефективності всіх етапів цього циклу, починаючи від створення до реалізації продукції, з метою забезпечення її конкурентоспроможності на ринку. Основні завдання механізму контролю — забезпечення якісної і конкурентоспроможної продукції, яка відповідає потребам споживачів, та здійснення робіт у встановлений термін з мінімальними витратами.

Забезпечення ефективності механізму контролю включає кілька основних етапів: встановлення очікуваного рівня якості, який відповідає потребам споживачів; створення умов для досягнення високої якості через

закупівлю матеріалів, розробку технологій, оновлення обладнання, навчання та підвищення кваліфікації працівників, організацію технічного контролю; налагодження виробничого процесу; виявлення та усунення недоліків у виробничому процесі; забезпечення стабільності і високої якості продукції. Основна мета цього процесу - забезпечити виробництво продукції, яка відповідає вимогам споживачів з мінімальними втратами.

Механізм контролю господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу створюється з метою впровадження єдиної та об'єктивної системи для підвищення ефективності виробництва. Ця система є необхідною складовою управлінського апарату кооперативу, оскільки вона безпосередньо залучена до керівництва СВК, забезпечуючи відповідність вимогам якості та ефективного виробництва [19].

Найбільш ефективною формою контролю господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу є ревізія, включаючи документальну та фактичну перевірку законності та доцільності проведених виробничо-господарських операцій, виявлення зловживань та порушень, а також перевірку правильності ведення обліку, що сприяє збереженню економії та підвищенню ефективності виробництва. Механізми збуту сільськогосподарської продукції коригують усі процеси господарської діяльності. Цей процес залежить від державної програми, а також від положень законодавчих актів, контролю за їх виконанням, адміністративних і економічних важелів дії на процеси, а також інформаційного забезпечення [17, с. 245].

Механізм мотивації для сільськогосподарського виробничого кооперативу забезпечує перетворення набору принципів, мотивів, стимулів і сподівань зі стану, що вимірюється дискретно, в постійно повторювальний процес. Він включає в себе фінансово-економічні методи і інструменти, норми і правила стимулювання, а також регулярну оцінку здійснених заходів.

Механізм кадрової мотивації для сільськогосподарського виробничого кооперативу охоплює три підсистеми, кожна з яких спрямована на досягнення конкретних цілей підприємства:

Механізм мотивації високоякісної продуктивної праці спрямований на раціональне використання виробничих ресурсів, скорочення термінів освоєння нових конкурентоспроможних продуктів та підвищення продуктивності праці. Цей механізм сприяє виготовленню високоякісної продукції, перевиконанню норм виробітку, задоволенню працівників своєю працею, високій дисципліні та низькій плинності кадрів.

Механізм мотивації науково-технічного розвитку виробництва передбачає створення та освоєння нових видів продукції за рахунок впровадження та підвищення науково-технічного рівня підприємства. Цей механізм сприяє розвитку внутрішніх та зовнішніх факторів виробничої системи, ураховуючи параметри виробничого процесу, ринкові умови та економічні показники, що сприяють конкурентоспроможності продукції.

Механізм мотивації СВК спрямований на цілісне досягнення успіху та виживання в умовах конкуренції в коротко- та довгостроковому періодах. Він забезпечує функціонування шляхом мотивування конкуренції, підприємницького ризику та внутрішньо-фірмового підприємництва, що сприяють гнучкості управління та стимулюють створення нововведень в довгостроковому плані [20].

З'єднавши ці три підсистеми і забезпечивши їх взаємодію, можна стверджувати, що мотиваційний механізм стає дієвим. У контексті сільськогосподарських виробничих кооперативів доцільно використовувати цілісний мотиваційний механізм, що охоплює різноманітні фактори, принципи, елементи, стимули, мотиви, мотиватори, ціннісні орієнтації та очікування поведінкових реакцій з метою досягнення цілей підприємства та його персоналу. Основними компонентами такого механізму є мотиватори, які включають стимулювання трудової активності, підтримку творчості, підвищення ефективності виробництва, мотивацію до досягнення очікуваних

результатів праці, створення комфортних умов праці, підтримку кар'єрного росту працівників і регулювання трудових відносин [21, с. 179].

Фінанси існують як об'єктивна економічна категорія, що використовується як інструмент впливу на виробничо-господарську діяльність через фінансовий механізм. Цей механізм включає форми і методи, що забезпечують перерозподіл, розподіл та контроль фінансів, а також створення та використання грошових доходів, фондів та резервів.

Фінансовий механізм є важливою складовою господарського механізму, включаючи фінансові елементи, стимули, важелі, інструменти, форми і методи регулювання економічних процесів і відносин. У сучасних умовах важливо розрізняти фінансовий механізм від фінансового менеджменту, оскільки перший охоплює всі аспекти, що впливають на управління господарською діяльністю СВК [14].

Механізм управління включає взаємопов'язані принципи, методи та важелі, спрямовані на досягнення місії та цілей підприємства. Система управління аграрним підприємством є складовою механізму управління, який представляє менший рівень у порівнянні з комплексною системою управління. Цю систему розглядають як сукупність двох блоків.

Перший блок складається з механізму управління виробничо-господарською діяльністю, що має на меті досягнення встановлених цілей підприємства. Другий елемент системи управління включає інструментальний апарат, організаційний механізм, процесний та цільовий

1.3. Методичні засади оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу

Ефективна робота сільськогосподарського виробничого кооперативу і його конкурентоспроможність потребують постійного контролю ефективності виробництва та реалізації продукції, а також аналізу впливу

макро- і мікросередовища. Дослідження ефективності ускладнюється різноманіттям типів підприємств, їхніх цілей та взаємозв'язків з іншими системами. Це вимагає різних підходів до оцінки ефективності, що відображають цілі діяльності підприємств і свідчить про складність її обчислення. Ефективність виробництва є ключовим показником діяльності. Виробництво передбачає витрати ресурсів і отримання результатів, які можуть значно відрізнятися на різних підприємствах при однакових ресурсах, що впливає на їх фінансовий стан і самофінансування. Це свідчить про різну ефективність підприємств [22, с. 397].

Термін "ефективність" позначає результативність процесу чи дії. На думку багатьох економістів, це виражає мету виробництва, оцінюючи результативність і рівень отриманої користі [23, с. 9; 24, с. 508; 25, с. 82].

Автор наголошує, що при оцінці витрат на досягнення результатів слід враховувати всі ресурси підприємства, залучені у виробничий процес, а також організаційні, управлінські, технологічні та інші фактори.

Ефективність підприємства - це комплексна оцінка використання необоротних та оборотних активів, трудових і фінансових ресурсів, а також нематеріальних активів протягом певного періоду. За словами колективу авторів (П. Руснак, В. Андрійчук, А. Ільєнко, Г. Черевко, В. Микитюк, І. Мальченко, Т. Яворська), ефективність є показником, який узагальнює результати використання засобів, предметів праці та робочої сили на підприємстві і визначається співвідношенням результатів до витрат на їх досягнення [26, с. 175].

Тобто, враховуючи вищезазначене, загальний механізм ефективності діяльності СВК можна визначити через співвідношення отриманого результату (ефекту) до витрат (ресурсів):

$$\text{Ефективності діяльності СВК} = \frac{E}{B} = \frac{\text{ефективність (результати)}}{\text{витрати (ресурси)}}, \quad (1.1)$$

Формула визначення ефективності за змістом і розрахунком подібна до поняття продуктивності. Часто показники ефективності використання окремих виробничих факторів одночасно є показниками продуктивності. Визначаючи економічну ефективність, науковці враховують віддачу від сукупних вкладень. У сільськогосподарському виробничому кооперативі це означає отримання максимальної кількості продукції з 1 га або від однієї голови худоби при мінімальних витратах праці, матеріальних і фінансових ресурсів на одиницю продукції.

Науковці пропонують різноманітні показники для оцінки економічної ефективності різних суб'єктів господарювання, включаючи виробничі кооперативи. Серед них варто відзначити виробництво валової продукції, валовий і чистий дохід відносно витрат, затрати праці на виробництво 1 ц продукції, собівартість 1 ц продукції, прибуток на 1 га, 1 ц продукції і одного працівника, урожайність та продуктивність тварин, рівень рентабельності, норму прибутку, продуктивність праці, фондівіддачу, матеріалівіддачу та інші.

Ефективність сільськогосподарських кооперативів також можна оцінювати за іншими показниками, зокрема, досягнення цілей збуту продукції членів кооперативу, постачання необхідних засобів, надання послуг тощо. На основі цих завдань формуються показники ефективності їх діяльності.

Надалі розглянемо систему показників для проведення оцінки ефективності діяльності СВК:

1. Коефіцієнт ефективності товарної політики – відношення обсягів товарообігу з розрахунку витрат на збут одиниці продукції:

$$K_{\text{тов}} = \frac{\text{Обтов}}{\text{Взбут}}, \quad (1.1)$$

де Обтов – товарообіг, грн.;

Взбут – витрати на збут, грн.

2. Коефіцієнт ефективності цінової політики – показник фінансових результатів:

$$K_{\text{фін.рез}} = \frac{\text{Фін.рез.}}{\text{Вит.свк}}, \quad (1.2)$$

де Фін.рез – фінансові результати СВК, грн.;

Вит.свк – витрати СВК, грн.

3. Коефіцієнт ефективності збутової політики – відношення витрат на збут до одиниці отриманої виручки від реалізації, робіт і послуг:

$$K_{\text{ефект.зб.}} = \frac{\text{Взбут}}{\text{Вир.реал.}}, \quad (1.3)$$

де Взбут – витрати на збут, грн.;

Вир.реал – виручка від реалізації, робіт і послуг, грн.

4. Коефіцієнт ефективної комунікаційної політики – відношення маркетингових витрат до одиниці виручки від реалізації, робіт та послуг:

$$K_{\text{Пэф.}} \cdot \frac{\text{Вмарк.}}{\text{Вир.реал}}, \quad (1.4)$$

де Вмарк. – маркетингові витрати, грн.;

Вир.реал – виручка від реалізації, робіт та послуг, грн.

В показниках (1.1) і (1.2) позитивним є збільшення результату від обраної політики, що приходить на одиницю витрат, які обумовлюють цей результат, тому значення цих критеріїв ефективності повинні досягати 59 максимуму. А в критеріях (1.3) і (1.4), де показник витрат відносять до показника результату, навпаки – до мінімуму.

Для оцінки ефективності товарної політики СВК та масштабів його господарської діяльності можна використати індекс товарообороту (Іт.о.). Збільшення цього індексу, свідчить про позитивний ефект та розраховується за наступною формулою:

$$I_{\text{т.о.}} = \frac{T_{\text{об1}}}{T_{\text{об0}}}, \quad (1.5)$$

де Тоб1, Тоб0 – обсяги товарного обороту в звітному і базисному (попередньому) періоді.

Коефіцієнт ефективності як правило, є співвідносним з витратами СВК, однак для надання більш досконалої характеристики можна ще додати індекс витрат:

$$I_{\text{вит. СВК}} = \frac{\text{Вит. баз.}}{\text{Вит. звіт}}, \quad (1.6)$$

де Вит. баз, Вит. звіт – є витратами СВК звітного та базисного (попереднього) років.

Одна з основних цілей, що спонукає виробників сільгосппродукції об'єднуватися в кооперативи це можливість відстояти їхні інтереси на ринку. А для визначення доцільності такої кооперації бізнесу можна використати підхід визначення частки ринку, який розраховується за допомогою наступної формули:

$$K_p = \frac{\text{Обс. прод. кооператив}}{\text{Обс. прод. ринок}}, \quad (1.7)$$

де Обс. прод. кооператив, Обс. прод. ринок – обсяги продажу продукції СВК через кооперацію та на ринку [27, с. 98–100].

Застосування зазначених показників є корисним для визначення ефективності окремих видів діяльності кооперативу і формування загальної картини його результативності. Нижче наведено систему показників для оцінки економічної ефективності діяльності СВК (табл. 1.2).

Висновки можна вважати не повними без показників, що відображають усі входні та вихідні параметри господарської структури. Це важливо для менеджерів при прийнятті зважених рішень. Оскільки основним критерієм ефективності ринкової економіки є задоволення потреб індивідів, цей критерій має застосовуватися і для оцінки ефективності суб'єктів господарювання.

Дослідження економічної ефективності сільськогосподарських виробничих кооперативів (СВК) поступово зміщуються в напрямку суспільних інтересів, а не інтересів окремих власників. Частіше акцент робиться на оцінці використання ресурсного потенціалу і підвищення його продуктивності, тоді як співставлення результатів з витратами не дає повного

уявлення про завантаженість виробничого потенціалу, раціональність розміщення галузей та ефективність розподілу ресурсів.

Таблиця 1.2. - Система показників для оцінки економічної ефективності діяльності СВК

Показники оцінки виробничих можливостей	Обсяги продукції, реалізованої через СВК. Обсяги послуг, які отримав кооператив. Коефіцієнт використання виробничих потужностей СВК
Показники оцінки якісних параметрів	Частка робіт та послуг, що були виконані за технологічними термінами Частка операцій, які були проведені з членами СВК.
Показники оцінки ресурсного забезпечення	Ступінь задоволення потреб членів СВК
Показники оцінки цінових параметрів	Співвідношення цін в СКВ до середніх цін на місцевому ринку Співвідношення цін для членів та не членів СВК
Показники оцінки системи збуту	Коефіцієнт ефективності товарної політики. Коефіцієнт ефективності цінової політики. Коефіцієнт ефективності збутової політики. Коефіцієнт ефективності комунікаційної політики. Коефіцієнт структури товарообороту. Індекси товарообороту та витрат СВК. Частина ринку СВК.

Джерело: складено автором

Альтернативним підходом до оцінки економічної ефективності сільськогосподарських виробничих кооперативів є оцінка ефективності використання їх виробничого потенціалу. Це означає вимірювання

відношення фактичної продуктивності до максимально можливої. Максимально можливий обсяг виробництва для кооперативу визначається його виробничими можливостями, тому вимірювання ефективності означає віддаленість від цієї межі.

Ефективне виробництво можливе у випадках, коли:

- Виробництво будь-якого продукту не може зростати без збільшення одного або кількох факторів виробництва або без зменшення виробництва інших продуктів.
- Жоден фактор виробництва не може зменшуватись без зменшення виробництва одного або кількох продуктів або без підвищення інших факторів.

Таким чином, ефективність виробництва вимірюється відносно можливостей і потреб ринку, що є ключовим для забезпечення стабільності та розвитку сільськогосподарських кооперативів [23, с. 15].

У даному випадку для оцінки ефективності використовується ресурсний підхід. Ефективним вважається виробництво, яке за наявних обсягів ресурсів і технологій забезпечує максимально можливий обсяг продукції. Оцінка ефективності проводиться шляхом порівняння фактичного обсягу виробництва з теоретичним або оптимальним для галузі. Це дає інформацію про ефективність господарювання на рівні національної економіки, галузей і окремих суб'єктів господарювання.

Аналізуючи погляди науковців щодо ефективності та створення узагальненого показника, можна виділити дві концепції: затратну і ресурсну. Для побудови інтегрального показника найбільш підходящим є ресурсний підхід, оскільки зведення ресурсів в показник виробничого потенціалу дозволяє ефективно вирішити цю проблему [28, с. 331]. Отже, економічну ефективність роботи сільськогосподарського виробничого кооперативу у ринковій економіці доцільно визначати на основі оцінки ефективності використання його потенціалу, яка обчислюється як відношення кінцевої продукції до задіяних у виробництві ресурсів.

Найбільш універсальним підходом є аналіз відносних показників, який передбачає визначення зв'язку між двома величинами у вигляді дробу або пропорції. Проте в більшості випадків такі співвідношення виражаються між двома величинами (ресурс – результат) або кількома агрегованими однотипними факторами та результатами і не дозволяють одночасно враховувати всі фактори та результати, виражені різними одиницями виміру.

Таблиця 1.3. – Комплекс методів та механізмів управління діяльністю сільськогосподарськими виробничими кооперативами

Види методів	Інструмент управління
Поточного управління «по відхиленнях»	Ситуативне реагування. Бюджетування та поточне планування.
Управління «за досягнутим», з елементами прогнозування майбутнього	Використання елементів аналізу і контролю згідно з ситуаціями, які склалися. Екстраполяція.
Управління «по цілях» з урахуванням змін зовнішнього середовища	Застосування стратегічного планування, націленого на визначення кон'юнктури ринку та дослідження дій конкурентів за типом «продукт-ринок».
Стратегічного управління	Застосування стратегічного планування, яке враховує всі підсистеми діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу.
Моделювання управління бізнес-процесами	Використання процесно-орієнтованого управління з використанням нових комп'ютерних програм та цифровим забезпеченням діяльності СВК.

Джерело: складено автором

Для вирішення цієї проблеми використання коефіцієнтів є важливим, оскільки вони дозволяють узгоджувати зважену суму виробництва і співвідносити її зі зваженою сумою ресурсів. При визначенні економічної ефективності сільськогосподарського кооперативу можна залучити значну кількість факторів виробництва.

Для ефективного управління виробничо-господарською діяльністю сільськогосподарських виробничих кооперативів та забезпечення їх беззбиткового функціонування вчені пропонують використовувати певний комплекс методів та механізмів (табл.1.3.).

На основі досліджень встановлено, що традиційні підходи управління «за відхиленням» та управління «від досягнутого» не ефективні у реагуванні на зміни у цільових ринках. Їх застосування в практиці агропідприємств веде до не конкурентоспроможності, втрат господарського потенціалу та банкрутства. Причина цього полягає в обмеженому спрямуванні на існуючі процеси замість активного впровадження технічних розробок та технологічних нововведень, що відповідають кон'юнктурним тенденціям. [29].

Таким чином, найбільш ефективними методами управління господарською діяльністю сільськогосподарських виробничих кооперативів є підхід управління «за цілями», орієнтований на зовнішнє середовище, а також стратегічне управління.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

2.1. Організаційно-правова характеристика сільськогосподарського виробничого кооперативу

Сільськогосподарське підприємство СВК «ПРОГРЕС», код ЄДРПОУ 03766079, було зареєстровано 15.03.2000.

Розмір статутного капіталу сільськогосподарського виробничого кооперативу складає 0,00. На момент останнього оновлення даних 31.05.2024 статус сільськогосподарського виробничого кооперативу - Не перебуває в процесі припинення.

Керівником компанії СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ВИРОБНИЧИЙ КООПЕРАТИВ «ПРОГРЕС» є ДОМУСЧІ ПАВЛО МИКОЛАЙОВИЧ, ДОМУСЧІ ПАВЛО МИКОЛАЙОВИЧ.

Організаційно-правова форма організації СВК "ПРОГРЕС" - Сільськогосподарський кооператив. Виробничі кооперативи здійснюють господарську діяльність на засадах підприємництва з метою отримання доходу.

Сільськогосподарський виробничий кооператив, в розумінні Податкового Кодексу і інших законів, є сільськогосподарським товаровиробником, що надає можливість акумулювати ПДВ та платити фіксований сільгоспподаток. Є платником ПДВ.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ВИРОБНИЧИЙ КООПЕРАТИВ «ПРОГРЕС» зареєстрований за юридичною адресою Україна, Одеська обл., Білгород-Дністровський р-н, село Миколаївка-Новоросійська, вул.Героїв України, будинок 56-Б.

Основні види діяльності (КВЕД) сільськогосподарського виробничого кооперативу:

01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Види діяльності

01.19 Вирощування інших однорічних і дворічних культур

01.41 Розведення великої рогатої худоби молочних порід

01.46 Розведення свиней

01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві

46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами

46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами

СВК безпосередньо здійснює управління усіма процесами господарської діяльності та виробництва с/г продукції. Члени кооперативу надають необхідні земельні паї та вкладають свою частку до загальної трудової діяльності.

Таблиця 2.1. - Основні риси діяльності СВК «ПРОГРЕС»

Метою діяльності є	Прибуток безпосередньо для самого кооперативу
Метою об'єднання є	Спільна виробнича діяльність
Засновники	Тільки фізичні особи
Трудова участь у процесі виробничої діяльності	Є обов'язковою, у вигляді трудової участі
Участь у господарській діяльності	Не передбачено
Розподіл прибутку	Основним доходом членів кооперативу є їхня зарплатня, за їх працю в кооперативі (розподіл прибутку здійснюється через кооперативні виплати, які є додатковими)
Види	Не передбачено розподіл по видах
Надання послуг членам	Є можливим, але це не основна мета кооперативу. Це пов'язано з можливою зміною податкового статусу сільськогосподарського виробничого кооперативу.

Джерело: складено автором за звітністю та статутом СКВ «Прогрес»

Статтею 101 Господарського кодексу України передбачається, що управління сільськогосподарським виробничим кооперативом здійснюється на основі самоврядування, гласності та участі його членів у вирішенні питань діяльності кооперативу. Вищим органом управління виробничого кооперативу є загальні збори членів кооперативу. До органів управління кооперативом належать правління (голова) кооперативу та ревізійна комісія (ревізор) кооперативу. Статутом виробничого кооперативу може бути передбачена спостережна рада кооперативу. Члени ревізійної комісії (ревізор) кооперативу не можуть бути членами його правління (головою кооперативу) чи спостережної ради [7, 30].

Загальні збори членів кооперативу мають наступні повноваження:

- Затвердження статуту кооперативу та внесення до нього змін, прийняття інших рішень, що стосуються діяльності кооперативу.
- Утворення органів управління та органів контролю за діяльністю кооперативу, інших органів кооперативу.
- Заслуховування звітів його органів управління і органів контролю.
- Затвердження порядку розподілу доходу кооперативу.
- Визначення розмірів вступних і членських внесків та паїв.
- Визначення розмірів, порядку формування і використання фондів кооперативу.
- Визначення розмірів оплати праці голови правління, голови ревізійної комісії (ревізора), а також кошторису на утримання апарату органів управління та органів контролю за діяльністю кооперативу.
- Затвердження річного звіту і балансу кооперативу.
- Затвердження рішень правління або голови правління про прийняття нових членів та припинення членства.
- Прийняття рішень щодо володіння, користування та розпорядження майном.
- Утворення спеціальних комісій із залученням консультантів та найманих працівників.

- Прийняття рішень про вступ кооперативу до кооперативних об'єднань.
- Прийняття рішень про реорганізацію або ліквідацію кооперативу.

Рішення загальних зборів членів сільськогосподарського виробничого кооперативу можуть стосуватися інших питань діяльності кооперативу, які включаються до компетенції цих зборів.

Згідно зі ст. 103 ГК України [7], правління сільськогосподарського виробничого кооперативу створюється у кооперативі, до складу якого входить не менше десяти членів. Правління СВК здійснює наступні функції:

- Розробляє і вносить на затвердження загальних зборів напрями розвитку кооперативу.
- Скликає загальні збори членів кооперативу і контролює виконання прийнятих ними рішень.
- Вносить на затвердження загальних зборів рішення про прийняття до кооперативу нових членів та припинення членства.
- Забезпечує збереження майна кооперативу.
- Організовує проведення незалежних аудиторських перевірок діяльності кооперативу.
- Вирішує питання навчання членів кооперативу, співробітництва з вітчизняними та іноземними організаціями.
- Делегує виконавчому директору кооперативу право на прийняття відповідних рішень з питань компетенції правління, якщо це передбачено статутом кооперативу.
- Вирішує інші питання діяльності кооперативу.

Голова кооперативу обирається загальними зборами членів виробничого кооперативу згідно зі статутом. Його функції та порядок відкликання також визначаються статутом. Члени правління кооперативу можуть обирати зі свого складу заступника голови та секретаря. Вони працюють переважно на громадських засадах, хоча статут може передбачати винагороду за їх роботу. Періодичність засідань правління також визначається статутом кооперативу. Рішення приймається більшістю голосів

присутніх на засіданні не менше двох третин членів правління. У разі, якщо членів виробничого кооперативу менше десяти, функції та повноваження правління здійснюють загальні збори та голова кооперативу згідно зі статутом [7, 30].

Згідно з ч. 1 ст. та ст. 16 Закону України "Про кооперацію", правління сільськогосподарського виробничого кооперативу може наймати виконавчого директора, який не може бути членом кооперативу. Виконавчий директор укладає контракт з правлінням, формує виконавчу дирекцію та виконує делеговані йому функції [31, С. 165].

Таким чином, створення виробничих кооперативів в будь-якому випадку є кроком до більш досконалої організаційної структури сільського господарства. Схематично організаційну модель управління СВК «Прогрес» можна відобразити на рис. 2.1.

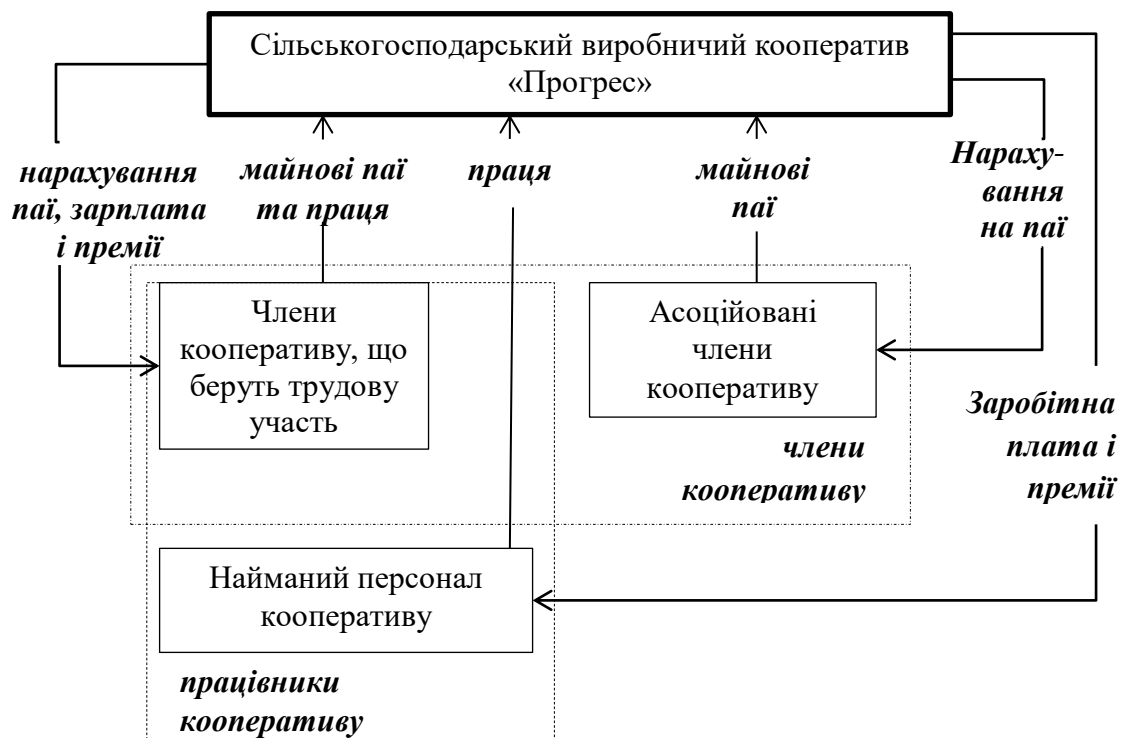


Рисунок 2.1 - Організаційна модель управління СВК «Прогрес»

У сільськогосподарському виробничому кооперативі для контролю за фінансово-господарською діяльністю обирається ревізійна комісія. Якщо

кооператив складається з менше ніж 10 членів, функції ревізійної комісії виконує ревізор. Ревізійна комісія може проводити перевірки фінансових результатів діяльності кооперативу за власною ініціативою, а також за рішенням загальних зборів або на вимогу не менше як 10% членів кооперативу. Ревізійна комісія (ревізор) має право на отримання будь-яких матеріалів, бухгалтерських і інших документів, а також пояснень від керівництва кооперативу. Висновок про результати діяльності СВК складається ревізійною комісією (ревізором) на основі річних звітів. Ревізійна комісія (ревізор) обирається загальними зборами членів кооперативу шляхом таємного голосування відповідно до статуту кооперативного підприємства. Члени ревізійної комісії (ревізором) не можуть бути членами правління виробничого кооперативу або його спостережної ради. Ревізійна комісія (ревізор) звітує перед загальними зборами членів кооперативу, а порядок і періодичність звітування визначаються статутом сільськогосподарського виробничого кооперативу [32, С. 142].

Для сільськогосподарського виробничого кооперативу можуть створюватися спостережні ради. У кооперативі, де кількість членів перевищує 50 осіб, спостережна рада виконує функції контролю за дотриманням статуту та діяльністю виконавчого органу управління. Спостережна рада обирається з числа членів кооперативу на загальних зборах у кількості 3-5 чоловік, які працюють у раді на громадських засадах. Вона зобов'язана представляти звітність перед загальними зборами членів кооперативу. Члени правління чи ревізійної комісії не можуть бути членами спостережної ради. Повноваження членів спостережної ради можуть бути достроково припинені за рішенням загальних зборів. Порядок обрання спостережної ради та її голови, а також порядок діяльності та компетенція визначаються статутом кооперативу. Питання, що віднесені статутом кооперативу до виключної компетенції спостережної ради, не можуть бути передані на вирішення виконавчому органу управління кооперативу [31].

Органи управління сільськогосподарського виробничого кооперативу здійснюють володіння, користування та розпорядження майном кооперативу відповідно до компетенцій, визначених його статутом [31, С. 166]. Для здійснення господарської та іншої діяльності сільськогосподарський виробничий кооператив займається самостійним формуванням відповідних фондів за рахунок власного майна згідно порядків, передбачених в його статуті. В ГК України не наведено переліку таких фондів, але згідно до ст. 20 Закону України «Про кооперацію» він має можливість формувати пайовий, резервний, неподільний та спеціальний фонди для забезпечення його статутної діяльності [3, 7].

Пайовий фонд – є майном кооперативу, який формується за рахунок паїв (у тому числі додаткових) членів та асоційованих членів кооперативу і не може бути розподіленим між ними, за зокрема передбачених в законі випадках. До нього також не входять пайові внески членів кооперативу.

Резервний фонд утворюється кооперативом з відрахувань від доходів, перерозподілу неподільного фонду, пожертв та безповоротної фінансової допомоги, а також з інших законно надходящих коштів для покриття можливих збитків.

Спеціальний фонд формується за рахунок цільових внесків членів кооперативу та інших законно надходящих коштів для забезпечення його статутної діяльності і використовується за рішенням органів управління кооперативу [31, 167].

Джерелами формування майна кооперативу є:

- вступні та членські внески (паї), що сплачуються його членами;
- майно, добровільно передане кооперативу його членами;
- грошові кошти, що надходять від здійснення господарської діяльності;
- грошові кошти, що надходять від створених кооперативом підприємств, установ, організацій;

- грошові та майнові пожертвування, добродійні внески, гранти, безкоштовна технічна допомога юридичних і фізичних осіб, в тому числі іноземних;
- інші внески, що не заборонені законодавством.

Виробничий кооператив несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім майном, що належить йому. Члени виробничого кооперативу несуть за зобов'язаннями кооперативу субсидіарну (додаткову) відповідальність своїм майном у розмірі не менше їх пайового внеску, якщо більший розмір відповідальності не передбачений законом або статутом кооперативу. Виробничий кооператив не несе відповідальності за зобов'язаннями членів кооперативу.

2.2. Аналіз показників забезпечення господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу

Загальна земельна площа господарства на 2023 рік становить 2253 га, які на 100% складають сільськогосподарські угіддя.

У сільському господарстві ґрунт є найважливішим засобом виробництва і основою для вирощування продукції рослинництва. Його використання впливає на родючість і врожайність. Якщо використовувати ґрунт правильно, його родючість зростає, що сприяє покращенню виробництва сільськогосподарської продукції. Однак несвідоме використання ґрунту може призвести до його виснаження. Весь земельний фонд господарства включає всю землю, яка використовується для сільськогосподарської діяльності.

Тому надалі є необхідним дослідження динаміки та структури земельних угідь СВК «Прогрес» за складом та розміром Табл. 2.1.

Таблиця 2.1. – Динаміка та структура землекористування СВК «Прогрес» за складом та розміром

Показники	Роки				Відхилен ня 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Загальна земельна площа, га	2 253	2 253	2 253	2 253	-
Площа сільськогосподарських угідь підприємства, га	2 253	2 253	2 253	2 253	-
з них рілля	2 253	2 253	2 253	2 253	-
Рівень залучення земель до сільськогосподарського виробництва, %	100	100	100	100	-
Рівень розораності сільськогосподарських угідь, %	100	100	100	100	-
Навантаження сільськогосподарських угідь на 1 працівника, га/особу	97,96	90,12	107,29	107,29	+9,33

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

З даних таблиці 2.1 видно, що у земельному фонді СВК «Прогрес» у період 2020-2023 р.р. змін не відбулося. Єдиний показник який змінився, це навантаження сільськогосподарських угідь на 1 працівника, га/особу, він додав +9,33% за рахунок скорочення кількості працівників.

СВК «Прогрес» для здійснення виробничої діяльності має основні та оборотні засоби, які є основою його виробничо-господарської діяльності та створюють необхідні умови для роботи кооперативу. Тому, надалі у табл. 2.2 наведено дослідження динаміки основних показників наявності та ефективності використання основних засобів СВК «Прогрес» за 2020-2023 р.р.

З даних, наведених в таблиці 2.2 видно, що вартість основних засобів у 2023 році збільшилася на 3513,00 тис. грн. проти рівня 2020 р., це може бути пов'язано з придбанням основних засобів. Фондозабезпеченість в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь за досліджуваний період підвищилася на 1,56 тис. грн./га., причому площа сільськогосподарських угідь залишилася

без змін. До таких змін привело незначне скорочення чисельності персоналу, про що свідчить зміна фондоозброєності в розрахунку на 1 працівника на 222,23 тис. грн./особу.

Таблиця 2.2.-Динаміка основних засобів СВК «Прогрес»

Показники	Роки				Відхилення 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	13269,50	9686,55	11086,25	16782,50	3513,00
Фондозабезпеченість в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, тис. грн/га	5,89	4,30	4,92	7,45	1,56
Фондоозброєність в розрахунку на 1 працівника, тис. грн./особу	576,93	387,46	527,92	799,17	222,23
Фондовіддача на 1 грн основних засобів, грн/1 грн.	1,42	6,31	4,86	2,73	1,31
Фондоємність 1 грн. валової продукції, грн./1 грн.	0,70	0,16	0,21	0,37	-0,34
Норма прибутку, %	42,17	49,24	12,20	12,65	-29,52

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

Також за рахунок незначного збільшення валової продукції відбулося невелике підвищення ефективності використання основних засобів, так фондовіддача на 1 грн основних засобів додала 1,31 грн./ 1 грн., а фондоємність 1 грн. валової продукції навпаки знизилася на -0,34 грн./ 1 грн.

Щодо складу трудових ресурсів та ефективності праці в СВК «Прогрес», то результати його аналізу наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - Склад трудових ресурсів та ефективність праці в СВК «Прогрес»

Показники	Роки				Відхилення 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	23	25	21	21	-2
в т.ч. зайняті в с.-г. виробництві	21	23	19	19	-2
Ними відпрацьовано, тис. люд-год.	42168	46000	37848	39520	-2648
Річний фонд оплати праці, тис.грн	2864,0	3660,0	3326,4	3654,0	790,0
Вартість валової продукції, всього, тис. грн.	25739,7	28089,2	43137,3	37868,30	12128,6
Рівень залучення працівників до виробництва, %	91,3	92,0	90,5	90,5	-0,8
Відпрацьовано люд-год на 1 працівника за рік, тис. люд. год.	1833,4	1840,0	1802,3	1881,9	48,5
Тривалість робочого дня, год	8	8	8	8	0
Середньомісячний заробіток одного працюючого, грн.	10,4	12,2	13,2	14,5	4,1
Продуктивність праці в розрахунку на: одного працівника, тис. грн.	1119,1	1123,6	2054,2	1803,3	684,1
відпрацьовану люд./год, грн.	1833,4	1840,0	1802,3	1881,9	48,5

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

При детальному розгляді даних таблиці 2.3 видно, що за середньообліковою чисельністю працівників значних змін не відбулося, їх кількість зменшилась на 2 особи у 2022 році у порівнянні з 2020 роком. Відбулися зміни в загальному фонді заробітної плати, який збільшився на 790,0 тис. грн. у 2023 р., так змінився показник середньорічної заробітної плати на одного працюючого на 4,1 тис. грн. Ці зміни пов'язані із зміною

трудового законодавства та збільшення рівня мінімальної заробітної плати в Україні.

Надалі наведено дослідження структури посівних площ СВК «Прогрес», які є пріоритетними видами сільськогосподарських угідь в кооперативі. Основним показником який її визначає це їх структура, тобто відношення посівних площ під певними культурами до загального обсягу посівних площ. Проведення такого аналізу допомагає визначати, пріоритетні для СВК культури, яким він надає перевагу. Результати проведеного аналізу структури посівних площ СВК «Прогрес» наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Структура посівних площ СВК «Прогрес», ц

Вид продукції	Роки						Відхилення 2022 р. / 2020 р.
	2020		2021		2022		
пшениця	11020	35,93	15601	20,92	12520	21,33	-14,60
кукурудза на зерно							
ячмінь	16154	52,67	42173	56,55	32520	55,40	2,74
просо	141	0,46					-0,46
Насіння ріпаку й кользи	743	2,42	15282	20,49	12456	21,22	18,80
Насіння соняшнику	2613	8,52	1527	2,05	1200	2,04	-6,48
Всього	30671	100	74583	100	58696	100	-

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

За даними таблиці 2.4 видно, що основними культурами, які вирощуються в СВК «Прогрес» є кукурудза, ячмінь, сояшник та ріпак. Протягом аналізованого періоду СВК «Прогрес» збільшив площу під ячмінь (+2,74 ц.), та насіння ріпаку й кользи (18,80 ц.). За рахунок скорочення площі під озиму пшеницю (-14,60 ц.), насіння сояшнику (-6,48 ц.) та просо (-0,46 ц.). Найбільшу увагу у 2023 році СВК «Прогрес» приділяє вирощуванню ячменю (55,40 %), пшениці (21,33 %) та насінню ріпаку й кользи (21,22 %).

Результати господарської діяльності сільськогосподарського кооперативу залежать від наявності основних фондів та їх ефективного використання. Це включає якість, повноту та своєчасність виконання сільськогосподарських робіт. [10, с. 459].

Забезпечення СВК «Прогрес» основними засобами та пошук шляхів підвищення їх ефективності є критично важливими. Для оцінки змін слід детально аналізувати рух основних фондів. Дані про це представлені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5. - Аналіз наявності та руху основних фондів СВК «Прогрес»

Показники	Роки				Відхи- лення 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Наявність основних фондів, тис. грн.: на початок року	15885,0	10654,0	8719,1	13453,4	-2431,6
на кінець року	10654,0	8719,1	13453,4	20111,6	9457,6
Знос основних фондів тис. грн. : на початок року	18181,0	22566,0	27290,20	30414,4	12233,4
на кінець року	22566,0	27290,2	30414,4	32484,1	9918,1
Коефіцієнти: - придатності	0,67	0,82	1,54	1,49	0,82
- зносу	1,14	2,12	3,13	2,26	1,12

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

Проведений аналіз щодо основних фондів та їх параметрів у СВК «Прогрес» за 2020-2023 р.р. показує, що на початок 2020 року найбільша кількість основних фондів була - 15885,0 тис. грн., на кінець 2023 року ця цифра становила 20111,6 тис. грн., що є зростанням на 9457,6 тис. грн., на початок 2023 року було помітне зниження на 2431,6 тис. грн. за рахунок того що СВК намагалося поліпшити технічний стан своїх основних фондів. Цей негативний фактор підтверджується коефіцієнтом зносу, який збільшився на

12,233.4 тис. грн. на початку 2020 року, а до кінця 2023 року, знос основних фондів складає вже 9,918.1 тис. грн., що свідчить про негативну динаміку його збільшенням.

В свою чергу, коефіцієнт придатності відображає збільшення від 0,67 до 1,49 між 2020 і 2023 роками, що свідчить про покращення у використанні основних фондів. Але, на жаль коефіцієнт зносу зменшився з 1,14 в 2020 році до 2,26 в 2023 році, що може вказувати на меншу інтенсивність використання основних фондів.

Загалом, аналіз даних показує, що наявність основних фондів у СВК «Прогрес» зросла, а знос збільшився протягом розглянутого періоду, але коефіцієнти свідчать про збільшення ефективності їх використання.

Розвиток сільського господарства значно залежить від стану матеріально-технічної бази. Основні фонди поділяються на виробничі, які беруть участь у виробництві, зберіганні та транспортуванні продукції, та невиробничі, які не безпосередньо приймають участь у виробництві, а охоплюють об'єкти побутового, культурного та культурно-побутового обслуговування [Бойко В.І. Ринок зерна України. // Економіка АПК. –1999. -№11, -с.103., с. 103].

Дослідження показників забезпеченості СВК «Прогрес» основними виробничими фондами і ефективність їх використання наведено в таблиці 2.6.

За даними табл. 2.6 можна зробити висновок, що загальна вартість основних виробничих фондів значно зросла в 2023 році порівняно з 2020 роком на + 3513,00 тис. грн., що свідчить про зростання капіталовкладень та розвиток матеріально-технічної бази підприємства. Частка основних засобів у необоротних активах стабільно 100%, що вказує на їх важливу роль у структурі підприємства.

Таблиця 2.6. - Показники забезпеченості СВК «Прогрес» основними виробничими фондами і ефективність їх використання

Показники	Роки				Відхилення 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Середньорічна вартість основних виробничих фондів тис. грн.	13269,5	9686,55	11086,25	16782,5	3513,00
Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	13269,5	9686,55	11086,25	16782,5	3513,00
Частка основних засобів у необоротних активах підприємства, %	100	100	100	100	0,00
Валовий прибуток, (збиток) тис. грн	7966,1	30116	6579,7	5800,2	-2165,90
Фондоозброєність праці, тис. грн./осіб	576,93	387,46	527,92	799,17	222,24
Фондозабезпеченість в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, тис. грн/га	5,89	4,3	4,92	7,45	1,56
Фондовіддача, тис. грн	1,42	6,31	4,86	2,73	1,31
Фондоємність 1 грн. валової продукції, грн./грн.	0,7	0,16	0,21	0,37	-0,33
Рентабельність ОФ, %	0,60	3,11	0,59	0,35	-0,25

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

Валовий прибуток підприємства в 2023 році значно знизився порівняно з 2020 роком, що може свідчити про фінансові труднощі або неефективність управлінської діяльності. Рентабельність основних фондів також зменшилася, що підкреслює необхідність оптимізації витрат та покращення ефективності використання ресурсів.

Фондоозброєність праці та фондозабезпеченість на одиницю площі зросли, що вказує на інтенсифікацію виробництва та збільшення капіталовкладень. Фондовіддача та фондоємність валової продукції в певний період показують покращення, але спостерігається зниження у 2023 році, що потребує уваги з точки зору ефективності використання ресурсів.

Загалом, хоча підприємство показує зростання капіталовкладень та розвиток основних фондів, фінансові результати залишаються незадовільними. Наявність проблем в управлінській діяльності та ефективності використання ресурсів вимагає уваги та подальшого аналізу з метою покращення фінансових результатів і сталого розвитку підприємства.

Оборотні фонди грають важливу роль в діяльності підприємства, оскільки вони перебувають у постійному русі від моменту надходження предметів праці на склад до моменту отримання готової продукції та її відправлення у сферу обігу (реалізації). Оборотні фонди поділяються на наступні категорії в рамках планової та облікової практики:

- Виробничі запаси, які включають в себе матеріали та комплектуючі для виробництва.
- Незавершене виробництво та напівфабрикати, що виробляються на підприємстві.
- Витрати майбутніх періодів, які включають в себе витрати, що нараховані на виробничі запаси та незавершене виробництво на звітну дату.

Оборотні фонди є ключовим елементом в управлінні матеріальними та фінансовими ресурсами підприємства, оскільки вони забезпечують неперервність виробничих процесів та оптимальне використання ресурсів.

«Основними показниками, які характеризують економічну ефективність використання оборотних фондів, є коефіцієнт оборотності оборотних засобів (кількість оборотів за рік) і тривалість одного обороту в днях» [33, с. 13].

Проведемо більш детальне дослідження ефективності використання оборотних фондів СВК «Прогрес» в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7. – Показники ефективності використання оборотних засобів СВК «Прогрес»

Показники	Роки				Відхи- лення 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн.	13269,5	9686,55	11086,25	16782,5	3513,00
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	18890,9	61158	53930,3	45854,4	26963,50
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,42	6,31	4,86	2,73	1,31
Тривалість одного обороту, днів	252,87	57,02	74,00	131,76	-121,12
Норма прибутку, %	0,60	3,11	0,59	0,35	-0,25

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

За результатами аналізу даних в табл. 2.7 можна зазначити, що максимальну вартість оборотних активів СВК «Прогрес» було зареєстровано в 2023 році, коли їх загальна кількість збільшилася на 3513,00 тис. грн. Також відбулося зменшення показника тривалості обороту оборотних засобів на - 121,12 днів, що може дозволити кооперативу пришвидшити використання оборотних засобів. Але при цьому слід звернути увагу на скорочення на - 0,25% показника норми прибутку СВК «Прогрес», що може свідчити про меншу прибутковість господарської діяльності кооперативу.

Загалом, зростання вартості оборотних засобів та зменшення виручки призвели до зниження коефіцієнту оборотності, збільшення тривалості обороту та зниження норми прибутку. Це може свідчити про проблеми в управлінні оборотними засобами та ефективності бізнес-процесів компанії у 2023 році.

«Головною метою діяльності господарства є отримання прибутку шляхом виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та здійснення інших видів діяльності. Продаж сільськогосподарської продукції підприємства здійснюється безпосередньо або опосередковано, оптом або у роздріб залежно від ринкового попиту та прибутковості таких видів діяльності» [34, с. 132].

Розглядаючи продажі СВК «Прогрес», важливо зрозуміти, що однією з ключових особливостей є виражена циклічність. Тому важливо пам'ятати, що найбільший попит на продукцію нашого дослідного СВК «Прогрес» спостерігається незадовго до посівних робіт як ярових, так і озимих культур.

Важливою складовою працездатності будь-якого сільськогосподарського виробничого кооперативу є його персонал. Тому доцільно організувати роботу з робітниками і для цього розглянемо основні економічні показники цього аспекту роботи.

Кількість працюючих у СВК «Прогрес» протягом 4 років показує незначні зміни у бік зменшення, що дозволяє працівникам займати декілька посад. Голова СВК «Прогрес» виконує обов'язки агронома, бригадир тракторно-рільничої бригади виконує обов'язки завідуючого током та механіка. Бухгалтер також працює касиром.

Під час збирання врожаю СВК «Прогрес» користується послугами тимчасових працівників, якщо виникає нестача робочої сили в певні періоди.

Ефективність та достатність робочих ресурсів господарства впливають на своєчасність сільськогосподарських робіт, використання техніки та обсяги виробництва. Це визначає собівартість продукції, рівень прибутку та інші економічні показники [35].

Аналіз рівня забезпеченості СВК «Прогрес» трудовими ресурсами та ефективність їх використання наведено в таблиці 2.8.

За даними табл. 2.8 видно, що кількість працівників в СВК «Прогрес» практично є стабільною. За рахунок скорочення кількості робітників на 2 особи в 2022-2023 р.р., відбулося зменшення кількості годин витрат праці на

-2648 тис. люд.-год. Зростання середньорічного виробітку одного робітника у 2023 році порівняно з 2021 роком становить 27,60 тис. грн. Зростання середньодобового виробітку у 2023 році порівняно з 2021 роком становить 0,08 грн.

Таблиця 2.8 - Забезпеченість СВК «Прогрес» трудовими ресурсами та ефективність їх використання

Показники	Роки				Відхилення 2023 р. / 2021 р.
	2020	2021	2022	2023	
Вартість валової продукції, тис. грн.	25739,7	28089,2	43137,3	37868,30	12128,6
Відпрацьовано люд.-днів 1 робітником за рік	1833,4	1840,0	1802,3	1881,9	48,5
Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	8	0
Витрати праці, тис. люд.-год.	42168	46000	37848	39520	-2648
Кількість людино-годин, відправ. усіма робітн. за рік, тис. люд.-год.	46184	50000	41832	43680	-2504,0
Виробіток одного робітника:					
середньорічний, тис. грн.	124,52	146,40	158,40	174,00	49,48
середньодобовий, грн.	0,50	0,59	0,64	0,67	0,17
середньогодинний, грн.	0,06	0,07	0,08	0,08	0,02
Коефіцієнт використання річного фонду робочого часу	0,70	0,69	0,69	0,72	0,03

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

Зростання коефіцієнта використання річного фонду робочого часу у 2023 році порівняно з 2021 роком становить 0,03 і каже про ефективне використання робочого часу. Загальний аналіз показує, що в 2023 році

вартість валової продукції зменшилася порівняно з 2020 роком, але зростання виробітку одного робітника та коефіцієнта використання робочого часу свідчать про позитивні зрушення у ефективності використання праці. Витрати праці та кількість людино-годин також зменшилися, що може вказувати на оптимізацію трудових ресурсів.

Таблиця 2.9. - Показники результативності господарської діяльності СВК «Прогрес»

Показники	Роки				Відхилення 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Виробництво валової продукції, тис. грн	25739,7	28089,2	43137,3	37868,3	12128,6
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	18890,9	61158	53930,3	45854,4	26963,5
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	25739,7	28089,2	43137,3	37868,3	12128,6
Прибуток, тис. грн	7966,1	30116,3	6579,7	5800,2	-2165,9
Отримано в розрахунку на 100 га, сільськогосподарських угідь, тис. грн.:					
- валової продукції	1142,46	1246,75	1914,66	1680,79	538,33
- реалізованої продукції	838,48	2714,51	2393,71	2035,26	1196,78
- прибутку	353,58	1336,72	292,04	257,44	-96,13
Отримано на 1 середньрічного працівника (зайнятого в с.г. виробництві), тис. грн.					
- валової продукції	1119,12	1123,57	2054,16	1803,25	684,13
- реалізованої продукції	821,34	2446,32	2568,11	2183,54	1362,20
- прибутку	346,35	1204,65	313,32	276,20	-70,15
Рівень рентабельності продаж, %	42,17	49,24	12,20	12,65	-29,52

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

«Виручка від продажу продукції, товарів, послуг і від інших видів діяльності є основним джерелом доходів сільськогосподарського виробничого кооперативу, отриманим в процесі його виробничої діяльності. Від отримання виручки залежать фінансова стійкість сільськогосподарського

виробничого кооперативу, стан оборотних коштів, розмір прибутку, своєчасність розрахунків з бюджетом, позабюджетними фондами, банком, постачальниками, працівниками та робітниками виробничого кооперативу» [36].

З даних табл. 2.9 можна зазначити, що загалом, СВК «Прогрес» опинився в умовах значних змін економічних показників з 2020 по 2023 рік. Збільшення виробництва валової продукції та обсягу реалізації продукції досягло піку в 2022 році, але знизилося в 2023 році. Прибуток та рентабельність продаж також суттєво знизилися у 2023 році, що свідчить про вплив економічних чинників на фінансовий стан підприємства.

Динаміку основних показників чистої виручки СВК «Прогрес» та його рентабельності наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10. - Основні показники чистої виручки СВК «Прогрес»

Показники	Роки				Відхилення 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Дохід (виручка) від реалізації продукції (тов-в, робіт, послуг), тис. грн.	18890,90	61158,00	53930,30	45854,40	26963,50
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тов-в, робіт, послуг), тис. грн.	-6848,80	33068,80	10793,00	7986,10	14834,90
Собівартість реалізованої прод. товарів, робіт, послуг), тис. грн.	25739,70	28089,20	43137,30	37868,30	12128,60
Чистий прибуток (збиток)	7966,10	30116,30	6579,70	5800,20	-2165,90
Інші операційні доходи тис. грн	986,00	288,80	148,90	643,30	-342,70
Рентабельність підприємства %	30,95	107,22	15,25	15,32	-15,63

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

Після аналізу таблиці 2.10 можна зазначити, що протягом чотирьох років (2020-2023 р.р.) СВК «Прогрес» показав значні зміни ключових фінансових показників. Виробництво валової продукції зросло до піку у 2022 році до 43137,3 тис. грн, але знизилося в 2023 році до 37868,3 тис. грн. При цьому дохід від реалізації продукції також зростав до 61158,0 тис. грн до 2021 року, але подальше зменшення в 2023 році знизило доходи до 45854,4 тис. грн. Чистий прибуток зріс значно в 2021 році до 30116,3 тис. грн, але в 2023 році спостерігалася втрата 2165,9 тис. грн. Інші операційні доходи зросли до 986,0 тис. грн в 2020 році, але зменшилися до 643,3 тис. грн в 2023 році. Рентабельність підприємства суттєво зросла до 107,22% в 2021 році, але в 2023 році знизилася до 15,32%, що свідчить про складні економічні умови для кооперативу в останній рік..

Поточні витрати, що складають найбільшу частку у загальних витратах сільськогосподарського виробничого кооперативу, включають витрати на сировину, матеріали та основні виробничі фонди. Ці витрати повертаються у вигляді виручки після завершення циклу виробництва та реалізації продукції [37].

Таблиця 2.11. - Аналіз динаміки зобов'язань і капіталу СВК «Прогрес»

Показники	Роки				Відхилення 2023 р. / 2020 р.
	2020	2021	2022	2023	
Зобов'язання підприємства	5815,2	990,2	14271,8	17499,2	11684,0
Виручка від реалізації	18890,9	61158	53930,3	45854,4	26963,5
Собівартість продукції	25739,7	28089,2	43137,3	37868,3	12128,6
Середній власний капітал	-12664	32078,6	-3478,8	-9513,1	-3150,9

Джерело: складено автором за звітністю СВК «Прогрес»

Для сільськогосподарського виробничого кооперативу важливо оцінити поточні витрати з точки зору їх раціональності і можливостей

зниження в звітному і майбутніх періодах. Раціональним буде вважатися використання витрат, що сприяє покращенню кінцевих результатів, зокрема збільшенню товарообігу і прибутку. Аналіз динаміки зобов'язань і капіталу СВК «Прогрес» наведено в таблиці 2.11.

Як видно з таблиці 2.11, СВК «Прогрес» стикається з фінансовими труднощами, що відображено у від'ємному власному капіталі у 2020, 2022 та 2023 роках. Незважаючи на значне покращення у 2021 році, підприємство не змогло утримати позитивний тренд і повернулося до від'ємного власного капіталу. Постійне зростання зобов'язань з 2021 до 2023 року створює додатковий фінансовий тиск на підприємство.

2.3. Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу

СВК «Прогрес» не може працювати ізольовано у відкритій економічній системі. Його діяльність залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів, які називаються зовнішнім середовищем. Зовнішнє середовище включає умови і фактори поза компанією, що прямо або опосередковано впливають на її діяльність, і поділяється на макросередовище та конкурентне середовище (ринок чи галузь). Макросередовище впливає на продуктивність сільськогосподарського виробничого кооперативу, хоча він не може змінювати його умови, лише адаптуватися до них. Конкурентне середовище складається з постачальників, покупців і конкурентів, які мають зворотний зв'язок з сільськогосподарським виробничим кооперативом. Хоча дії конкурентного середовища впливають на господарську діяльність виробничого кооперативу, він сам не може активно змінювати ці дії. Управління цим середовищем залежить від конкурентної позиції сільськогосподарського виробничого кооперативу.

Зовнішнє середовище СВК «Прогрес» характеризується низкою показників, таких як складність, взаємозв'язок і взаємозалежність факторів, невизначеність, багатоваріантний розвиток, динаміка та мінливість. Складність довкілля полягає в наявності багатьох чинників, що можуть впливати на функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу. Іноді певний фактор вважається незначним, але в поєднанні з іншими його вплив може стати суттєвим завдяки ефекту синергії.

Особливістю зовнішнього середовища СВК «Прогрес» є його незахищеність і невизначеність через неповну інформацію про ділове оточення. Аналітики не можуть охопити всі чинники, тому зосереджуються лише на найважливіших. Крім того, зовнішнє середовище кооперативу характеризується багатьма невизначеними факторами, що ускладнює точний довгостроковий прогноз їх впливу на діяльність підприємства.

Навколишні умови діяльності СВК «Прогрес» характерні не тільки для сільського господарства, а й для всієї економічної системи в цілому. Це вимагає постійного моніторингу динаміки зовнішніх факторів, аналізу та прогнозування їхнього впливу на економічні одиниці. Водночас, через особливості виробничого процесу в сільському господарстві, зовнішнє середовище СВК «Прогрес» має низку специфічних особливостей.

Зовнішнє середовище СВК «Прогрес» характеризується неоднорідністю, оскільки кооператив займається багатопродуктовим аграрним виробництвом. СВК «Прогрес» виготовляє різноманітну продукцію, зокрема злаки, соняшник, застосовуючи різні виробничі технології. Крім того, СВК «Прогрес» діє на різних ринках (зерна, насіння соняшника) та має різні конкурентні відносини з різними бізнес-одиницями. З цієї точки зору конкурентне середовище СВК «Прогрес» складається з окремих галузевих середовищ для кожного виду продукції.

Фінансування на державному рівні не є характерним для аграрного сектора, що впливає на формування можливостей та загроз для сільськогосподарських операцій. Найважливішою відмінністю, що впливає

на зовнішнє середовище СВК «Прогрес», є те, що головним і незамінним засобом виробництва є земля. Продуктивність аграрних господарств, особливо у рослинництві, значною мірою залежить від родючості ґрунту, тому виробничим кооперативом потрібно докладати зусиль для збереження та покращення якості ґрунту. Необхідність чергування культур на полі (сівозміни) робить неможливим обмеження спеціалізації господарств, особливо в рослинництві. Це призводить до багатопродуктивності, що збільшує кількість зовнішніх факторів і ускладнює їх аналіз.

Іншою характеристикою сільського господарства є тісний зв'язок економічного процесу з природними законами, що обумовлює присутність живих організмів – рослин і тварин – серед засобів виробництва. Це потребує особливої уваги до екологічної складової зовнішнього середовища, яка включає наявність, якість і доступність природних ресурсів, управління погодними та кліматичними умовами, а також забруднення.

Сільське господарство відрізняється сезонністю виробництва, що потребує уваги до демографічних аспектів, зокрема у періоди, коли компаніям необхідно залучати більше працівників, особливо для збирання врожаю. Ці демографічні фактори, такі як густота населення, рівень безробіття та міграція, впливають на сільськогосподарську діяльність.

Схоже, що ви хочете перефразувати частину тексту. Ось переформульована версія:

Як і в інших галузях господарювання, екологічні фактори значно впливають на діяльність сільськогосподарських виробничих кооперативів. Серед них особливе значення мають економічні чинники, такі як економічне зростання, зміна ВВП, інфляція, коливання валютних курсів, відсоткові ставки, безробіття та інші.

Говорячи про політичне та правове середовище СВК «Прогрес», важливо враховувати проблеми, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та військовими діями на сході України. Бойові дії у деяких частинах Донецької та Луганської областей призвели до замінування значної частини

сільськогосподарських земель, що зробило їх непридатними для господарської діяльності. Агресивні дії Російської Федерації призвели до збитків важливих сільськогосподарських підприємств, які спеціалізувалися на російському ринку. У зв'язку з цим підприємствам, що орієнтовані на російський ринок, слід зосередитися на забезпеченні продовольства частини східних регіонів України або шукати нові перспективні ринки збуту сільгосппродукції.

Говорячи про політичне та правове середовище СВК «Прогрес», важливо враховувати проблеми, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та військовими діями на сході України. Бойові дії у деяких частинах Донецької та Луганської областей призвели до замінування значної частини сільськогосподарських земель, що зробило їх непридатними для господарської діяльності. Агресивні дії Російської Федерації призвели до збитків важливих сільськогосподарських підприємств, які спеціалізувалися на російському ринку. У зв'язку з цим підприємствам, що орієнтовані на російський ринок, слід зосередитися на забезпеченні продовольства частини східних регіонів України або шукати нові перспективні ринки збуту сільгосппродукції.

Результати дослідження показують, що для ефективного динамічного розвитку сільськогосподарського виробничого кооперативу у сучасних умовах системне вивчення довкілля має особливе значення. Найбільш важливими факторами, що визначають специфічні характеристики зовнішнього середовища сільськогосподарських виробничих кооперативів, є:

Сильна фрагментація сектора - роздрібненість земельних ділянок та різноманітність власників землі.

Сильна диференціація сільськогосподарських виробників - різниця у масштабах виробництва, використанні технологій та типах продукції.

Сильна конкуренція - інтенсивний конкурентний тиск від інших сільськогосподарських виробників.

Сильна залежність від громадського порядку - вплив рішень держави на сільське господарство, включаючи фінансування, субсидії, законодавчі та регуляторні акти.

Висока частка продукції, яка виробляється у домашніх господарствах - значна участь малих сімейних господарств у загальному обсязі продукції.

Поганий маркетинг у певних підсекторах - недостатня ефективність маркетингових стратегій у підсекторах аграрного ринку.

Територіальна концентрація виробництва - висока залежність від місцевих ринків та регіональних особливостей.

Особливості виробничого процесу у сільському господарстві - залежність від природних умов, водних ресурсів, клімату тощо.

Особливості продажів - специфічні особливості у продажах сільськогосподарської продукції, включаючи сезонність, об'ємність та умови зберігання.

Ці фактори визначають унікальні виклики та можливості для сільськогосподарських виробничих кооперативів, що вимагають системного вивчення та адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Поточні методи аналізу зовнішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу включають PEST та SWOT-аналіз.

PEST-аналіз враховував широкий спектр PEST-факторів, що можуть впливати на продажі та прибуток СВК «Прогрес». Кожен фактор оцінювався за трьома рівнями сили впливу: 1 – низький вплив (зміни майже не впливають на діяльність бізнесу); 2 – середній вплив; 3 – високий вплив (навіть невеликі коливання призводять до значних змін в обороті та прибутку компанії).

SWOT-аналіз допомагає виявити внутрішні сильні та слабкі сторони СВК «Прогрес», а також зовнішні можливості та загрози, з якими стикається підприємство.

Таблиця 2.12 - PEST-фактори, які формують ефективність діяльності СВК «Прогрес»

Фактори	Вплив фактору	Експертне оцінювання				Серед-ній бал	Оцінка з поправкою на важливість
		1	2	3	4		
Політичні							
1. Стійкість політики та влади в країні	1	3	4	4	3	3,5	0,12
2. Бюрократія та рівень корупції	2	3	4	5	5	4,25	0,28
3. Податкова політика (пільги, рівень податкового навантаження)	3	4	3	3	5	3,75	0,36
4. Торгівельна політика, обмеження на експорт	3	2	2	1	2	1,75	0,17
5. Військові дії в країні	2	2	2	2	4	2,5	0,16
Разом							1,09
Економічні							
1. Рівень зростання економіки	2	4	2	5	2	3,26	0,31
2. Рівень інфляції та % ставок	3	3	3	5	3	3,5	0,34
3. Курс валют	3	5	2	5	2	3,5	0,34
4. Кредитна, грошова, податкова та бюджетна політика в країні	2	3	3	5	3	3,5	0,22
5. Розвиток банківської сфери та послуг	1	3	3	5	4	3,75	0,12
Разом							1,33
Соціальні та культурні							
1. Ставлення до імпорту товарів та послуг в країні	2	3	3	2	3	2,75	0,18
2. Темпи росту населення	2	2	1	1	3	1,76	0,12
3. Рівень міграції населення	2	3	3	5	4	3,76	0,24
Всього							0,54
Технологічні							
1. Рівень інноваційного та технологічного розвитку аграрної галузі	1	3	3	3	4	3,26	0,21
2. Рівень законодавчої бази в сфері технологічного оснащення аграрної галузі	1	3	2	4	3	3,0	0,15
3. Доступність нових технологій	2	2	2	4	3	2,76	0,18
Разом							0,54
Загальна кількість балів	32					50,55	

Ці методи дозволяють СВК «Прогрес» оцінювати зовнішнє середовище, ідентифікувати ключові фактори, що впливають на його діяльність, та розробляти стратегії для досягнення конкурентних переваг у складних умовах сільськогосподарського ринку.

Методи аналізу зовнішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу включають PEST та SWOT-аналіз.

PEST-аналіз враховував максимальну кількість можливих PEST-факторів, які можуть вплинути на продажі та прибуток СВК «Прогрес». Сила кожного фактору оцінювалася за шкалою від 1 до 3, де 1 – низька сила впливу (будь-яка зміна мало впливає на бізнес), 2 – середня потужність фактору, 3 – висока сила впливу (коливання значно впливають на обороти та сільськогосподарського виробничого кооперативу).

Особливо важливим є врахування того, що підвищення податку для монополістів призводить до зростання витрат на ведення бізнесу, а також створює незручності на внутрішньому ринку України через зниження цін на сировину.

Проблеми в економічних відносинах, зокрема високий рівень бюрократичних перешкод та корупції, перешкоджають повноцінному функціонуванню підприємства.

Останнім етапом аналізу є переведення всіх обчислень у матричний формат (див. табл. 2.13).

Брак інвестицій у виробничі проекти, затримка в запровадженні найсучасніших технологій, а також обмежені можливості постачання нафти в Україну. Уряд стримує інфляцію за рахунок підтримання високих відсоткових ставок. Відтак, можна очікувати лише помірною зниження ставок за кредитами, які залишаються досить високими. Це призводить до економічної нестабільності для компаній у країні.

Таблиця 2.13 - PEST-аналіз діяльності СВК «Прогрес»

Р- політичні фактори	Вага	Е – економічні фактори	Вага
1. Рівень податкової політики в аграрній галузі (тарифи, пільги)	0,36	1. Рівень інфляції та % ставки	0,34
2. Бюрократія та рівень корупції	0,28	2. Курс валют	0,34
3. Торгівельна політика, обмеження на імпорт	0,17	3. Кредитна, грошова, податкова та бюджетна політика в країні	0,22
4. Військові дії в країні	0,17	4. Рівень зростання економіки	0,31
5. Стійкість політики та влади в країні	0,12	5. Розвиток банківської сфери та послуг	0,12
Разом	1,10	Разом	1,33
S – соціально-культурні фактори	Вага	Т – технологічні фактори	Вага
1. Рівень міграції населення	0,24	1. Доступність нових технологій	0,18
2. Ставлення до імпорту товарів та послуг в країні	0,18	2. Рівень інноваційного та технологічного розвитку аграрної галузі	0,21
3. Темпи росту населення	0,12	3. Рівень законодавчої бази в сфері технологічного оснащення аграрної галузі	0,15
Разом	0,54	Разом	0,54

Джерело: складено автором

На наступному етапі ми проводимо SWOT-аналіз (Таблиця 2.14), який дозволяє нам оцінити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози СВК «Прогрес». Сканування внутрішнього середовища - це управлінське дослідження функціональних областей організації виявлення сильних і слабких сторін організації. Щоб мати ширше бачення, необхідно визначити фактори довкілля, які є позитивними для бізнесу (можливості), та фактори довкілля, які негативні для бізнесу (загрози).

Таблиця 2.14 - SWOT-аналіз діяльності СВК «Прогрес»

S – внутрішні сильні сторони	W - внутрішні слабкі сторони
1. Багаті природні мінерально-сировинні ресурси	1. Обмеженість продажів продукції на експорт в повному обсязі
2. Високий рівень контролю якості	2. Недостатнє забезпечення основними виробничими фондами
3. Конкурентоспроможна ціна на продукцію	3. Слабкий рівень забезпечення інноваційного та технологічного розвитку СВК
4. Не великий штат СВК	4. Дефіцит робочої сили
5. Гнучка політика керівника	5. Не своєчасне постачання добрив імпортного виробництва
6. Позитивна репутація у клієнтів	6. Відсутність складського приміщення для збереження готової продукції
7. Вигідне географічне положення	7. Додаткові транспортні витрати
O - зовнішні сприятливі можливості	T - зовнішні потенційні загрози
1. Розвиток виробничої системи до високого технологічного рівня задля підвищення її надійності та конкурентоспроможності	1. Необґрунтований політичний вплив та контроль.
2. Налагодження логістичних шляхів та роботи з постачальниками з інших регіонів	2. Низька рентабельність продукції
3. Виробництво продукції з високою доданою вартістю, з метою отримання більшого прибутку	3. Підвищений рівень конкурентного тиску
4. Зниження податкового навантаження та мита	4. Не стабільність курсів валют
5. Зниження ціни на сировину з матеріалами	5. Високий рівень інфляції
6. Пільгові умови по отриманню кредитів	6. Несприятливі економічні умови в країні
7. Державні програми та підтримка аграрної галузі	7. Військові загрози
8. Підвищення вартості запасних частин та паливо-мастильних матеріалів	8. Залежність експорту від неконтрольованих зовнішніх факторів

Джерело: складено автором

Метою сільськогосподарського виробничого кооперативу є вихід на регіональні ринки. Керівництво СВК «Прогрес» планує зміцнити свої позиції на ринку Одеського регіону та розширити вихід на інші регіони України. Також вони мають намір створити доступ до ринків у країнах ЄС. На даному етапі розвитку стратегією СВК «Прогрес» є зміцнення своїх позицій на ринку Одеси та околиць. Сільськогосподарський виробничий кооператив потребує додаткових ресурсів для виходу на нові регіональні ринки, включаючи придбання власного складу для зберігання продукції.

У сільськогосподарського виробничого кооперативу є багато сильних сторін, що роблять її серйозним конкурентом у своєму регіоні. Тому перед таким важливим кроком, як вихід на нові ринки, необхідно зміцнити свої позиції. Обрана стратегія частково спрямована на досягнення стійкого успіху. На сьогоднішній день тяжке становище бізнесу може призвести до збільшення кількості конкурентів у галузі або зміни у споживачів на продукцію конкурентних підприємств.

Регулярний моніторинг зовнішнього середовища, виявлення можливостей і ризиків макросередовища, оцінка впливу конкурентних факторів на продуктивність сільськогосподарських кооперативів дозволяють їм розвиватися в змінному середовищі та застосовувати стратегічне управління.

На сьогоднішній день керівництво СВК «Прогрес» не відводить достатньо часу для вивчення зовнішнього середовища своєї господарської діяльності. Управлінські рішення здебільшого базуються на аналізі факторів внутрішнього середовища та поточних ринкових умов. Це призводить до низької технологічної та економічної ефективності сільськогосподарських виробничих кооперативів, а також до низької конкурентоспроможності більшості вітчизняних виробників. Такий підхід також призводить до відсутності стратегічного підходу до розвитку аграрних підприємств в цілому та виробництва конкурентної продукції.

РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТА ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ В СВК «ПРОГРЕС» НА УМОВАХ КООПЕРАЦІЇ

3.1. Визначення перспективних напрямів та заходів підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу

Ефективність аграрних підприємств - отримання прибутку на всіх етапах розвитку, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності, оптимальне співвідношення ризику та рентабельності. Вона значно залежить від регіональних природно-кліматичних умов, де розташоване сільське господарство.

Категорію "ефективність" на рівні сільськогосподарського виробничого кооперативу можна визначити, як результат його діяльності який відповідає обсягам витрачених ресурсів.

Заходи підвищення ефективності функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу можна об'єднати за трьома напрямками (рис.3.1).

Наведені на рис. 3.1 заходи підвищення ефективності функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу мають залежність один від одного. Однак, найбільш важливими є чинники, що позначені в третій групі (напрямку) тому, як за допомогою їхньої мобілізації можна визначити місце для реалізації в загальній системі управління господарською діяльністю СВК [38, с. 469-470].

За своєю сутністю проблеми підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності пов'язані із досягненням максимально можливих збільшених обсягів виробництва (доходів, прибутків) на кожен одиницю ресурсів (витрат).

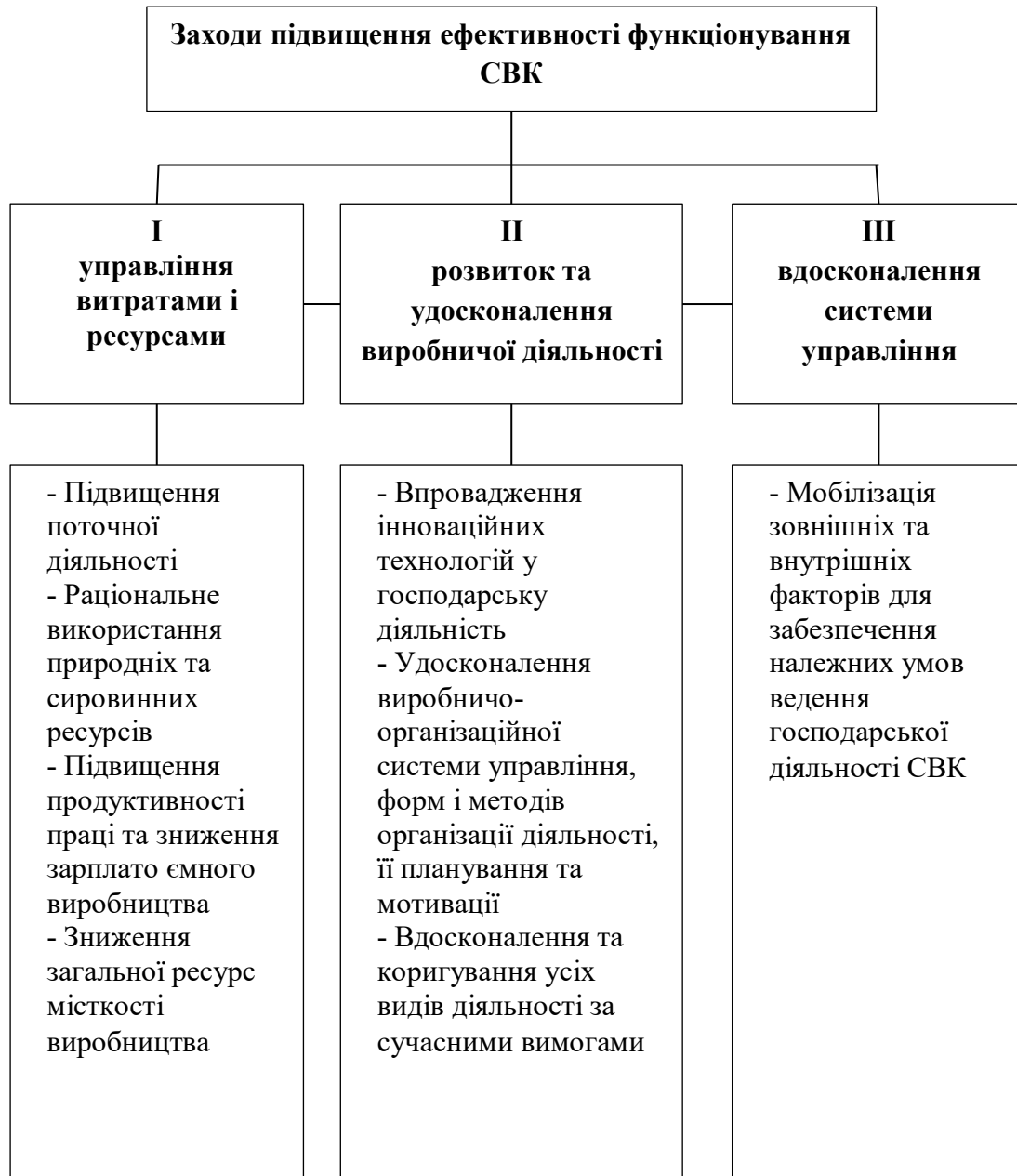


Рисунок 3.1. - Заходи підвищення ефективності функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу

Джерело: Складено автором

Можливими напрямками використання внутрішньо-зовнішніх чинників щодо підвищення ефективності діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу відрізняються за ступенем впливу, використання та контролю. Кожен СВК має систематично контролювати використання внутрішніх чинників шляхом розробки та впровадження власної програми

підвищення ефективності діяльності, а також враховувати вплив зовнішніх чинників.

Лише за допомогою комплексного та вмілого використання цілої системи зазначених вище чинників можуть забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва та господарської діяльності СВК. При цьому, обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як урахування внутрішніх [39, с. 462-464]. Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу наведено на рис. 3.2.

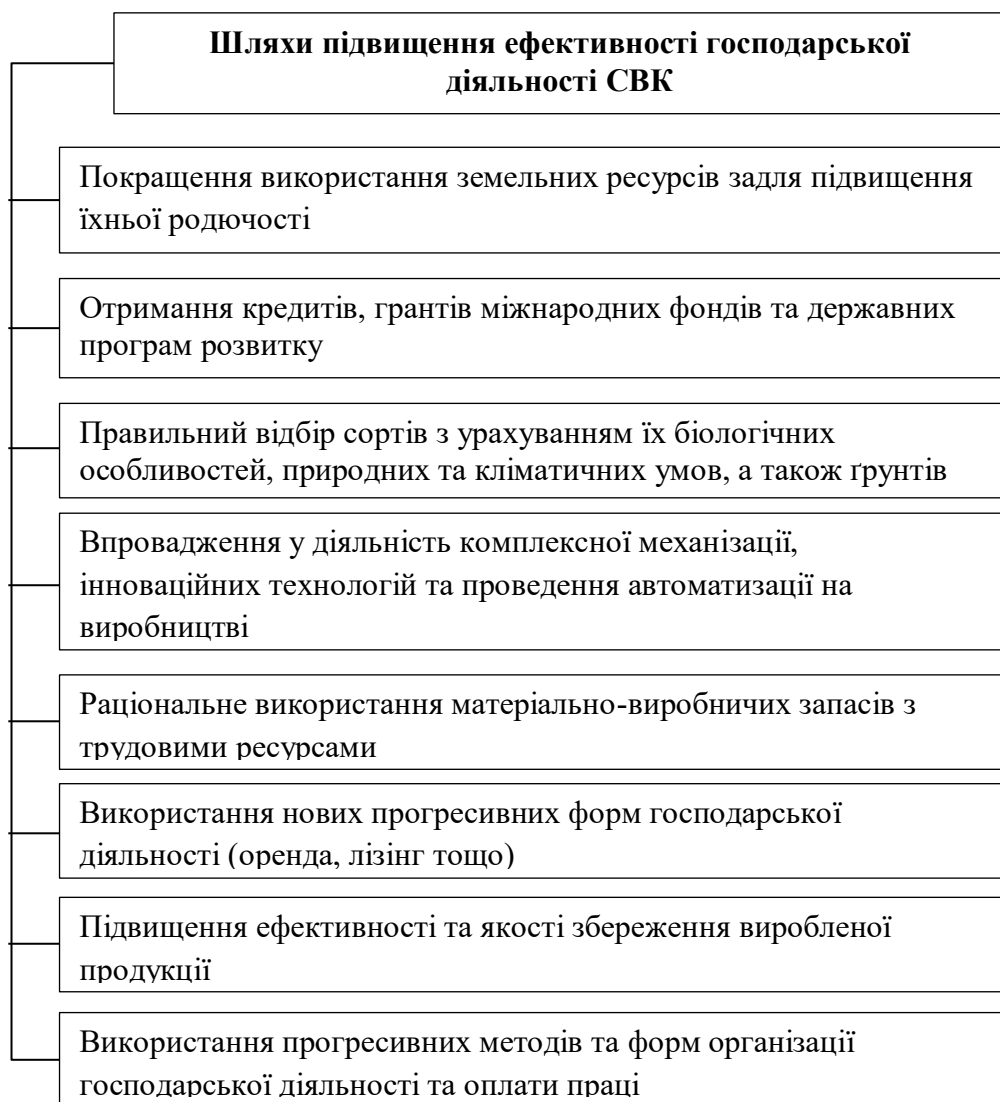


Рисунок 3.2 - Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу

Джерело: створено автором на основі [Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз : монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 292 с., с. 190]

Досягнення успішності підприємства тісно пов'язане з його конкурентоспроможністю. Конкурентне ринкове середовище вимагає постійного вдосконалення. Щоб бути конкурентоспроможним, підприємство повинно мати конкурентні переваги. Основні шляхи їх досягнення:

1. Удосконалення власної діяльності та підвищення її ефективності.
2. Послаблення конкурентів.
3. Зміна ринкового середовища.

Функціонування аграрного підприємства в умовах динамічних змін зовнішнього середовища супроводжується нестабільністю та високим ризиком, що негативно впливає на ефективність його діяльності. Для підвищення ефективності аграрних підприємств в Україні необхідно використовувати методи підвищення як внутрішньої, так і зовнішньої ефективності.

Враховуючи досвід функціонування сучасного сільськогосподарського виробничого кооперативу, на рис. 3.3 можна сформулювати основні напрями підвищення ефективної господарської діяльності СВК «Прогрес».

Ще одним напрямком господарської діяльності СВК «Прогрес» має бути її спрямованість на захист навколишнього середовища, а саме напрямок виробництва екологічної чистої сільгосппродукції та ефективного та раціонального використання земельних ресурсів кооперативу.

Також одним, з перспективних напрямків підвищення ефективної господарської діяльності СВК «Прогрес» має стати переорієнтація на вирощування органічної та екологічної продукції.

Вирощування екологічно чистої продукції цілком можливі для вирощування на землях СВК «Прогрес», якщо кооператив буде використовувати досвід робіт інших українських і зарубіжних аграрних підприємств. Виробництво такої продукції має стати пріоритетним для кооперативу та може дозволити покращити імідж його продукції на ринку та вплинути на його соціально-економічний та культурний розвиток.

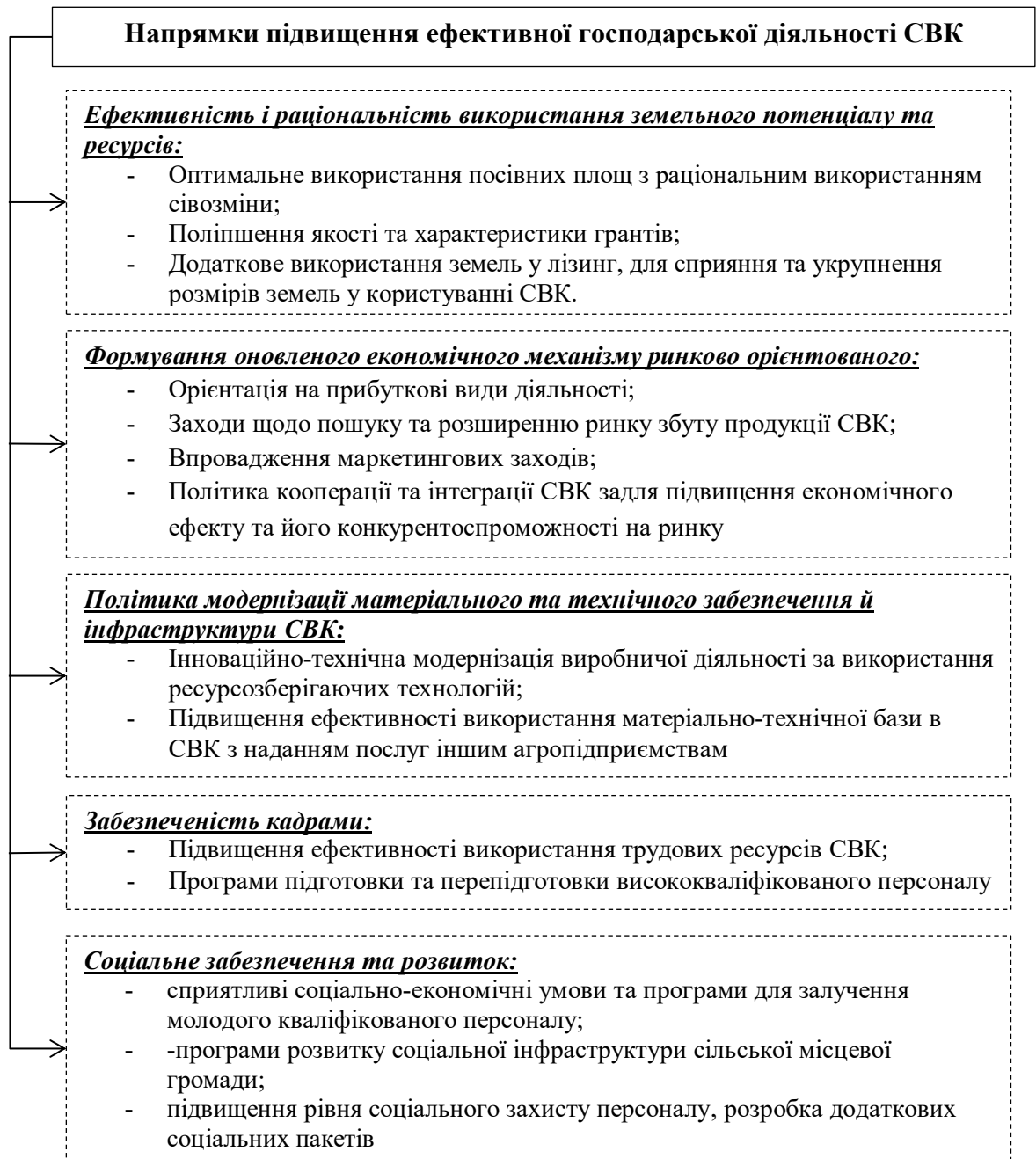


Рисунок 3.3 – Напрямки підвищення ефективної господарської діяльності СВК «Прогрес»

Джерело: створено автором

Таким чином, головною ідеєю ефективної бізнес-стратегії для СВК «Прогрес» має бути налагодження такого виробничого процесу господарської діяльності, яка мала б забезпечити проведення повного циклу виробництва екологічної та чистої продукції від виробництва, переробки до

доставки готової продукції кінцевим споживачам (у роздрібній торговельній мережі).

Однак є один стримуючий фактор у формуванні українського ринку органічних продуктів це зависока ціна такої продукції для населення. В сегменті споживачів органічної продукції в Україні переважають люди, що мають середній або високий рівень доходів. Щодо виходу українського виробника на світовий та європейський ринки екологічної продукції, то тут є певні ускладнення невідповідності українських товарів міжнародним нормам, стандартам і складність процесів отримання сертифікації на продукцію.

Це обумовлено насиченістю світових ринків та їх високою організованістю, а також жорсткою конкуренцією закордонних виробників. Тому, як більша частина сільськогосподарської продукції на міжнародних ринках та ринку країн ЄС вирощують місцеві виробники, які зовсім не мають бажання запускати зайвих конкурентів на ринок.

Однак, враховуючи високий рівень конкуренції на світових ринках, є компанії деяких Скандинавських країн, Франції, Італії, Польщі та інших країн мають зацікавленість саме до сільгосппродукції українських виробників за умов її відповідності європейським нормам якості та продуктової безпеки. Для цього вітчизняна сільгосппродукція має бути сертифікована за стандартами GLOBAL G.A.P, з обов'язковим отриманням сертифікату для перевезення її в кордони ЄС. Цей сертифікат є основним документом, який надає можливості для реалізації сільськогосподарської продукції в країнах ЄС тому, як більше 90 % торгівлі сільгосппродукцією в країнах ЄС здійснюється шляхом ритейлу через мережі супермаркетів, гіпермаркетів, дискаунтерів, універсамів тощо. У країнах ЄС постачання сільськогосподарської продукції у роздрібні мережі можливе тільки для тих виробників, продукція яких має сертифікати згідно стандартів GLOBAL G.A.P.

Головним завданням використання сертифікатів GLOBAL G.A.P. є підтвердження безпечності сільгосппродукції як для споживача, так і для робітника, що є задіяним у виробництві такої продукції. Крім цього, сертифікація за стандартами GLOBAL G.A.P. також має підтверджувати факти, витирання при виробництві такої продукції норм захисту навколишнього природного середовища. Як показує система міжнародної сільськогосподарської практики, проведення сертифікації згідно стандартів GLOBAL G.A.P. здійснюється згідно переліку критеріїв та показників, які мають обов'язкове дотримання кожним сільгоспвиробником.

Ще одним з важливих шляхів підвищення ефективної господарської діяльності СВК «Прогрес» пов'язані з впровадженням інтенсивного, ресурсозберігаючого ведення такої діяльності, а також впровадження інновацій та нових технологій. Що може здійснити вплив на збільшення обсягів виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції та рентабельності СВК. Застосування нових та інноваційних технологій у господарській діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу може призвести й до оптимізації та зниження собівартості його продукції.

В свою чергу, оптимізація та зниження собівартості продукції СВК є одним з шляхів у підвищенні ефективності його господарської діяльності. Оптимізації та зниження собівартості продукції СВК може досягнути за рахунок випереджаючого темпу росту обсягу виробництва в порівнянні з темпом росту умовних постійних витрат кооперативу. Досягнути такої ефективності (коли темп росту обсягу виробництва буде перевищувати темп росту умовних постійних витрат) можна шляхами впровадження нових інноваційних технологій в господарській діяльності СВК.

Отже, для того щоб підвищити ефективність господарської діяльності СВК «Прогрес» в наступному підрозділі пропонується методика підвищення ефективності реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації.

3.2. Підвищення ефективності реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації

Ринок зернових культур в Україні є стратегічним напрямком економіки, на якому визначаються не тільки обсяг пропозиції, а і вартість за основними видами продовольчої продукції всередині країни. Отже, продукти переробки зернових культур і продукції тваринництва, мають велику частку у доходах виробників сільськогосподарської продукції, та мають вплив на стан та тенденції у розвитку сільської інфраструктури, території та громади та є одною з основних складових у формуванні валютних доходів України за рахунок експортних операцій [40, с. 21].

Не зважаючи на військові дії в Україні, в країні спостерігається отримання відносно високих врожаїв зернових культур на протязі останніх років. Це свідчить про те, що не зважаючи на надзвичайно складні умови виробництва сільгосппродукції в умовах війни та економічної кризи в країні все одно відбуваються процеси перетворення сільського господарства і це є певними позитивними зрушеннями у бік розвитку та впровадження інноваційної економіки та виробництва.

Проблеми підвищення ефективності реалізації продукції та збільшення доходів сільськогосподарських виробничих кооперативів сьогодні набувають особливої актуальності, як фактор вдосконалення управління їх господарською діяльністю в цілому.

Сьогодні, при виробництві продукції з дрібним асортиментом в сільськогосподарських виробничих кооперативах є дуже складним вихід на ринок, особливо поодинці, тобто у кооперативу можуть виникати проблеми не тільки із сертифікацією продукції, а і з пошуком каналів збуту.

Отже актуальним стають питання можливості створення вигідних умов реалізації продукції для СВК за мінімальними витратами часу та грошей для пошуку таких каналів для її продажу. Ця проблема може бути вирішена за рахунок механізмів злиття з іншими суб'єктами господарювання в певні

об'єднання обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів. Це може дозволити дрібному виробнику організувати продаж своєї продукції оптом та за доступними цінами, при цьому, не хвилюючись про проведення сертифікації та пакування.

Кооперація – є одною з найдавніших форм гібридних угод, яка дозволяє підприємствам використовувати ринкові можливості, що недоступні окремо. Її переваги полягають у забезпеченні структурної координації, необхідної для участі агентів ринку в спільному технологічному ланцюзі, що зменшує невизначеність і ризики. Учасники альянсу залишаються юридично незалежними, а влада використовує концепцію «влади - як переконання» за К. Менаром [41], тобто відбувається усвідомлене і добровільне делегування їхніх прав, які пов'язані з прийняттям управлінського рішення за певним колом питань у бік координуючої організації.

Розвиток сільськогосподарської кооперації пов'язаний з появою різного типу ринків, у тому числі й оптового. Тобто, чітко прослідковується зв'язок оптових ринків та сільськогосподарської кооперації.

Класифікація оптових торговців продуктами харчування базується на територіальному принципі, функціональній спрямованості та спеціалізації діяльності. За територіальним принципом вони поділяються на місцеві, регіональні та міжрегіональні, а за продуктовою лінійкою - на спеціалізовані та універсальні. Спеціалізовані оптові продовольчі ринки охоплюють ринки фруктів та овочів, картоплі, м'ясних продуктів, морепродуктів тощо. Форма власності таких ринків може бути національною, приватною, муніципальною або змішаною [42].

Інфраструктура розподільчої системи має чимало невирішених проблем. Основним «вузьким місцем» є створення закупівельних та маркетингових точок, що мають працювати безпосередньо в агломераціях, щоб задовольняти потреби сільгоспвиробників, зокрема індивідуальних підсобних господарств. Для підвищення ефективності невеликі обслуговуючі

кооперативи, які об'єднують членів великих підприємств та фермерів, можуть бути інтегровані у районні сільськогосподарські кооперативи з постачання та маркетингу. Створення мережі регіональних постачальних пунктів на кооперативній основі є ключовим для розвитку регіональних оптових ринків продукції. Механізм взаємовідносин сільськогосподарських виробничих кооперативів та регіональних групових ринків сільгосппродукції (за виробничим типом) через кооперацію наведено на рис. 3.4.



Рисунок 3.4 – Механізм взаємовідносин сільськогосподарських виробничих кооперативів та регіональних групових ринків сільгосппродукції (за виробничим типом) через кооперацію

Джерело: складено автором

Розвиток групових ринків сільгосппродукції в Україні через кооперацію стримується неврегульованістю нормативних актів щодо виділення земель, оподаткування та інших аспектів функціонування. Подальший ефективний розвиток мережі гуртових аграрних ринків можливий лише після вирішення низки проблем: врегулювання проблем щодо виділення земельних ділянок під ринок, визначення ринкових зборів,

врегулювання норм документального оформлення фактів купівлі-продажів на регіональних групових ринках сільгосппродукції.

Стабілізація цін та подолання монополії у сфері пропозиції продукції може бути досягнута через організацію аукціонів на оптових ринках сільськогосподарської продукції та поширення інформації про їх результати, що впливає на ціни аналогічних товарів у інших каналах збуту. Проте такі аукціони наразі не проводяться через недостатній асортимент продукції від окремих виробників сільгосппродукції. Перспективи проведення аукціонів зростатимуть зі збільшенням кількості сільськогосподарських торгових кооперативів, які пропонують великий обсяг однорідної продукції.

Таким чином слід зазначити про необхідність стимулювання і створення сільськогосподарських торгових кооперативів та оптових ринків, які разом допоможуть створити прозорі канали продажу сільгосппродукції та запропонувати вільний та легкий доступ на ринки невеликим виробникам сільськогосподарської продукції. Якщо ж такого доступу буде, може відбутися скорочення трудомісткі посівних робіт, оптимізації використання наявного трудового ресурсу, уповільнення процесів перетворення приватного господарства на агрохолдинги. Такі умови мають створити умови щодо збільшення імпорту та виявлення більших можливостей виходів України на міжнародний та європейський ринок.

Однак, нажаль в умовах війни та економічної кризи в Україні створення таких оптових філій за місцями сільськогосподарського виробництва є можливим тільки за державної підтримки за рахунок різних програм розвитку та дотацій або фінансування на грантових засадах (рис. 3.5).

Запропоновані напрями діяльності регіональних групових ринків сільгосппродукції наведено на рис. 3.5.

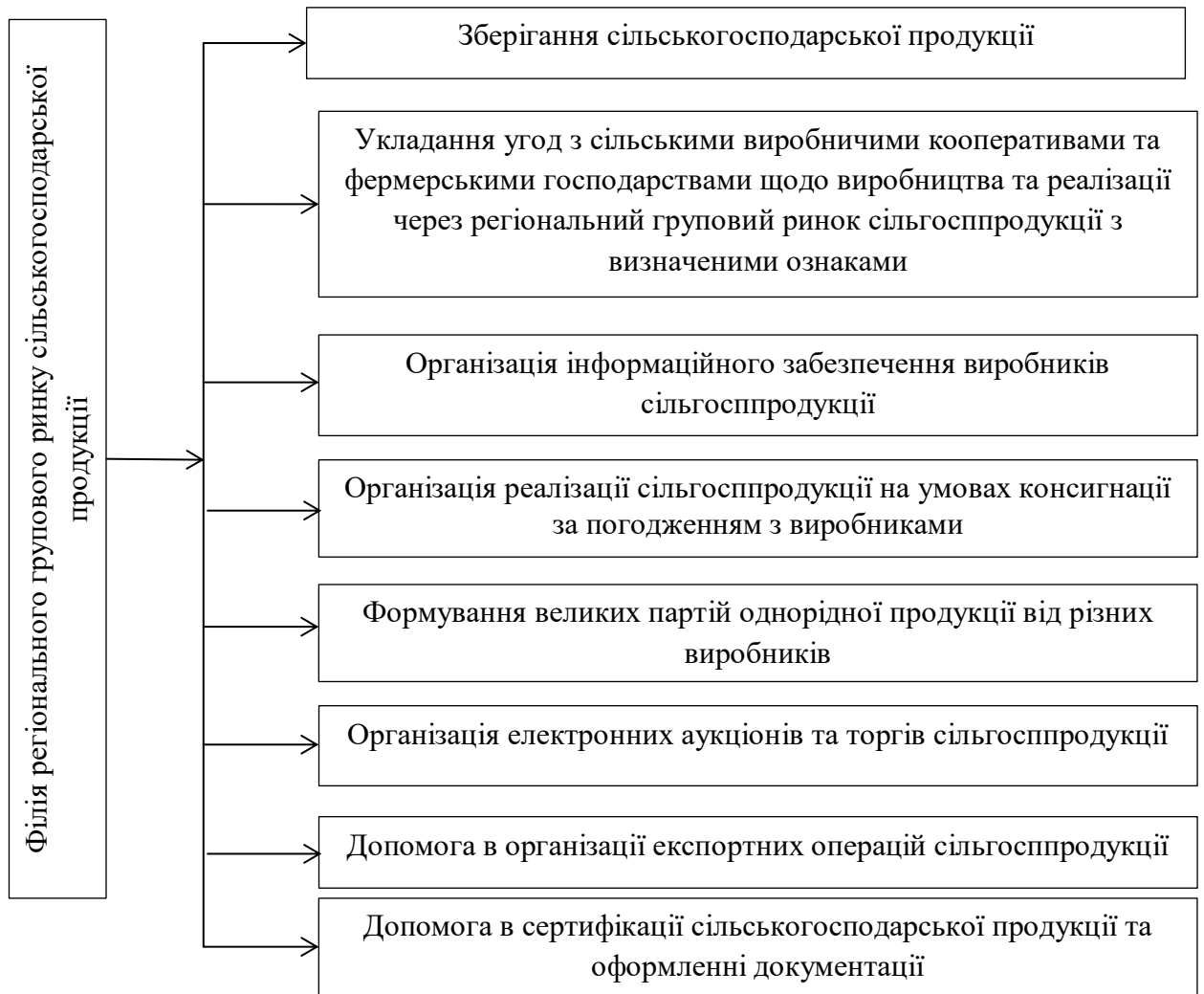


Рисунок 3.2 - Запропоновані напрями діяльності регіональних групових ринків сільгосппродукції

Джерело: розроблено автором

Перевагами такої організаційної структури оптових регіональних групових ринків сільгосппродукції є:

- створення торгових точок (ринків), які переважно надаватимуть послуги виробникам сільськогосподарської продукції різних форм власності;
- формування оптимального та привабливого розміру партії продукції для покупця, що робить його конкурентоспроможним для мереж продуктових супермаркетів, які наразі надають перевагу імпортній продукції;

- потенціальний розвиток приватних сільськогосподарських виробничих кооперативів та господарств, з підвищенням рівня зайнятості сільського населення та задоволення продуктових потреб міських жителів;
- подолання сезонності продажу сільськогосподарської продукції, збільшення продажів поза сезоном збору врожаїв, що підвищує відпускні ціни;
- можливість використання лібералізації зовнішньої торгівлі для організації експортних операцій з продажу продукції приватних і сільськогосподарських підприємств, а також СВК.

3.3. Обґрунтування ефективності проектних заходів з кооперації сільськогосподарського виробничого кооперативу

Дослідивши особливості діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу на аграрному ринку України, а також можливостей по формуванню й розвитку експортного потенціалу виробників сільськогосподарської продукції можна запропонувати застосування певного інтеграційного інструменту такого, як створення заготівельно-збутових кооперацій для організації регіональних групових ринків сільгосппродукції. Це може надати можливість суб'єктам таких об'єднань підвищити ефективність їхньої господарської діяльності завдяки покращенню товарності продукції та посиленню ресурсного потенціалу.

Вивчивши особливості діяльності СВК «Прогрес» щодо можливостей його розвитку у бік експортного потенціалу, можна запропонувати використання інструментів інтеграції, які можуть полягати через його участь та створення заготівельно-збутових кооперацій для організації регіональних групових ринків сільгосппродукції. Це може дозволити об'єднаним суб'єктам посилити їх ресурсний потенціал через підвищення ефективності процесів

операційного управління та підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції.

Для оцінки ефективності створення заготівельно-збутових кооперацій для організації регіональних групових ринків сільгосппродукції нами проведено аналіз виробництва та продажів зернових культур декількох регіональних суб'єктів за 5 років.

Враховуючи обсяги внутрішнього споживання за деякими з цих культур, що можуть бути використані для корму тварин, а також можливості продажів на внутрішніх ринках, можна розрахувати можливі обсяги потенційного експорту продукції. Щодо мінімальної експортної партії для підприємств, то вона дорівнює 25 тоннам, а наприклад через створення заготівельно-збутової кооперації можливість експорту може бути збільшено до 2500 тонн зернових культур, що значно підвищує можливість збуту та організації його каналів на експорт.

Надалі, в таблиці 3.1, наведено порівняння двох систем дистрибуції зернових культур: через незалежні суб'єкти господарювання та через заготівельно-збутової кооперації.

Розрахунки проводилися на основі середніх даних підприємств та компаній-експортерів в Одеській області (у цінах 2024 року). До адміністративних витрат включено заробітну плату співробітників кооперативу з соціальними відрахуваннями: 2 торговців, бухгалтера та менеджерів.

При розрахунку вартості продажу зернових культур (пшениці 2 класу) на експорт було проведено порівняння за двома умовами постачання: EXW (Free to Factory) та FOB (Free on Board).

Таблиця 3.1 - Ефективність експорту зернових культур (пшениця 2 клас) через заготівельно-збутові кооперації та організацію регіонального групового ринку сільгосппродукції

Показники	Реалізація сільгосппродукції самостійно незалежними суб'єктами господарювання	Реалізація через заготівельно-збутову кооперацію	
		на умовах EXW	на умовах FOB
Обсяг реалізованої продукції, т	2750,0	2750,0	2750,0
Виробничі витрати, тис. грн.	96660,0	96660,0	96660,0
Складські витрати, тис. грн.	-	3800,0	650,0
Додаткові витрати 1 тис. грн у т. ч.:	5200,0	5300,0	7800,0
Розвантаження-завантаження (62 грн/т), тис.грн.	-	-	15500,0
Логістика (320 грн/т), тис. грн	-	-	8000,0
Перевантаження (17 \$/т), тис. грн	-	-	17186,0
Адмін. витрати, тис. грн.	-	3500,0	3500,0
інші витрати, тис. грн	-	1800,0	1800,0
Загальна вартість, тис. грн.	101860,0	111060,0	151096,0
Відпускна ціна 1 т: грн (середня)	5000,0	6500,0	9750,0
USD США	123,65	173,11	241,12
Валовий дохід, тис. грн.	125000	162500	243750
Чистий дохід, тис. грн.	23140	51440	92654,0
Чистий прибуток на 1 т, грн.	8,4	18,7	33,7
Рентабельність виробництва, %	22,72	46,32	61,32
Приріст/зниження рентабельності, + - в.п.		23,60	38,60

Джерело: складено автором

За результатами проведеного в таблиці 3.1 аналізу можна відзначити збільшення показника рентабельності при реалізації кооперативом зернових культур (пшениці 2 класу) за умови використання умов постачання по типу EXW у порівнянні з продажами на 46,32 % та на умовах FOB – на 61,32 %. За сумою прибутку, отриманого від виробництва 1 т продукції під час експортних операцій з продажу зернових культур (пшениці 2 класу) найбільший показник досягається за умов постачання по типу FOB. Про це свідчить показник чистого прибутку на 1 т за умов EXW, який збільшився на 10,3 % проти традиційної системи продажів реалізації сільгосппродукції самостійно незалежними суб'єктами господарювання та на 25,3 % відповідно за умов постачання за типом FOB.

Щодо вартості зберігання зернових культур, які йдуть на експорт, то вона як правило, має залежати від терміну на який буде заплановано його збереження, який може бути пов'язаний із очікуваннями отримати більш вигідної експортної ціни та від сезону продажу. Якщо експорт зернових культур пов'язаний із форвардним контрактом, тоді терміни постачання, за ними, як правило визначається заздалегідь.

Ще однією причиною низького рівня конкурентоспроможності зернових культур з України на світових ринках може бути його низька якість. Як правило з України переважно експортується фуражне зерно 3 сорту, до 98,9% від загальних обсягів експорту. Саме тому, організація співпраці сільськогосподарських виробників згодом може допомогти у вирішенні проблем щодо підвищення якості зерна, яке йде на експорт. Завдяки співпраці заготівельно-збутової кооперації та організації регіонального групового ринку сільгосппродукції, на всіх стадіях виробничо-збутової діяльності від купівлі насіння необхідної якості та сорту, добрив та пестицидів ще на підготовчому до виробництва етапі до продажу готової продукції підвищеної якості.

Тобто, мова тут йде про використання унікальної виробничої технології, яка виконуватиме всі операції одночасно та яка допоможе

виробникам в отриманні цілісного продукту. В свою чергу застосування методики спільної переробки зернових культур та інших передпродажних операцій можуть дозволити отримати однорідну продукцію з однаковою якістю від декількох малих виробників одночасно.

Таким чином, організація спільної роботи може дозволити сформувати певні групи продукції не тільки у необхідній кількості, а і однаковою за якістю, що в свою чергу може допомогти підвищити рівень конкурентоспроможності зернових на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Одною з важливих проблем сільськогосподарських виробників, яку може допомогти вирішити організація кооперативної купівлі-продажу - це забезпечення ефективної збутової логістики. Наприклад, при спільному будівництві елеваторів можна заощадити засоби на зберігання вироблених зернових культур, сформувати якісну партію зернових культур та реалізувати їх за вищою ціною у більш зручний період часу.

Подивимося, як зміниться показник ефективності господарської діяльності СВК «Прогрес», якщо він буде брати участь у кооперації й продаватиме свої зернові культури на експорт. Розрахунок показників ефективності господарської діяльності СВК «Прогрес» за умови участі у заготівельно-збутовій кооперації на організованому регіональному груповому ринку сільгосппродукції наведено в таблиці 3.2.

Згідно даних, наведених в таблиці 3.2 можна зазначити наявність позитивної тенденції від участі СВК «Прогрес» у заготівельно-збутовій кооперації на організованому регіональному груповому ринку сільгосппродукції. Згідно наведених розрахунків, приріст вартості валової продукції має дорівнювати 102,0 %, що супроводжується зростанням матеріальних витрат в 2 рази. При цьому виробництво валової продукції в розрахунку на 1 грн матеріальних витрат збільшиться на 2,93 % та складатиме 1,03 грн. Про збільшення ефективності господарської діяльності СВК «Прогрес» також свідчить і приріст показника прибутку, отримання якого з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь дорівнює

514,88 тис. грн. Тобто це є суттєвим приростом прибутку, який забезпечується незначним зростанням виробничих витрат до приросту рівня рентабельності проекту на 3,2 %.

Таблиця 3.2 - Показники ефективності господарської діяльності СВК «Прогрес» за умови участі у заготівельно-збутовій кооперації на організованому регіональному груповому ринку сільгосппродукції

Показники	2024 р.	Проект участі в заготівельно-збутовій кооперації	Проект у % до 2023 р.
Припадає на 100га с/г угідь, тис. грн.: виробничих витрат	1680,79	3361,58	100,0
вартості основних засобів	16782,5	18790,6	11,97
Отримано на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.: - валова продукція	1680,79	3361,58	102,0
-прибуток (збуток)	257,44	514,88	x
Фондовіддача на 100 грн. основних виробничих засобів тис. грн	2,73	4,88	2,15
Отримано валової продукції на 1 грн. витрат, грн./грн.	0,83	0,85	102,93
Продуктивність праці одного середньорічного робітника, тис. грн.	1803,25	3606,50	100,0
Рівень рентабельності, %	12,65	25,3	12,65

Джерело: складено автором

Крім того для ефективної реалізації проекту однією з необхідних умов є безперебійне функціонування суб'єктів кооперації, особливо тих, що є багатофункціональними, а також формуванням ефективної форми їх взаємодії з іншими суб'єктами регіонального групового ринку сільгосппродукції для забезпечення відтворювальних процесів в запропонованій моделі організації такого ринку (рис. 3.3).

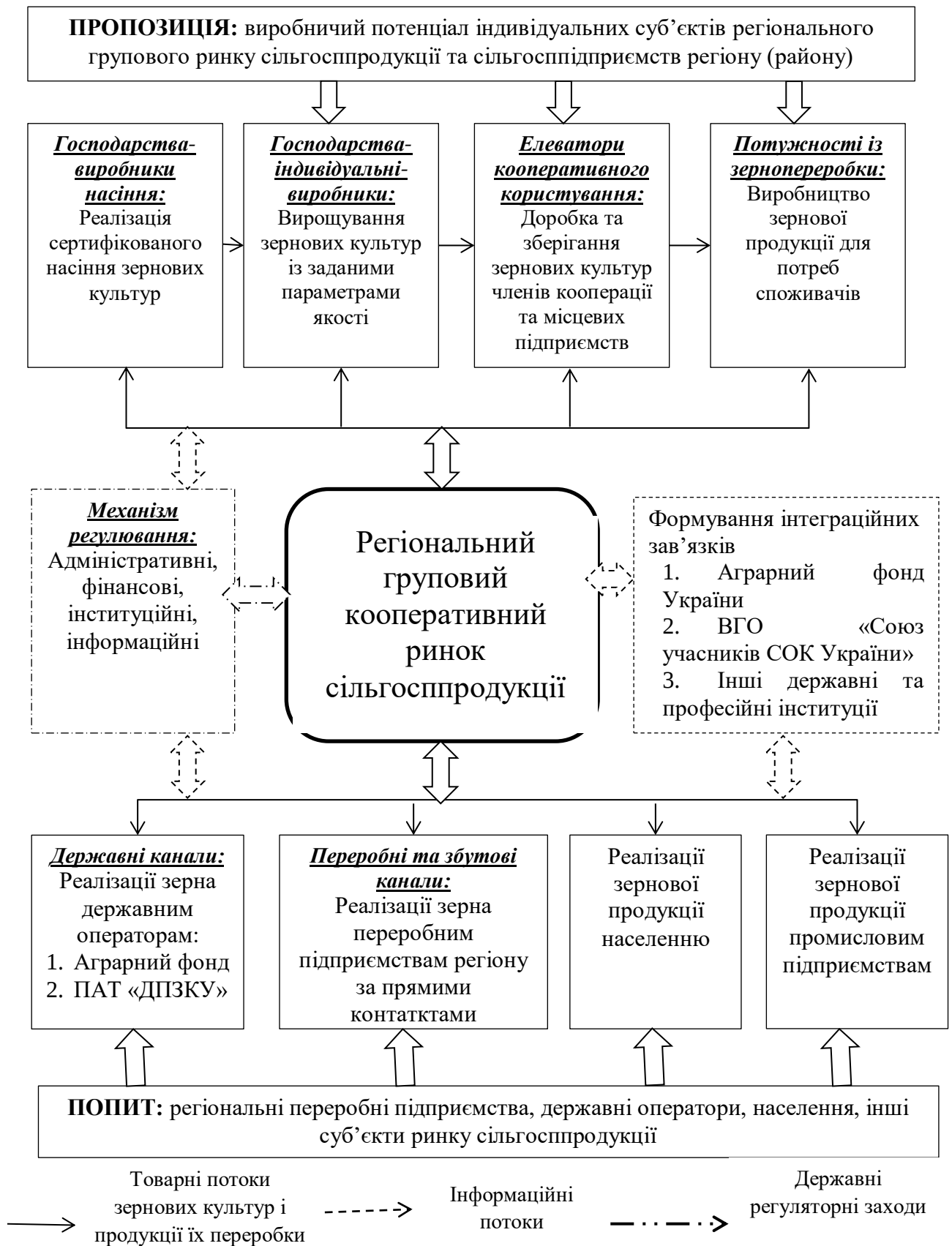


Рисунок 3.3 – Модель організації взаємодії регіональних суб'єктів регіонального групового ринку сільгосппродукції зі стейкхолдерами

Джерело: складено автором

****СОК** - сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи;

*****ДПЗКУ** - Державна продовольчо-зернова корпорація України.

Створенням ефективної форми взаємодії передбачається формування об'єднань суб'єктів господарювання різних форм власності, які займаються вирощуванням зернових культур з іншими учасниками регіонального групового ринку сільгосппродукції, державою й установами задля відтворення визначених видів зернової продукції відповідної якості. Спеціалізація регіону може бути сформована на підставі певного балансу економічних інтересів учасників регіонального групового ринку сільгосппродукції. Інтеграторами в окресленій моделі можуть виступати багатофункціональні зернові кооперації, які суб'єктивно інтегрують суб'єктів на локальних рівнях регіонального групового ринку сільгосппродукції. Відносини між коопераціями та учасниками мають базуватися на договірних умовах інтеграційної діяльності, інтеграції їх організаційних та ІТ-ресурсів.

Запропонована концептуальна модель організації взаємодії регіональних суб'єктів регіонального групового ринку сільгосппродукції зі стейкхолдерами кооперативів (особливо багатофункціональних) з іншими учасниками процесів відтворення такого ринку має базуватися на інтеграційних підходах, якими передбачається організація формування та подальшого розвитку системи інтеграційних відносин суб'єктів і взаємодія новостворених кооперативів із суб'єктами виробництва зернової продукції, в т. ч. з регіональними виробничими коопераціями, господарствами-виробниками насіння, переробними підприємствами, мережами, комерційними агентами, регіональними представництвами держави та зацікавленими установами тощо. Особливу роль в цій моделі відіграє держава, яка має виконувати двояку функцію зі створення системи інтеграції, яка має сприяти розвитку кооперації ще з початкового етапу, а також сприяти розвитку ефективної форми взаємодії між кооперацією та іншими учасниками регіонального групового ринку сільгосппродукції та інститутами.

Таблиця 3.4 – Характеристика ступеню взаємодії регіональних суб'єктів регіонального групового ринку сільгосппродукції зі стейкхолдерами регіону

Регіональні стейкхолдери	Рівень ступеню взаємодії		
	Низький	Середній	Високий
Господарства-виробники насіння:	Одноразові (одиничні) контракти	Постійні контракти (початок контактної інтеграції)	Асоціативне членство в РГРСП (формування суб'єктної інтеграції)
Переробні підприємства	Одиничні короткострокові контракти	Довгострокові контракти (субконтрактація)	Асоціативне членство в РГРСП (формування суб'єктної інтеграції)
Господарства-індивідуальні-виробники:	Одиничні контракти, неформальні угоди та домовленості	Субконтрактація, збільшення кількості неформальних угод	Повне та асоціативне членство в РГРСП (формування суб'єктної інтеграції)
Державні інституції (регіональні представництва)	Разові угоди, точкове інформаційне забезпечення	Держзакупівлі зернових культур, достовірні та прозора інформаційна система	Державно-приватне партнерство під час будівництва коопераційних елеваторів
Профільні інституції (регіональні представництва)	Поодинокі зв'язки з коопераціями	Інформаційно-організаційна підтримка РГРСП	Фінансова підтримка РГРСП, координація процесів зернових кооперацій на регіональному рівні
Сільські громади	Точкове інформаційне забезпечення	Інтеграція організаційно-інформаційних ресурсів	Реалізація спільних інноваційно-інвестиційних проектів в сільських територіях
Фінансово-кредитні установи	Одиничні контракти	Збільшення кількості контрактів обсягу кредитування РГРСП та	Довгострокові контракти (субконтрактизація)

Джерело: складено автором

Конкретною реалізацією такої функції має стати створення адміністративного, фінансового, інституційного та інформаційного механізму задля врегулювання розвитку зернових кооперацій на регіональних ринках.

Процеси відтворення системної взаємодії між коопераціями та стейкхолдерами на регіональному рівні можна охарактеризувати через ступінь підвищення взаємодії між ними від низького до середнього й високого рівнів (табл. 3.3). Кожний рівень має відповідати спеціальному механізму інтеграцій та зв'язків. Низькому рівню взаємодії кооперацій із зацікавленими сторонами характерне створення індивідуальних контрактів, підписання разових угод, індивідуальні зв'язки з ринковими одиницями, інститутами, які ще тільки почали свій розвиток у довгостроковій системній взаємодії, що передують переході на наступні рівні.

Створення довгострокових відносин зазвичай сприяє підвищенню рівня взаємодії між коопераціями та зацікавленими сторонами в регіоні, змінюючи склад і характер їхніх інтеграційних механізмів. На проміжному рівні має переважати механізм договірної інтеграції та субпідрядів, із розгалуженими системами інформаційного забезпечення зернових кооперацій на регіональному рівні, а також розвитку каналів для переробки та збуту зернової продукції. Продажі державними кооперативами здійснюються через їхню взаємодію з відповідними установами, місцевими та сільськими громадами та фінансовими організаціями.

Високий рівень співробітництва передбачає активну участь учасників регіонального ринку сільгосппродукції, включаючи насінницькі господарства та переробні підприємства, їх асоційовану участь у кооперації, впровадження механізмів державно-приватного партнерства для будівництва регіональних кооперативних елеваторів, фінансову підтримку, у тому числі від міжнародних організацій, які координують процеси зернової кооперації в регіонах. Це також включає реалізацію спільних проектів із сільськими

спільнотами та довгострокове кредитування будівництва кооперативних заводів для зберігання та переробки зерна.

Зі збільшенням ступеня інтеграційної взаємодії від середнього до високого рівня, механізми економічної інтеграції переходять від простих форм (укладення договорів) до складніших та стійкіших (реалізація спільних інвестиційних проектів), що використовуються для об'єднання активів стейкхолдерів на основі гармонізації їхніх економічних інтересів. Основні цілі кооперативів та зацікавлених суб'єктів у регіоні при цьому збігаються, і взаємозалежності стають більш визначеними. Економічне зростання регіону через впровадження регіонального групового ринку сільгосппродукції з узгодженням економічних інтересів членів кооперації та регіональних стейкхолдерів представлено у зведеній таблиці 3.5.

Створення переробними підприємствами договірної інтеграції з коопераціями має забезпечувати створення якісної та екологічної сировини для використання в процесі внутрішньої переробки, задля можливості отримання знижки, а також оплати акцій в межах спеціальних умов для членів кооперації.

Для кооперацій контракти з регіональними переробними підприємствами мають гарантувати можливість продажів на місцевому ринку зернових культур членами кооперації, а також можливе отримання маркетингових послуг: реклами від регіональної кооперації, своєчасного надання інформаційних ресурсів про потенційні ринки, а також можливості отримання додаткових активів (згідно умов інтеграції).

Для переробних підприємств договірна інтеграція з коопераціями має забезпечувати створення якісної та екологічної сировини для використання у внутрішніх процесах переробки, з можливістю отримання знижки, а також оплати акцій в межах членських умов кооперації.

Таблиця 3.5 - Економічне зростання регіону через впровадження регіонального групового ринку сільгосппродукції з узгодженням економічних інтересів членів кооперації та регіональних стейкхолдерів

Регіональні стейкхолдери	Реалізація інтересів стейкхолдерів	Реалізація інтересів асоціативних членів РГРСП
Господарства-виробники насіння:	Стабілізація місцевого ринку збуту насіння, зростання та диверсифікація насіннєвого виробництва у відповідності до вимог попиту кооперацій, отримання виплат на паї (для членів асоціації)	Стабільне забезпечення насіння високої якості за доступними цінами асоціативних членів РГРСП; залучення активів (за умови суб'єктивної інтеграції)
Переробні підприємства	Формування якісної сировинної бази для внутрішньої переробки, можливість отримання цінових знижок, виплат на паї (для членів асоціації)	Гарантований ринок збуту зернових культур для членів кооперації, маркетингові послуги, інформаційні ресурси; залучення додаткових активів (за умови суб'єктивної інтеграції)
Господарства-індивідуальні-виробники:	Отримання якісних послуг зерно зберігання на корпоративному елеваторі за доступними цінами, зменшення логістичних витрат, кооперативні виплати та виплати на паї (для повних членів кооперативів)	Оптимальне завантаження кооперативного елеватору, його ефективне функціонування, залучення нових членів РГРСП, поповнення пайових фондів
Державні інституції (регіональні представництва)	Забезпечення продовольчої безпеки на регіональному рівні, узгодження регіонального попиту та пропозицій зернової продукції за заданим параметрами якості, зростання зайнятості населення, податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів	Залучення державних коштів на умовах державно-приватного партнерства для будівництва кооперативних елеваторів та потужностей для переробки зернових культур
Профільні інституції (регіональні представництва)	Координація процесів зернової кооперації в регіоні, ефективною діяльності об'єднань	Інформаційна, організаційна та фінансова підтримка мережі РГРСП
Сільські громади	Створення додаткових робочих місць, розвиток самоорганізації сільського населення, залучення домогосподарств населення до ринкової інфраструктури, покращення добробуту селян, спільне вирішення виробничих і соціально-побутових проблем	Інформаційно-організаційне забезпечення, розвиток неформальних інститутів кооперації, надання земельної ділянки для статутної діяльності РГРСП
Фінансово-кредитні установи	Отримання відсотків за надані у користування членам РГРСП кредитні ресурси	Залучення кредитних ресурсів для будівництва кооперативних елеваторів, переробних потужностей на регіональному рівні

Джерело: створено автором

Для кооперацій контракти з регіональними переробними підприємствами пропонуються гарантований місцевий ринок для зернових культур серед членів кооперативу, а також можливе отримання спектру маркетингових послуг: рекламних заходів від регіональних кооперативів, інформації про ресурси потенційних ринків, отриманням додаткових активів (згідно умови інтеграції).

Тому дуже важливим є активізація «крапки» організації балансу економічних інтересів державних інституцій, кооперацій та сільських спільнот. Саме стійкі форми взаємодії з такими акторами на регіональному рівні є передумовою у формуванні та розвитку кооперації, як центру полюса в економічному зростанні регіону. Деякими дослідниками визначено природу територіальних кооперацій з погляду на їхню участь в державних установах.

Таким чином, багатофункціональним територіальним обслуговуючим кооперативом можна вважати кооперативні об'єднання, які пов'язують системи державного управління та кооперації як економічні одиниці в сільських територіях.

Державні та регіональні організації матимуть можливість інтеграційних відносин з коопераціями, які будуть побудовані за принципами державно-приватного партнерства та сприятимуть розвитку збутових каналів збуту зернової продукції в Україні, з інтеграцією організаційно-інформаційних ресурсів, із забезпеченням регіональної продовольчої безпеки, підвищенням зайнятості в сільських громадах і збільшення податкових надходжень. Координація поставок і попиту на зернову продукцію враховуючи якість може допомогти знизити обсяги імпорту борошна в Україну. Завдяки інтенсифікації співпраці державних установ з учасниками регіонального групового ринку сільгосппродукції дозволить кооперативам отримувати бюджетні та кредитні кошти, які вони зможуть для направити на будівництво регіональних елеваторів і переробних заводів, що забезпечить їх ефективну роботу. Крім того, співпраця з сільськими громадами сприятиме створенню неформальних інститутів співробітництва

та відновленню довіри до кооперації у сільській місцевості, що є ключовим аспектом успіху.

Тобто, згідно визначених під час дослідження рівнів взаємодії кооперацій з регіональними стейкхолдерами, ми можемо поділити систему інтеграційних відносин за трьома рівнями її формування: (1) формування; (2) стабілізації; (3) розвитку, наочно вони наведені на рис. 3.4.

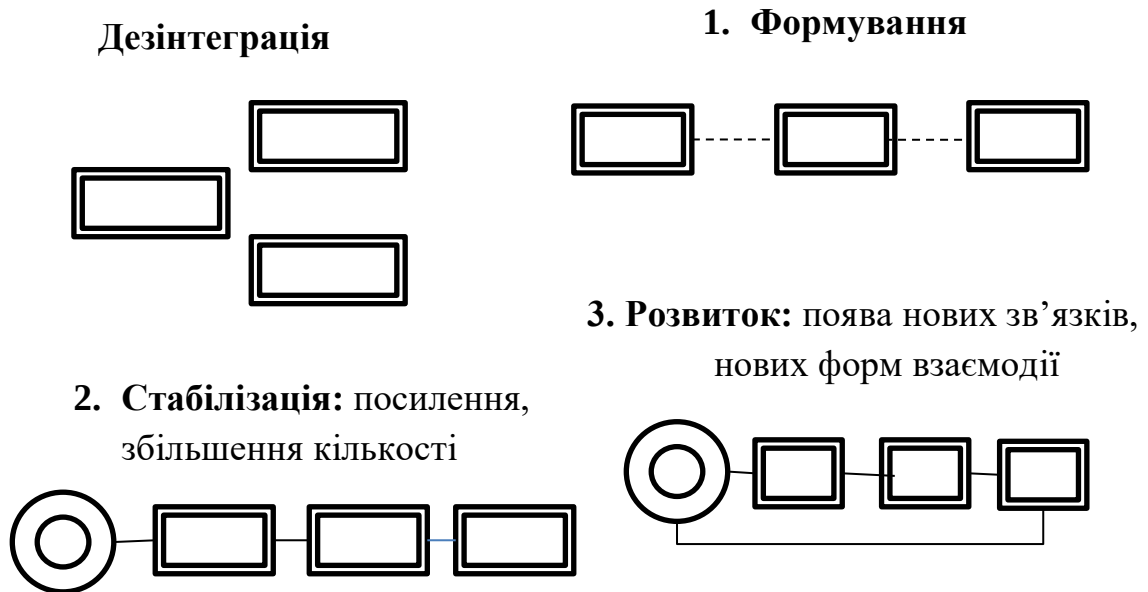


Рисунок 3.4 - Поділ системи інтеграційних відносин кооперацій зі стейкхолдерами за трьома рівнями її формування

Першим етапом взаємодії між учасниками системи інтеграційних відносин кооперацій зі стейкхолдерами є встановлення початкових зв'язків, які можуть бути не постійними та мають формуватися під впливом різних факторів. На другому етапі відбувається посилення інтеграційних відносин між регіональними стейкхолдерами, з довготривалим трансформаційним розвитком несистемних відносин між суб'єктами та об'єктами системи. Третій етап пов'язаний зі збільшенням кількості інтегративних взаємозв'язків, появою нових зв'язків та форм взаємодії між коопераціями та зацікавленими сторонами. По мірі змін у системі інтегративних відносин на рівні «освіти –

стабілізації – розвитку» ступінь взаємодії кооперації зі стейкхолдерами має зрости на рівні «низький – середній – високий».

Запропонована система інтеграції характеризується високим рівнем взаємодії між її елементами і здатна забезпечити потужний імпульс для зростання регіональної економіки.

Тобто, в основу інтеграційних підходів до стейкхолдерів покладено трансформовану модель полюсу зростання регіональних економік, серцем яких має бути мережа кооперативів. Дослідження доводить, що багатофункціональні кооперативи з продажу зернових культур, мають бути спрямованими на сталий розвиток сільськогосподарських районів із формуванням багатогалузевої сільськогосподарської економіки, здатної надавати більш сильніші інтеграційні імпульси задля підвищення рівня економіки в регіонах.

Таким чином, створення у сільській місцевості групового ринку сільгосппродукції за допомоги яких можливим є подолання ринкової ізоляції дрібних виробників та зміна монополій сфери постачання зернової продукції. Ці філії можуть допомогти забезпечити зберігання зернової продукції, надаючи транспортні послуги, укласти договори по виготовленню та реалізації на оптових ринках зернової продукції заздалегідь визначеною характеристикою та якістю, що забезпечить її конкурентну перевагу на ринку.

Заохочення розвитку регіональних групових ринків сільгосппродукції надає можливості для формування великої партії однорідної продукції, дозволить поширити ринкову інформацію, збільшити продажі зернової продукції використовуючи комісійні засади, організувати електронні аукціони та експортні операції.

В таких випадках саме допомога у вигляді державного фінансування повинна спрямовуватися для створення та розвитку філій, тобто регіональних групових ринків сільгосппродукції за місцями виробництва зернових культур, а також повного чи часткового відшкодування витрат пов'язаних із

зберіганням, створенням та утриманням систем інформаційної підтримки сільськогосподарських виробників.

Таким чином, можна зазначити, що для створення необхідних умов ефективного функціонування СВК, необхідно сформувати ефективні форми взаємодії з іншими суб'єктами регіонального групового ринку сільгосппродукції на умовах кооперації. Саме представлений концептуальний підхід щодо моделі інтеграції кооперації зі стейкхолдерами, з визначеними трьома рівнями співробітництва, окреслює всі складності механізму інтеграції, починаючи з укладання контрактних угод до інтеграційної взаємодії всіх суб'єктів регіонального групового ринку сільгосппродукції на умовах кооперації, визначає всі інтереси його учасників, враховуючи активну допомогу з безпосередньою участю державних та сільських інституцій в цій кооперації. Що доводить потенційно важливу роль кооперації в регіональному розвитку територій України.

Практичною цінністю одержаних результатів можна вважати визначення можливості використання такого підходу в державному секторі включаючи його як основу в розробці інтеграційних стратегій розвитку регіонів, з урахуванням економічних інтересів дрібних виробників сільгосппродукції та можливостей їхнього розвитку та підтримки.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі було розглянуто й досліджено теоретико-методичні і прикладні положення щодо механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу. За результатами дослідження було визначено мету, предмету та завдання кваліфікаційної роботи де набуло обґрунтування, надано практичні рекомендації та було зроблено загальний висновок щодо організації механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу та підвищення її ефективності.

1. Розкрито економічну сутність функціонування сільськогосподарського виробничого кооперативу. Досліджено напрямки господарської діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів. Визначено функції управління виробничо-господарською діяльністю СВК, їх організація та взаємодія.

2. Вивчено основні підходи щодо організації механізму управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу. Визначено основні принципи, методи управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу та складові механізму його управління.

3. Досліджено методичні засади щодо оцінки ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу. Доведено, що ефективна робота сільськогосподарського виробничого кооперативу і його конкурентоспроможність потребують постійного контролю ефективності виробництва та реалізації продукції, а також аналізу впливу макро- і мікросередовища. Також автор було наголошено, що при оцінці витрат на досягнення результатів слід враховувати всі ресурси підприємства, залучені у виробничий процес, а також організаційні, управлінські, технологічні та інші фактори. Розглянуто комплекс методів та механізмів управління діяльністю сільськогосподарськими виробничими кооперативами.

4. Надано організаційно-правову характеристику сільськогосподарського виробничого кооперативу. Окреслено основні риси діяльності СВК «ПРОГРЕС». Розглянуто особливості управління господарською діяльністю згідно чинного законодавства України. Наведено організаційну модель управління СВК «Прогрес». Доведено, що створення виробничих кооперативів в будь-якому випадку є кроком до більш досконалої організаційної структури сільського господарства яка має перспективу розвитку в сільських територіях та громадах.

5. Проведено аналіз показників ефективності управління господарською діяльністю сільськогосподарського виробничого кооперативу. Досліджено динаміку та структуру землекористування й посівних площ СВК «Прогрес» за складом та розміром у період 2020-2023 р.р. А також динаміку основних засобів і складу трудових ресурсів та ефективності праці в СВК «Прогрес». Проведено аналіз наявності та руху основних фондів, оборотних засобів та показників забезпеченості СВК «Прогрес» основними виробничими фондами і ефективністю їх використання. Також було досліджено динаміку показників результативності господарської діяльності СВК «Прогрес». Доведено, що СВК «Прогрес» стикається з фінансовими труднощами, що відображено у від'ємному власному капіталі у 2020, 2022 та 2023 роках. Незважаючи на значне покращення у 2021 році, відбувається постійне зростання зобов'язань з 2021 до 2023 року створює додатковий фінансовий тиск на сільськогосподарський виробничий кооператив, що може бути пов'язано із затримкою реалізації зернової продукції та порушенням логістичних ланцюгів.

6. Надана оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського виробничого кооперативу показала, що СВК «Прогрес» не може працювати ізолювано у відкритій економічній системі. Його діяльність залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів, які називаються зовнішнім середовищем. Зовнішнє середовище включає умови і фактори поза компанією, що прямо або опосередковано впливають на її

діяльність, і поділяється на макросередовище та конкурентне середовище (ринок чи галузь). PEST-аналіз діяльності СВК «Прогрес» свідчить про брак інвестицій у виробничі проекти, затримка в запровадженні найсучасніших технологій, а також обмежені можливості постачання нафти в Україну. Уряд стримує інфляцію за рахунок підтримання високих відсоткових ставок. Відтак, можна очікувати лише помірною зниження ставок за кредитами, які залишаться досить високими. Це призводить до економічної нестабільності для компаній у країні. SWOT-аналіз діяльності СВК «Прогрес» показує, що метою сільськогосподарського виробничого кооперативу є вихід на регіональні ринки. Керівництво СВК «Прогрес» планує зміцнити свої позиції на ринку Одеського регіону та розширити вихід на інші регіони України. Також вони мають намір створити доступ до ринків у країнах ЄС. На даному етапі розвитку стратегією СВК «Прогрес» є зміцнення своїх позицій на ринку Одеси та околиць. Сільськогосподарський виробничий кооператив потребує додаткових ресурсів для виходу на нові регіональні ринки, включаючи придбання власного складу для зберігання продукції. У сільськогосподарського виробничого кооперативу є багато сильних сторін, що роблять її серйозним конкурентом у своєму регіоні.

7. Визначено перспективні напрямки та заходи підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського виробничого кооперативу, які можна об'єднати за трьома напрямками: управління витратами і ресурсами, розвиток та удосконалення виробничої діяльності та вдосконалення системи управління. Розглянуто шляхи підвищення ефективності господарської діяльності та напрямки підвищення ефективної господарської діяльності СВК «Прогрес».

8. Запропоновано концепцію підвищення ефективності реалізації продукції сільськогосподарського виробничого кооперативу на засадах кооперації. Розроблено механізм взаємовідносин сільськогосподарських виробничих кооперативів та регіональних групових ринків сільгосппродукції (за виробничим типом) через кооперацію. Доведено, що розвиток групових

ринків сільгосппродукції в Україні через кооперацію стримується неврегульованістю нормативних актів щодо виділення земель, оподаткування та інших аспектів функціонування. Подальший ефективний розвиток мережі гуртових аграрних ринків можливий лише після вирішення низки проблем: врегулювання проблем щодо виділення земельних ділянок під ринок, визначення ринкових зборів, врегулювання норм документального оформлення фактів купівлі-продажів на регіональних групових ринках сільгосппродукції. Запропоновано напрями діяльності регіональних групових ринків сільгосппродукції.

9. Обґрунтовано ефективність проектних заходів з кооперації сільськогосподарського виробничого кооперативу. Розраховано ефективність експорту зернових культур (пшениця 2 клас) через заготівельно-збутові кооперації та організацію регіонального групового ринку сільгосппродукції та показники ефективності господарської діяльності СВК «Прогрес» за умови участі у заготівельно-збутовій кооперації на організованому регіональному груповому ринку сільгосппродукції. Запропоновано модель організації взаємодії регіональних суб'єктів регіонального групового ринку сільгосппродукції зі стейкхолдерами. Надано характеристику ступеню взаємодії регіональних суб'єктів регіонального групового ринку сільгосппродукції зі стейкхолдерами регіону та економічного зростання регіону через впровадження регіонального групового ринку сільгосппродукції з узгодженням економічних інтересів членів кооперації та регіональних стейкхолдерів. Окреслено поділ системи інтеграційних відносин кооперацій зі стейкхолдерами за трьома рівнями її формування.

Таким чином, вирішення питань щодо організації механізму управління господарською діяльністю СВК «Прогрес» та підвищення її ефективності може стати основою у прийнятті керівництвом виробничого кооперативу більш ефективних управлінських рішень, що у подальшому може допомогти забезпечити рівень його прибутковості та конкурентоспроможності на ринку зернових культур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сухарський В.С. Економічний словник-довідник. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2002. – 328 с.
2. Економічний словник-довідник / За ред. док. екон. наук, професора С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
3. Законі України «Про кооперацію» URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15#Text>
4. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80#Text>
5. Чукіна І. В. Управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств: теоретичний аспект. *Агросвіт*. 2014, №5. С.76-80
6. Кулаков В.І. Еволюція поглядів на управління виробничо-господарською діяльністю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011, № 5. Т. 1. С.20
7. Господарський кодекс України URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
8. Fayol Henri. Administration industrielle et générale. Paris. Dunod et Pinat. 1917. 174 p.
9. Rega, M.G. (2013), "The essence of manufacturing and economic activities of enterprises of Ukraine", *Kryms'kyj ekonomichnyj visnyk*, vol. 3, pp. 24—25.
10. Гайворонський В.М. Жушман В.П. Аграрне право України: навчальний посібник. Харків: Право, 2013. С. 237.
11. Чукіна І. В. Сучасний стан організації управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств черкаської області. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 8. С.68-73
12. Білопольський М.Г., Шапуров О.О., Шапурова О.О., Філіпішин І.В. / Управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку: монографія. Донецьк: ТОВ "Східний видавничий дім", 2010. 220с.

13. Галиш Н.А. Організація управління виробничо-господарською діяльністю підприємств біопаливної галузі. *Інноваційна економіка*. 2013. №1. С. 149—150.
14. Чукіна І. В. Особливості та значимість механізму управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 124-128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2017_12_27
15. Нижник Н.Р., Машков О.А. Системний підхід в організації державного управління: навч. посібник / За ред. Н.Р. Нижник. — К.: УАДУ, 1998. — С. 160.
16. Мельник Л.Ю. & Макаренко А. П. Зміст та складові господарського механізму у ринковій економіці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2007. №24. С. 10—12.
17. Михасюк І.С., Швайка Л.А., Державне регулювання економіки: підручник. Л. "Манголія плюс", 2006. С. 438.
18. Білопольський М.Г., Шапуров О.О., Шапурова О.О., Філіпішин І.В. Управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку: монографія. Донецьк: ТОВ "Східний видавничий дім", 2010. С. 220.
19. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання. *Економіка АПК*. 2007. №2. С.3—10.
20. Мойса, М. Я. Система організаційно-управлінських та економічних заходів забезпечення рентабельного виробництва в аграрних підприємствах [Текст] : монографія / Мойса М. Я. [та ін.] ; Одес. держ. аграр. ун-т, Екон. ф-т. – О. : Імідж-Прес, 2010. 165 с.
21. Чернівська Л.П. Мотивація трудової діяльності в агропромисловому виробництві України: дис. докт. екон. наук: 08.09.01 / Кабінет Міністрів України. К., 2003 С. 402.
22. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.

23. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методологія, аналіз: Монографія. К.: КНЕУ, 2005. 292 с
24. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
25. Пархоменко Л.М. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах ринку. *Економіка АПК*. 2006. №8. С. 82-87.
26. Економіка підприємств / П.П. Руснак, В.Г. Андрійчук, А.А. Ільєнко та ін.; За ред. П.П. Руснака. Біла Церква, 2003. 256 с.
27. Макушок О.В. Формування системи маркетингу у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах: Дис. ... к. е. н.: 08.07.02 / Держ. агрокол. ун-т. – Житомир, 2005. 198 с.
28. Черемисина С.Г. Развитие виноградо-винодельческого производства Крыма: Монография. К.: ННЦ ИАЭ, 2006. 490 с.
29. Востряков О. Обмеження і перешкоди впровадження процесного підходу в управлінні компанією. Сталій розвиток економіки. № 4. 2015. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2015_50/statti/24.pd.
30. Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 року, із наступними змінами та доповненнями, станом на 20.11.2012 р. / Відомості Верховної Ради України (ВВР) [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/page>
31. Науково практичний коментар Господарського кодексу України / Юристконсульт : народний правовий портал [Електронний ресурс]. URL: <http://legalexpert.in.ua/komkodeks/hku/85-hku/2662-109.htm>
32. Щербина В. С. Господарське право: підручник / В. С. Щербина. - 5-те вид., перероб. і допов. К. : Юрінком Інтер, 2012. 600 с.
33. Бабенко А. & Бондаревська К. Дослідження вартісних показників продуктивності праці у Дніпропетровському регіоні. *Україна: аспекти праці*. 2015. №6. с. 9-13
34. Хміль Ф.І. Основи менеджменту. К.: Академвидав, 2003. с. 201.

- 35.Моїсєєва М. & Книшева Л. Маркетингова активність як головний чинник конкурентоспроможності фірми. *Маркетинг*. 2002. №6. с. 25-28.
- 36.Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка, фінанси, право*. К., 2012. №7. С.26-29
37. І.М. Копич, В.М. Сороківський, В.І. Стефаняк Математичні моделі в менеджменті та маркетингу: навчальний посібник. Львів: *Новий світ* 2000, 2015. 376 с.
- 38.Сідун В.А. Економіка підприємства: Навч. посіб. / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. К.: Центр навчальної літератури. 2009. 491 с.
- 39.Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. / І.В. Ковальчук. К.: Знання. 2010. 697 с.
- 40.Бланк І.А. Торговий менеджмент. К.: Українсько-Фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. С.269-279.,
- 41.Перебийніс В.І. & Сердюк О.І. Менеджери в системі управління сучасним підприємством. *Ринкова трансформація економіки АПК* : кол. монографія у 4 ч. / За ред. П.Т. Саблука. Ч.1. К.:ІАЕ, 2002. С. 42-44.
- 42.Славкова О. П., Калачевська Л. І. Сільськогосподарська кооперація як механізм стимулювання інноваційного розвитку аграрного сектору України. *Агросвіт*. 2017. № 15-16. С. 17-20.
- 43.Ревуцька А.О., Смолій Л.В., Сучасний стан і розвиток сільськогосподарської кооперації в контексті глобалізації: зарубіжний досвід для України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 25(2). С. 87-90. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_25\(2\)_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_25(2)_19).
- 44.Саковська О.М. Механізм державної підтримки регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. 2020. № 2. С. 77-83.

- 45.Самойлик Ю.В., Лаврук В.В., Покотильська Н.В., Лаврук О.С. Розвиток кооперативних та інтеграційних зв'язків за виробництва продукції свинарства. *Економіка та управління АПК*. 2021. № 1. С. 95-110.
- 46.Таран-Лала О.М. Методологія та практика функціонування та розвитку споживчої кооперації України: монографія. Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». Полтава: ПУЕТ, 2018. 488 с.
- 47.Сухоставець А. І. Пріоритетні напрями розвитку кооперації як форми підприємництва в аграрній сфері. *Держава та регіони*. Сері: Економіка та підприємництво. 2019. № 3. С. 166-170.
- 48.Тропін В.В. Законодавство України про сільськогосподарську кооперацію: проблемні питання та шляхи вирішення. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2016. № 3 (41). С. 98.
- 49.Фінашина Г.В. Економічна оцінка досконалості механізму сільськогосподарської кооперації. *Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва*, серія «Економічні науки». 2011. № 5. С. 47-52.
- 50.Ушкаренко Ю.В., Соловйов А.І., Чмут А.В. Особливості формування системи кооперативних відносин в агропромисловому виробництві. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія : Економічні науки. 2020. №. 38. С. 51-56.
- 51.Лупенко Ю.О., Шпикуляк О.Г., Месель-Веселяк В.Я. Перспективні форми організації господарської діяльності на селі : наукова доповідь. К.: ННЦ «ІАЕ», 2019. - 114 с.
- 52.Крючко Л. С. Методологія інтеграційної та коопераційної взаємодії в сільському господарстві. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 22(2). С. 42-45.
- 53.Лупенко Ю. О., Саблук П. Т., Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М. Результати і проблеми реформування сільського господарства України.

- Економіка АПК. 2014. № 7. С. 26–38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2014_7_8
- 54.Щаслива Г. П. Підвищення ефективності діяльності підприємств аграрної сфери на інноваційній основі. *Ефективна економіка : Електронне наукове фахове видання*. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3796>
- 55.Олійник Н. М., Бегун Т. Ю. Перспективи розвитку аграрного сектору в Україні. *Підвищення рівня використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Львів : ГО «ЛЕФ», 2018. С. 39-44.
- 56.Atamanyuk, I. Kondratenko. Y. and Sirenko, N. (2014). Management system for agricultural enterprise on the basis of its economic state forecasting Quantitative methods in Economics, vol. XV, no. 2, pp. 7-16.
- 57.Melnyk, O. Bodnar, O. Pokrovska, O. (2017). “Features of influence of innovative entrepreneurship on the development of agricultural sector of economy”, Mechanism of interaction between competitiveness and innovation in modern international economic relations, edited by M. Bezpartochnyi, in 4 vol., «Landmark» SIA, Riga, Latvia.
- 58.Кривицька Н. Ю. & Громова Н. Ю. Стратегія диверсифікації виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. № 31 (2011) URL: <https://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/354>
- 59.Baryshevska, I. & Melnyk, O. (2014). “Organizational and economic mechanism of innovative entrepreneurship development in the agrarian sector”, *Australian Journal of Scientific Research*, no. 1. (5), vol. II, Adelaide University Press.
- 60.Довгань Л. Є. & Дудукало, Г. О. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/8e5b5827-5885-43e9-afb7-1faa76224a18/content>