

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Спеціалізація (освітня програма) «Економіка агробізнесу та агротрейдинг»

Денна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «**Обґрунтування інноваційного розвитку обслуговуючих
кооперативів у сфері агробізнесу**»
(назва теми)

здобувача

Дем'яненко Владислави Сергіївни
(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: доцент, к. с.-г. н. Іваненко Федір Вікторович
(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

_____ *(підпис)*

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації
здобувачів вищої освіти**

Завідувача кафедри: д.ек.н., професор Рєпіна І.М.

_____ *(підпис)*

**Київ 2022
ЗМІСТ**

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ У СФЕРІ АГРОБІЗНЕСУ	7
1.1. Поняття «кооперація» та основи діяльності обслуговуючих кооперативів.....	7
1.2. Механізми функціонування обслуговуючих кооперативів в сільському господарстві.....	19
1.3. Оцінка ефективності функціонування обслуговуючих кооперативів.....	31
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА НАЦІОНАЛЬНОГО НАУКОВОГО ЦЕНТРУ «ІНСТИТУТ ЗЕМЛЕРОБСТВА НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ АГРАРНИХ НАУК УКРАЇНИ»	37
2.1. Організаційно-економічна характеристика інституту.....	37
2.2. Дослідження ННЦ «Інститут землеробства НААН» у галузі насінництва.....	47
2.3. Стан та перспективи розвитку обслуговуючої кооперації в сільському господарстві України.....	57
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ	64
3.1. Обґрунтування основних моделей співпраці між кооперативами та ННЦ «Інститут землеробства НААН».....	64
3.2. Створення багатофункціонального обслуговуючого кооперативу як напрям економічного розвитку сільських територій.....	68
3.3. Економічне обґрунтування створення багатофункціонального обслуговуючого кооперативу.....	73
ВИСНОВКИ	82
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	87
ДОДАТКИ	93

ВСТУП

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи займають не останнє місце серед перспективних напрямів розвитку інфраструктури аграрного ринку, адже їх становлення та розвиток є невід'ємною частиною трансформації та удосконалення аграрного сектору в цілому. Озираючись на останні роки, можна чітко сказати, що розвиток кооперативного руху в Україні набув значно більшого розмаху, що характеризує таким чином розуміння домашніми господарствами та малими фермерськими господарствами, важливості об'єднання та спільної співпраці в умовах високої конкуренції у сільському господарстві. Створення обслуговуючих кооперативів може значно повпливати на економіку України в цілому, адже велика частка виробництва аграрної продукції виробляється в особистих сільських господарствах неефективними методами. По суті, кооперативний рух є унікальним інструментом подолання кризових явищ на селі таких як, відсутність робочих місць чи некоункурентність виробленої ними продукції. Отже, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи виконують не тільки економічні, а й соціальні функції.

Варто зазначити, що не дивлячись на перспективність даного напрямку розвитку аграрного сектору, створення та діяльність кооперативів на даний момент часу супроводжуються труднощами. Саме це послугувало причиною для обрання теми дипломної роботи, ціллю якої є дослідження різних шляхів розвитку діяльності обслуговуючих кооперативів, а також пошук заходів, яких необхідно вжити для перспективного їх функціонування.

При дослідженні даної теми, мною були використані роботи науковців, які є класичними у ряді літератури про кооперацію. Теоретичним підґрунтям стали роботи С. Подолинського, М. Туган-Барановського, Б. Мартоса, О. Чаянова, а також О. Анциферова. Також, для дослідження практичного аспекту розвитку кооперативного руху, мною були опрацьовані роботи українських науковців: О. Могильного, Г. Черевка, О. Крисального, В. Зіновчука, Ф. Горбоноса, М.

Маліка, Л. Молдавана, О. Пантелеймоненка та П. Березівського. Окрім цього, були взяті до уваги роботи зарубіжних дослідників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, як підґрунтя для аналізу кооперативного руху в країнах США та Європейського Союзу. Не дивлячись на те, що це питання досить довго досліджувалось та на цю тему є багато наукових напрацювань, залишається багато питань без відповідей щодо стратегічних орієнтацій кооперативів, їх правового регулювання в Україні, а також обґрунтування їх місії.

Метою моєї кваліфікаційної магістерської роботи є дослідження кооперативного руху в Україні та розробка обґрунтованих пропозицій щодо створення та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Відповідно до цієї мети, були поставлені завдання в рамках досліджуваної теми:

- обґрунтувати та уточнити понятійний апарат теми дослідження, зокрема, поняття сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, а також висвітлення суті, функцій та передумов виникнення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

- на основі отриманого теоретичного підґрунтя, а також співпраці з Національним науковим центром «Інститут землеробства НААН», ідентифікувати зв'язок між галуззю насінництва та сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом;

- спираючись на отримані результати дослідження, обґрунтувати різні моделі співпраці дослідних наукових станцій та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів з метою покращення роботи останніх та максимізації результатів діяльності, а також дослідити економічний ефект від співпраці.

Об'єктом моєї кваліфікаційної магістерської роботи є Національний науковий центр «Інститут землеробства НААН», який займається дослідженнями та розробками в галузях землеробства та насінництва. Предметом магістерської роботи є набір практичних та теоретико-методологічних аспектів функціонування

та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у співпраці з дослідними станціями.

Методологічною основою кваліфікаційної магістерської роботи стали різні методи пізнання. Для теоретичного першого розділу були використані діалектичний метод, а також системний підхід, що дозволили максимально ефективно дослідити наукові напрацювання дослідників.

При написанні висновків до всіх розділів, а також при формуванні понятійного апарату дипломної роботи, використовувався абстрактно-логічний метод, а також прийоми аналогії та співставлення. Аналіз методу та синтезу допоміг обґрунтовано дослідити проблематику розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, а також описати методи покращення інструментарію розвитку. Статистико-економічний метод, а саме графічний, індексний та порівняльний допомогли якісно описати сучасні тенденції та перспективи розвитку кооперативного руху в Україні, а також проаналізувати можливі моделі співпраці дослідних станцій та кооперативів. У третьому розділі роботи застосовувався монографічний метод дослідження, а також за допомогою соціологічних опитувань був проведений якісний аналіз окремих кейсів розвитку обслуговуючих кооперативів. Також в аналітичному розділі був застосований такий інструмент як крос-табуляція, яка дозволила ефективно дослідити динаміку зміни бюджетних адходжеь та їх розподілення.

При розробці дипломного проекту, були застосовані такі інструменти як: кореляційно-регресійний аналіз з використанням комп'ютерних програм, які обробляють великі пласти потрібної статистичної інформації. За допомогою них було визначено, наскільки ефективною буде співпраця наукового дослідного центру та обслуговуючого кооперативу. Для обрання перспективних напрямів, попередньо було проведено SWOT-аналіз, дослідження зовнішніх, внутрішніх та сильних чи слабких сторін розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації допоміг обрати вектори розвитку кооперативного руху України.

Економіко-математичне моделювання дозволило розробити ефективний проект розвитку сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу та описати

основи його діяльності. Методом екстраполяції рядів динаміки, було здійснено прогноз подальшого розвитку кооперативного руху України. Метод групової дисперсії дозволив максимально точно порахувати прогноз ефективного функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Інформаційною базою дослідження моєї кваліфікаційної магістерської роботи є державна документація, а саме Закони України, відповідні Укази Президента України. Важливими джерелами інформації для дослідження стали матеріали, опубліковані Державною службою статистики, а також Міністерством аграрної політики України, Головним управлінням агропромислового розвитку у різних областях України, а також їх обласних державних адміністрацій. Для дослідження розвитку ННЦ «Інститут землеробства НААН» була використана первинна документація інституту, а також публікації з їх офіційного сайту. Також були проаналізовані нароби вітчизняних та зарубіжних науковців, а також інформаційні ресурси мережі Internet.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ У СФЕРІ АГРОБІЗНЕСУ

1.1. Поняття «кооперація» та основи діяльності обслуговуючих кооперативів

Перш за все, маємо дати визначення терміну «кооперація» в загальному розумінні. Сучасні автори називають кооперацією формування виробничих стосунків між підприємствами, які займаються виробництвом одного і того самого продукту [1, с.15]. Зазвичай такі відносини мають довгостроковий характер, адже в короткостроковій перспективі така співпраця не є ефективною та може не виправдати очікування та вкладення.

Проте, термін «кооперація» варто розглянути і з інших, більш складних, сторін, так як такий вид співпраці охоплює правові, економічні, соціальні відносини, а також не виключає з себе таких моральних аспектів як: власні інтереси та їх об'єднання з іншими членами кооперативу, конкуренцію, відчуття справедливості та підприємництва [1, с. 19]..

Якщо розглядати даний термін з боку економіки, то кооперація об'єднує в собі три різноманітні типи економічних відносин між суб'єктами ринку, в рамках якого працює кооператив. Першим типом є найзагальніший – це співпраця у розрізі всього сільського господарства в цілому, що проявляється у побудові стосунків між їх учасниками [2, с.16-17]. Йдеться про кооперацію між окремими регіонами, або територіями, на яких діє кооператив, а також про взаємодію між окремими елементами їх діяльності у розрізі однієї галузі чи встановлення міжгалузевих зв'язків. Другим типом є об'єднання різних типів діяльності підприємств, а особливо, виробничої діяльності. Але такий вид співпраці має низку своїх слабких сторін: така кооперація базується лише на технічних

можливостях того чи іншого підприємства, має короткостроковий характер, залежить від змін в галузі, в якій кооператив працює, а також низки економічних та соціальних умов, мотивації та організації виробництва. Третій тип стосунків – це кооперація, яка має прибуток та економічний інтерес за головний важіль розвитку діяльності. Таким чином, зазвичай створюється окрема організація, яка має у своїй структурі управлінський апарат, який може правильно розподілити ресурси [2, ст.25-28].

Існує низка принципів, за якими працюють обслуговуючі кооперативи. Вони описані у статті 96 Господарського Кодексу України [8]:

1. Членство у сільськогосподарському кооперативі має бути на добровільній основі з правом вільного виходу з нього. Цей пункт означає, що при добровільному вступі в кооператив, можливий і добровільний вихід з правом на отримання назад свого паю, або ж виплатою його у грошовій формі, яка буде дорівнювати його розміру. Також учасник обслуговуючого кооперативу може передати повністю свою земельну ділянку, або тільки частину іншому учаснику об'єднання, якщо це передбачено у правових документах кооперативу чи його статуті.

2. Усі учасники сільськогосподарського кооперативу повинні приймати участь у виробничій діяльності об'єднання. Це є обов'язковою умовою вступу і членства в обслуговуючому кооперативі. Винятком можуть стати асоційовані члени кооперативів. Вони за законом можуть не бути учасниками виробничого процесу об'єднання. Варто зазначити, що вагомою причиною для припинення участі в сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі є припинення своєї виробничої діяльності в об'єднанні.

3. Статут обслуговуючого кооперативу є основним документом, який регламентує діяльність об'єднання та дозволяє вступ до кооперативу за умови дотримання та прийняття всіх умов, які зазначені в статуті. Вступ до кооперативу можливий на підставі заяви, яка буде написана потенційним учасником об'єднання. Проте, остаточне рішення приймається головою правління сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, потім затверджується

іншими учасниками на загальних зборах, але за умови дотримання всіх вимог майбутнім учасником щодо вступних та пайових внесків.

4. Головним принципом діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу має бути рівноправність всіх учасників кооперативу при його управлінні та прийнятті основних рішень, а також демократичність, яка буде базуватись на принципах самоврядування, повноправній участі кожного члену об'єднання у вирішенні важливих питань. Не менш важливою умовою ефективної співпраці є створення органів правління, які б захищали та представляли інтереси кооперативу. Ці органи мають складатися з учасників об'єднання. Найманим працівником може бути, наприклад, виконавчий директор. Найвищою ланкою управління обслуговуючого кооперативу мають бути загальні збори. Окрім них, у кооперативі мають бути окреслені такі посади як голова обслуговуючого кооперативу, ревізор або ціла ревізійна комісія, в залежності від розмірів об'єднання, а також може ще бути створена спостережна рада, але це тільки в тих випадках, які окремо окреслені в законодавстві та у статуті.

5. Прибуток має розподілятися між учасниками кооперативу в залежності від їх безпосередньої участі у виробничій діяльності, а також пайової/майнової участі у об'єднанні. Мається на увазі саме той прибуток, який отримує кооператив після оподаткування. Законодавство не виключає такого випадку, що прибуток може бути виплачено не тільки в грошовій формі, а, наприклад, товаром, цінними паперами і т.д.

6. Ревізійна комісія необхідна для контролю діяльності усіх членів кооперативу для своєчасного виконання всіх завдань та умов. Йдеться про контроль за фінансовою та господарською діяльністю кооперативу. Основні умови будуть винесені у статут, а всі члени обслуговуючого кооперативу мають звітуватися вищим органам, зокрема, на загальних зборах.

Частина друга та третя статті 95 Господарського Кодексу України говорить про те, що всі кооперативи можуть здійснювати переробну, виробничу, постачальницьку, сервісну та заготівельно-збутову діяльність, або ж будь-яку іншу, яка не заборонена законодавством України [8].

Глибокий аналіз публікацій та робіт як українських так і зарубіжних учених наводить на думку, що термін «кооперація» потрібно розглядати стосовно різних підходів. Саме тому далі розглянемо це поняття у різних значеннях та зможемо виділити декілька підходів для визначення максимально точного змісту терміну (рис.1.1).



Рисунок 1.1. — Основні підходи щодо визначення змісту терміну «кооперація»

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Виходячи зі схеми, проаналізуємо кожен із підходів. Перший з них – кооперація з точки зору філософії, яка полягає у об'єднанні моральному та підприємницькому. Обслуговуючий кооператив слід розглядати з боку певної філософії управління, яка націлена на вирішення спільних проблем та задач для того, щоб задовольнити потреби їх членів та покращити стосунки між ними. Солідарність між учасниками кооперативу є основною якістю для синтезу та взаємодопомоги [3].

Другий підхід передбачає, що є підстави вважати, що кооперація являється складною системою понять та принципів, а не просто одним самостійним

поняттям. Дана теоретична система є поєднанням різних термінів та понять, яка виконує свої певні функції, які ми розглянемо пізніше. Така теоретична система може розглядатися як з боку економічних питань, так і з соціальних, а характерною ознакою кооперації є здатність до синтезу [4, ст.55-58]. Теорія кооперації визначається різними дослідниками як певна наука, яка об'єднує в собі різні концепції та знання, які розглядають створення кооперативів як складну економічно-соціальну систему.

Виходячи з усього вище написаного, варто окреслити, які права мають члени обслуговуючого кооперативу. Ці права відображаються у статті 12 Закону України [9]:

1. Право на користування послугами кооперативу.
2. Право на отримання назад свого паю у випадку виходу з кооперативу.

Схема цієї процедури має бути описана у статуті.

3. Право на отримання виплат за паї та отримання частини прибутку, яка описана в договорі про співпрацю.

4. Право на участь у виробничій діяльності об'єднання, а також право голосу в управлінській системі кооперативу, на загальних зборах. Також надається право бути обраним в управлінський апарат обслуговуючого кооперативу.

5. Право на внесення своїх пропозицій щодо покращення діяльності об'єднання, щодо вирішення проблем, які виникли в кооперативі, а також, що стосується роботи управлінського апарату.

6. Право на звернення до ревізійної комісії, а також до менеджерського складу з проханнями надати інформаційну підтримку, відповісти на запитання, що стосуються участі у кооперативі, його діяльності, а також вищих посадовців. Також член кооперативу має право одержати письмову відповідь на своє прохання.

Поряд з правами, необхідно відразу описати і обов'язки членів кооперативу, серед яких є наступні [9]:

1. Своєчасна сплата внесків, які зазначені у статуті кооперативу.

2. Дотримання умов, що описані у статуті.
3. Виконання своїх зобов'язань перед об'єднанням.
4. Виконувати завдання та рішення управлінського апарату та ревізійної комісії.

У частині 4 статті 98 Господарського Кодексу України зазначені умови припинення членства у кооперативі [8]:

1. Можливість добровільного виходу з об'єднання.
2. Припинення тільки трудової участі в об'єднанні.
3. Смерть учасника кооперативу.
4. Прийняття рішення загальними зборами не приймати в учасники кооперативу того чи іншого кандидата.
5. Вихід з кооперативу у випадках, описаних окремо у статуті.

Стаття 13 Закону України «Про кооперацію» окремо описує додаткові підстави для виходу з кооперативу, крім тих, що були наведені вище. Такими підставами є: несвоєчасна несплата необхідних внесків, які були окреслені у статуті, а також у разі припинення діяльності самого об'єднання [7].

Також у частині 3 статті 166 Цивільного Кодексу України вказано, що участь у кооперативі може бути анульована у разі передачі одним учасником об'єднання своєї пайової частки іншому учаснику [9].

Як було зазначено раніше, кооперація вирішує низку соціальних питань, зокрема, серед учасників об'єднання. Мова йде про те, що кооператив об'єднує в собі, перш за все, не капітали, а трудові ресурси, а тому, дуже важливо, щоб кожен учасник мав в собі важливі якості як власника землі, так і керуючого кооперативом, а також людини праці. А от у кооперативі найголовнішими соціальними завданнями є дотримання демократичності і прийняття рішень тільки одногосно, за допомогою загальних зборів. Також, не менш важливим є питання соціального захисту члена кооперативу, можливість отримання ним кредитної допомоги, формування нових робочих місць, а також створення кооперативом соціальної інфраструктури в селах чи містечках, де він діє. Наприклад, житло, дитячі садочки, школи і т.д. Важливим соціальним питанням є

мотивація всередині кооперативу, яка формує у подальшому економічну ефективність роботи учасника.

Враховуючи той факт, що кооперативи об'єднують власників паїв та предметів праці, то для задоволення їх потреб, як матеріальних, так і соціальних та визначення ефективності діяльності кооперативу має здійснюватись ще допомогою декількох критеріїв. У діяльності кооперативу паралельно з економічною функцією завжди виконується і соціальна. Саме тому, одним із найважливіших критеріїв ефективності є саме соціальна ефективність, яку можна розуміти як вирішення соціальних проблем членів кооперативу [5,с.115-119].

Характеристиками співпраці між членами кооперативу є, перш за все, динаміка та функціональність, а не тільки визначеність і статичність. Тобто, маємо розглянути та проаналізувати основні функції, які описують діяльність кооперативу (рис. 2.2).



Рисунок 1.2. — Функціональна характеристика діяльності кооперативу

Джерело: розроблено автором на основі [6,с.128-130]

Розглядаючи дані функції детальніше, варто зазначити, що економічна функція полягає в задоволенні економічних потреб та інтересів членів кооперативу, розподілі прибутку від діяльності, а також плануванні майбутніх результатів. Організаційно-управлінська функція має забезпечувати виконання поставлених завдань за допомогою демократизації процесу співпраці між членами кооперативу, а також іншими підприємствами, посередниками, підрядниками тощо. Щодо соціальної функції, яку має забезпечувати діяльність кооперативу, то очевидно, що між членами кооперативу має бути досягнута взаємоповага та солідарність [10].

Окрім всього вищеописаного, не менш важливою є моральна сторона створення кооперативу, яка полягає у створенні ними у майбутньому освітніх закладів, забезпечення сільських громад об'єктами соціальної інфраструктури (бібліотеки, спортивні зали тощо).

Необхідно підкреслити, що партнерство як форма співпраці ґрунтується тільки на бажанні отримати прибуток. Тобто партнери спрямовують свою діяльність на збільшення оборотного капіталу. Для кооперативу ж, залучення коштів є не метою, а способом досягнення своїх цілей. Основна мета діяльності кооперативу – відстоювати інтересів своїх членів [10]. Вони не сфокусовані на максимізацію прибутку.

Аналіз публікацій та статей дає можливість зробити висновки, що кооперативи мають набір ознак, які відрізняють їх від інших форм діяльності та виробництва [11]:

1. Фінансова діяльність кооперативу відбувається з невеликого зростання відсотка на вкладений капітал.
2. Наявність обмеження щодо розміру земель, якими може володіти учасник кооперативу.
3. Кооперативна власність, яка виникає за рахунок управління та створення такого об'єднання самими власниками землі, а не сторонніми особами.

Варто зазначити, що не зважаючи на обґрунтування перспектив існування кооперативів, загальна їх кількість є неоднорідною. Велика кількість таких

угруповань просто не забезпечує ніякого доходу своїм членам, деякі отримують мінімальний дохід і тільки меншість здатна забезпечити постійне збільшення обсягу наданих послуг кооперативу. Власне у причині виникнення таких проблем криється і їх вирішення, а саме у виборі ефективної, економічно обґрунтованої стратегії розвитку. У кооперативів є три гілки можливого вибору – стратегія зростання, стабілізації або виживання (табл. 1.1). Вона обирається в залежності від економічного стану членів кооперативу [11].

Очевидно, що найбільший інтерес та цінність має саме стратегія зростання, зокрема, напрямок розвитку кооперативів через диверсифікацію, що дозволить надати угрупованню значних конкурентних переваг та забезпечить економічну життєздатність сільськогосподарського кооперативу в цілому.

Горизонтальна та вертикальна диверсифікація, враховуючи, сучасні умови функціонування саме обслуговуючих кооперативів, буде найбільш доцільною. Горизонтальна диверсифікація буде включати надання нових видів послуг, які не пов'язані з наявними технологічними послугами та призначення саме для діючих членів сільськогосподарського кооперативу. Суть вертикальної диверсифікації полягає у приєднанні до більших, вже існуючих, підприємств. Такі кооперативи потрібні, щоб мінімізувати великі недоліки сезонності у сільськогосподарському виробництві, оптимізувати використання наявних ресурсів, що, безумовно, посилить конкурентну позицію кооперативу в умовах конкурентного середовища та позитивно вплине на ефективність такого кооперативного підприємства. Не останню роль потрібно надавати також диверсифікації у сфері маркетингу, яка буде направлена, безпосередньо, на розширення та різноманітність каналів реалізації продукції. Досить вагомим гарантій збуту продукції та додаткового прибутку членам кооперативу може принести створення власної маркетингової мережі [11].

Таблиця 1.1 — Стратегії розвитку обслуговуючих кооперативів

Стратегія	Причини вибору стратегії	Заходи впровадження стратегії
Зростання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання кількості кооперативів при сільських громадах. 2. Отримання прибутку членами-власниками від маркетингових заходів кооперативу. 3. Контроль за реалізацією продукції. 4. Збільшення обсягів та асортименту послуг. 5. Розширення ринків збуту продукції. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активна взаємодія кооперативу з іншими інфраструктурними елементами ринку. 2. Вступ до організацій, які надають послуги лобіювання. 3. Інтеграція кредитної та сільськогосподарської кооперації. 4. Диверсифікація діяльності у багатьох векторах. 5. Вертикальна інтеграція.
Стабілізація	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність виконавчої управлінської структури, кваліфікований персонал. 2. Формування фондів (спеціальний, резервний). 3. Постійний пошук та запровадження нових технологій та методів ведення бізнесу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активна фінансова та господарська діяльність. 2. Постійний аудит витрат кооперативу. 3. Стійкість у зростанні матеріально-технічного та фінансового потенціалу.
Вживання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низько кваліфікований персонал. 2. Недостатнє матеріально-технічне забезпечення. 3. Обмеженість у фінансових ресурсах. 4. Недосконала система управління. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Залучення фінансування, як зовні, так і з середини. 2. Зниження виробничих витрат. 3. Чітке розуміння напрямів діяльності.

Джерело: розроблено автором на основі [11]

Окрім позитивних наслідків обрання диверсифікації як стратегічної орієнтації є і негативні сторони. Головною проблемою такого напрямку є неправильне визначення нових векторів діяльності. Щоб мінімізувати такий ризик необхідно чітко визначити планування сільськогосподарського кооперативу та структуру його виробництва. Інструментами для цього можуть стати економічне та математичне моделювання. Мінімальне відхилення фактичного обсягу послуг, які надаються учасникам обслуговуючого кооперативу від потреб у цих послугах будуть слугувати критерієм оптимальності. Основне обмеження такого моделювання – не перевищити моделювання обсягу продукції, яка буде більшою за реальні потреби членів кооперативу. Також оптимальним значенням при моделюванні буде відведення 20% від річного обороту кооперативу на надання

послуг іншим клієнтам поза межами обслуговуючого кооперативу. Але має дотримуватись умова, що очікування мають збігатись з можливостями, тобто, ресурсний потенціал кооперативу має задовольняти надання послуг як і членам кооперативу, так і іншим особам [12].

Великою проблемою обрання та реалізації стратегії диверсифікації є забезпечення кооперативу, насамперед, фінансовими та кредитними ресурсами. Є можливість вирішення такої проблеми. Для прикладу, можна створити певну банківську кооперативну систему, яка буде включати в себе чотири рівні: національний, міжрегіональний, регіональний та місцевий. Це буде слугувати альтернативою фінансування кооперативів за допомогою зовнішніх джерел. Основним інфраструктурним елементом, який буде забезпечувати таке фінансування будуть кредитні спілки. Проте, для того щоб забезпечити їхню ефективну діяльність, яка полягає у кредитуванні членів обслуговуючих кооперативів (дрібних виробників), можна запропонувати схему функціонування за принципом «кредитного кола» [12]. Тобто, створюється неформальна асоціація декількох дрібних товаровиробників, які є клієнтами такої кредитної спілки, яким необхідно отримати кошти для того, щоб вести своє господарство. Гарантією взятих на себе зобов'язань щодо своєчасного та повного повернення коштів виступає колегіальна відповідальність. Так, якщо одному з учасників такої «кредитної асоціації» не вдається виплатити зобов'язання, за нього це виконає решта. Таким чином, утворюють певні тристоронні відносини «позичальник-група-позичальник», які і забезпечать ефективність системи мікrokредитування за допомогою «кредитного кола». З позитивних сторін такої системи можна назвати також і мінімізацію ризику дефолту, оскільки вартість загальних активів позичальника, тобто, кредитної групи, значно перевищує суму позики [13].

Загалом, у майбутньому, для максимізації ефективної співпраці аграрних виробників буде необхідно об'єднувати зусилля товаровиробників для того, щоб задовольняти їхні інтереси, а також розвивати виробничу та соціальну інфраструктуру тієї місцевості, в якій вони ведуть бізнес.

Важливим фактором є дружня взаємодія між виробниками на регіональному рівні, яка згодом може досягти і відносин на рівні області чи декількох областей. Цей фактор продиктований тим, що на невеликій території дії кооперативу важко концентрувати капітал. Рівень стосунків буде залежати від виду продукції, а також розміщення сервісних підприємств [13].

Сучасні дорогі наукомісткі технології мають можливість використовувати великі холдинги чи великі підприємства. Саме тому важливо максимально раціонально використовувати наявні ресурси завдяки розвитку кооперації між районами та регіонами, а також важливо розвивати організаційну та соціальну складову.

Про такий висновок може свідчити перейнятий досвід від європейських країн, які показують, що навіть ті маленькі фермерські та особисті господарства, які, здавалось би, не мають ніякого потенціалу для розвитку та отримання прибутку, створюють досить потужний союз, здатний подолати будь-які проблеми, об'єднуючись в обслуговуючі кооперативи. [13] Така аграрна співпраця стала важливою ланкою у розвитку аграрних країн.

Наприклад, 9 французьких фермерів із 10 є учасниками сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Вони самі здатні переробити і продати 70% зерна, 50% картоплі та 60% молока. У скандинавських країнах кооперативи займають 90% продажу всієї сільськогосподарської продукції, а також задовольняють 60% пропозиції усіх виробничих потужностей. У таких великих країнах як США, Німеччина, Канада та Японія також показують досить великий відсоток участі дрібних господарств у обслуговуючих кооперативів [14].

Отже, робимо висновок, що створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є одним із ключових рішень щодо вирішення проблем невеликих господарств, які вони не можуть вирішити самостійно. Проблема буде вирішуватися у співпраці. Основним завданням створення кооперативів є активізація процесу формування конкурентного середовища через створення різних сервісних структур, як, наприклад, маркетинговий чи дорадчий відділ для успішного просування та продажу [14]. Саме тому ми бачимо

об'єктивно обґрунтовану підтримку створення обслуговуючих кооперативів у сільських громадах.

Проте, не варто забувати, що для того, щоб кооператив ефективно функціонував, необхідно мати чітке знання про економічні механізми їх створення та правове регулювання. Адже визначальною особливістю економічної складової обслуговуючого кооперативу є саме те, що він є неприбутковою організацією, яка створюється лише для задоволення потреб учасників таких кооперативів [15]. Саме тому, на правових засадах має бути визначена і особлива система оподаткування для такої форми господарств. Економічний механізм в цілому є для кооперативу цілою системою соціальних та економічних відносин між учасниками, що ґрунтуються а положеннях та нормах, а також включають в себе методи практичного застосування в залежності від певних фінансових та економічних умов.

Отже, кооператив – це організація, яка захищає інтереси свої учасників та діє самостійно. Беручи до уваги досвід інших країн, де кооперативи використовують позички, особисті внески, а також залучають найману працю, можна сказати, що кооперативи спримаються у цивілізованому світі як професійні асоціації [15].

Принциповою різницею між кооперативами від інших форм підприємств є відносини у їх внутрішньому порядку, а не в зовнішніх параметрах. Внутрішній розпорядок диктується колективними стосунками між учасниками кооперативу, а от зовнішній його стан визначається за допомогою впливу ринкових умов, а також умов конкуренції. Такі висновки зводяться до того, що форми організації обслуговуючих кооперативів, а також інших асоціацій майже однакові, а тому неможливо визначити, які форми асоціацій мають входити до кооперативних стосунків, а які є лише професійними співтовариствами.

1.2.Механізми функціонування обслуговуючих кооперативів в сільському господарстві

Суть сільської співпраці у економічній аграрній науці набуває різних інтерпретацій. Сільське співробітництво вважається найвищою формою здатності сільськогосподарських виробників до самоорганізації, що орієнтована на задоволення різноманітних їх потреб (наприклад, споживчих або кредитних). Обслуговуючий кооператив – це складова сільськогосподарського кооперативу, який у своїй основі має кооператив за основний структурний підрозділ. У сучасних ринкових умовах, найбільш розповсюдженим варіантом є створення кооперативу власниками малих фермерських, або ж особистих господарств, які мають ідентичну мотивацію до вступу [15]. Це, наприклад, схожі економічні проблеми, матеріально-технічний стан господарства, або однаковий вектор розвитку. Такі кооперативи створюються, як правило, на базі сільських громад. Проте, для їх створення необхідні певні передумови у суспільстві, які показані на рис. 1.3.

Важливо дати визначення поняттю «механізм сільськогосподарської операції». Розглянути його можна з двох різних сторін.

По-перше, механізм сільськогосподарської кооперації у широкому розумінні – це безперервний, дуже тісний зв'язок між складовими кооперативу, який гарантує ефективну співпрацю між членами об'єднань в рамках системи відносин в обслуговуючому кооперативі, які можуть задовольними усі економічні та соціальні потреби своїх учасників.

По-друге, механізм сільськогосподарської кооперації у вузькому розумінні – це система, яка постійно змінюється та розвивається та має в своїй суті певну кількість різних складових та постійно діючих елементів, які при тісному контакті та ефективній співпраці можуть повністю забезпечити не тільки потреби учасників обслуговуючого кооперативу, а й інших суб'єктів господарювання на ринку. Під «складовими» мається на увазі такі підсистеми як: функціональна, цільова та найголовніша – керуюча. Під «постійно діючими елементами» розглядаємо наступні підсистеми: екологічна, інвестиційна, економічна, організаційна, інформаційна, правова, фінансова (кредитна). Ці всі складові та елементи об'єднуються в один великий механізм кооперації [14].

Основна специфіка діяльності обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів у тому, що вона не здійснюється з метою отримання прибутку, а для того, щоб задовольнити інтереси членів кооперативу, як економічних, так і соціальних [13]. Саме ця особливість робить кооперативи однією з найперспективніших інфраструктурних елементів сучасного агробізнесу. У майбутньому також можна розглядати участь таких кооперативів у біржовій діяльності через членство в агроторгових домах, що перетворить малі фермерські та особисті селянські господарства у повноправних суб'єктів сільськогосподарського ринку та буде позитивно впливати на конкурентоспроможність продукції цих виробників.



Рисунок 1.3. — Передумови створення обслуговуючих кооперативів на базі сільських громад

Джерело: розроблено автором на основі [16]

Отже, можна сказати, що збільшення доходів учасників кооперативу, координування їх дій, розподілення економічних ризиків, їх мінімізація та надання членам, що є частиною кооперативу, необхідних послуг за собівартістю – це є економічною сутністю існування сільськогосподарського кооперативу в сучасних ринкових умовах [16]. Завдяки цьому можна розширити сферу та масштаби діяльності учасників, збільшити обсяг послуг, які вони надають. В цілому, на всіх етапах таке членство є взаємодоповнюючим, а саме тому кооперативи мають чітко виконувати свої економічні та соціальні функції незалежно від того, на якому рівні розвитку вони знаходяться та яка їх пріоритетність. Ресурсний потенціал створеного обслуговуючого кооперативу буде визначатись, в тому числі, і соціальною діяльністю. Саме з цього витікає висновок, що між економічними та соціальними функціями діяльності сільськогосподарських кооперативів існує чіткий двосторонній зв'язок, адже саме ефективна господарська діяльність може забезпечити ефективне здійснення соціальної функції, а також відтворення трудових ресурсів.

На законодавчому рівні, а саме у статті 101 Господарського Кодексу України, вказано, що обслуговуючий кооператив має управлятися на засада самоврядування, гласності, а також безпосередньої участі усіх учасників кооперативу у вирішенні питань щодо його діяльності. Найголовніший орган – загальні збори. Іншими, не менш важливими складовими апарату управління кооперативом є голова кооперативу та ревізійна комісія. Окрім них, статутом може бути передбачена також спостережна рада. Важливим доповненням є те, що ревізійна комісія та її члени не можуть входити до апарату управління обслуговуючим кооперативом, а також не мають входити у спостережну раду [8].

До основних функцій, які виконують загальні збори обслуговуючого кооперативу, можна віднести [8]:

1. Прийняття рішень щодо вступу до кооперативу.
2. Прийняття рішень щодо припинення роботи кооперативу та його ліквідації.
3. Окреслення розміру паїв, а також членських та вступних внесків.

4. Розробка та затвердження статуту об'єднання, а також подальше його редагування.

5. Управління фондом об'єднання, його розміром та використанням.

6. Щорічне затвердження звіту та балансу.

7. Розподіл доходу між членами обслуговуючого кооперативу.

8. Залучення найманих працівників для консультаційної діяльності, а також створення окремих комісій.

9. Затвердження розмірів заробітної плати для управлінського апарату кооперативу.

10. Винесення рішень щодо користування та володіння майна обслуговуючого кооперативу.

11. Контроль діяльності кооперативу, заслуховуючи звіти контрольних комісій та управлінського апарату щодо результатів діяльності.

12. Прийняття нових членів кооперативу та винесення рішення щодо припинення членства.

13. Прийняття рішень щодо створення управлінських, контролюючих органів обслуговуючого кооперативу.

Опираючись на рішення загальних зборів також можуть бути розглянуті і інші питання, які не стосуються вищенаведеного переліку.

Загальні збори проводяться не менше одного разу на рік, а скликатися вони мають головним управлінням або головою управління обслуговуючого кооперативу. Про основні відомості, тобто де і коли будуть проводитись засідання учасники кооперативу мають бути повідомлені не пізніше, ніж за десять днів до дати їх проведення.

Збори, які проводяться позачергово, можуть бути організовані [8]:

1. За проханням не менш як третини членів кооперативу.

2. Ревізійною комісією або ревизором.

3. Спостережною радою

4. Одним з органів апарату управління обслуговуючого кооперативу.

Очевидно, що механізм сільськогосподарської кооперації має два основних важелі – організаційний та економічний. І з цих сторін можна розглядати дане поняття по-різному. Організаційна сторона механізму передбачає певні інформаційні, структурні та адміністративні складові функціонування кооперативу, які формуються на основі найголовніших економічних законів, а також різних досліджень. Основний акцент у такій діяльності полягає на процес відтворення, а також максимально економічно ефективно використання обмежених ресурсів обслуговуючого кооперативу. Організаційна складова механізму сільськогосподарської кооперації об'єднує в собі, як економічну, так і мотиваційну сторону діяльності об'єднання. Тобто така складова має чітко виражену озаку так званої «комплексності» впливу на процеси розвитку кооперативу [17].

У структурі обслуговуючих кооперативів можуть бути присутні дії наступних механізмів: механізми взаємодії суб'єктів ринку та їх взаємопроникнення; структурна перебудова кооперативу та створення на її основі механізму збільшення організаційного потенціалу; механізм виділення пріоритетів.

На сьогоднішній день обслуговуючі кооперативи мають свої особливості серед яких: розвиток та збільшення прибутку всього сільського господарства в цілому, вертикальна інтеграція та об'єктизація фермера як повноправного учасника товаровиробництва. Зарубіжний досвід показує, що кооперативи дуже добре пристосовуються до мінливих умов розвитку сільськогосподарського ринку, проте, не слід забувати, що зі збільшенням кількості кооперативів з'являється і конкуренція, яка змушує об'єднання шукати інноваційні форми господарювання. Звичайно, що тренд глобалізації та інтеграції відноситься і до діяльності обслуговуючих кооперативів. Сучасні об'єднання мають чітко усвідомлювати, що вимоги до торгівлі, збуту та смаки кінцевих споживачів постійно змінюються, як змінюються і їх вимоги до якості та безпечності продукції. Також мінливим фактором є міжнародні вимоги та стандарти виробництва продукції. Отже, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи

для ефективної діяльності мають проводити протекціоністську політику, розширювати власні можливості виробництва, виходити на експортні ринки, а також підлаштовуватись під конкурентні організаційні форми [17].

У 21 столітті важливою складовою функціонування будь-якого підприємства, в тому числі і кооперативу, неможливе без належного інформаційного забезпечення. На сьогодні, у обслуговуючих кооперативів існує велика проблема інформаційно-консультаційної підтримки – відсутність надійних джерел інформації [18, с.34-38]. Рішенням цієї проблеми може стати створення дорадчих служб, які можуть навчити та проконсультувати в питаннях розвитку існуючих відносин у кооперативі, надати якісну інформаційну підтримку. Створення консультативних служб може проводитись на базі певних наукових, сервісних та інформаційних центрів як перевірене джерело інформації з якісним наданням послуг в інформаційно-консультаційному напрямку щодо юридичних питань, економічної діяльності кооперативу в цілому, а також не менш важливих питань, як розвиток інфраструктури села, в якому діє кооператив.

У наш час, велика частина бізнесу переходить до інтернету, що є наслідком пере форматування ринку у період пандемії. Саме там проводиться найбільша кількість операцій заготівельних, виробничих та збутових. Інформаційні технології дають можливість малому бізнесу приймати участь у наукових дослідженнях, розробці біотехнологій, а також надає доступ до широкого вибору різних гібридів, сортів та порід, нової техніки та технології. Проте, така участь у розвитку сільського господарства вимагає великих грошових вкладень та внесків, які для малого та середнього одиночного бізнесу є неможливими [18,с.25-29]. Саме тому так важливо об'єднувати їх у кооперативні організації, які в змозі забезпечити такий доступ до великого пласту необхідної інформації. В результаті такі малі товаровиробники зможуть максимально ефективно використовувати наявні ресурси та примножувати прибутки.

Варто усвідомлювати, що для надання консультаційних послуг необхідно постійно аналізувати створення та розвиток інших кооперативів у сільських громадах. Для цього необхідно використовувати інструменти моніторингу

кооперативів у розумінні його як елементу ринкової інфраструктури сільського господарства, адже всі результати аналізу можуть у майбутньому використовуватись як основа для майбутнього прогнозування розвитку кооперативу [19].

Як і в будь-якому підприємстві, у кооперативах виділяють внутрішнє та зовнішні середовища. До зовнішнього можна віднести: ціноутворення, митне регулювання, земельні ресурси, державне регулювання діяльності сільського господарства в цілому, його товаровиробництва та збуту готової продукції, попит та пропозиція на продукти агробізнесу в цілому. До внутрішнього середовища відноситься: бюджет; організація існування; мотивація працівників; інформаційне забезпечення кооперативу; маркетинг; планування; фінансово-кредитна система; відносин між членами кооперативу, а також іншими суб'єктами господарювання; товаровиробництво.

Звичайно, що існують і негативні важелі впливу на розвиток сільськогосподарської кооперації, а саме: майже повна відсутність фінансових ресурсів для покращення матеріально-технічної бази кооперативу, недослідженість напрямку розвитку малих підприємств як членів кооперативу, а також територіальна неоднорідність виробництва сільськогосподарської продукції.

Основними проблемами, які заважають розвитку сільськогосподарської кооперації в нашій країні є [19]:

1. Слабке фінансове стимулювання, а також відсутність кредитних пільг на підтримку діяльності кооперативу.
2. Матеріально-технічна база вже створених об'єднань, особливо це гостро відчувається в тих галузях, які не є капіталомісткими.
3. Невизначеність ролі кооперативу у структурі сільського господарства України.

Опираючись на дослідження різних вчених щодо розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні, варто звести всі найголовніші важелі в одну схему (рис. 1.4).



Рисунок 1.4. — Фактори, які впливають на розвиток кооперації в Україні

Джерело: розроблено автором на основі [20]

Варто зазначити, що і державні органи влади мають свій власний арсенал засобів державного регулювання: економічних, правових та адміністративних, які підтвержені та перевірені зарубіжною практикою. Саме тому доцільно було б звернути увагу держави до проблем діяльності сільськогосподарських кооперативів. Проте український досвід має у своїй історії випадки, коли державне адміністративне втручання в розвиток кооперативів мали для них негативні наслідки. Саме тому держава має надавати гарантії щодо процесу лобіювання та підтримки кооперативів агробізнесу та виконання усіх, покладених на державу функцій, а також створити сприятливий клімат та прийнятні умови для діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як повноцінних учасників ринку агробізнесу [20]. Виходячи з цього, робимо висновок, що у перспективі економічні та правові засоби регулювання відкривають великі можливості для розвитку кооперативів у сільських громадах.

Отже, з усього вище написаного, можна виділити декілька основних тез. Найважливішими та найефективнішими напрямками державної підтримки є: організаційні, соціальні, економічні та правові. У комплексі такі напрями можуть

гарантувати ефективну співпрацю між державою та аграрним сектором, а особливо дрібними підприємствами, що може стати хорошою базою для збільшення ролі маленьких господарств у економічному житті країни.

Весь механізм державної підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів слід розглядати як комплекс важелів впливу (організаційних та економічних), а також стимулів безпосереднього впливу державних органів на потреби сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (правових, соціальних та економічних). Загалом, цей механізм можна показати в одній схемі (рис. 1.5).

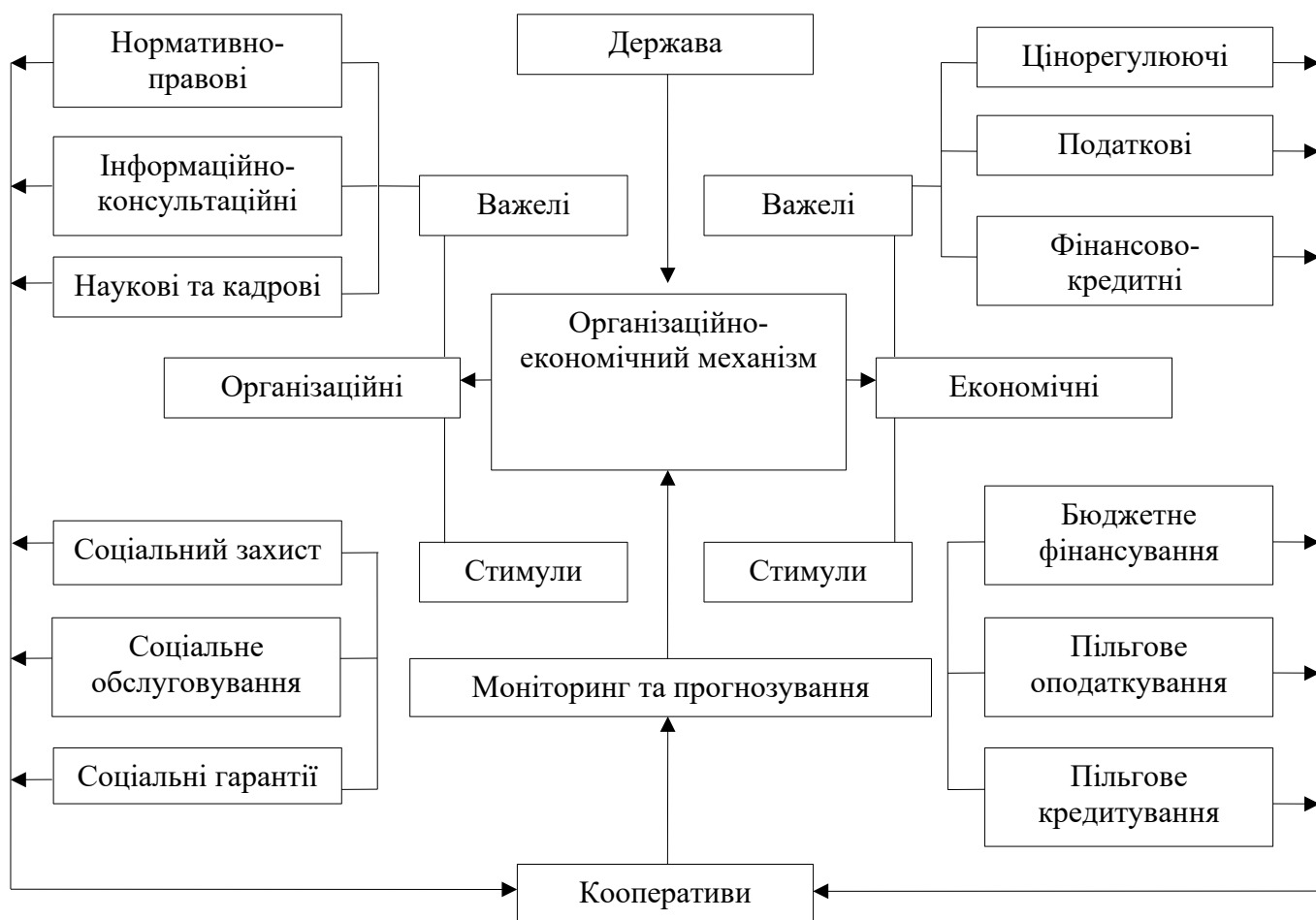


Рисунок 1.5. — Механізм державної підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів

Джерело: розроблено автором на основі [21]

По рисунку 1.5 можна побачити, що механізм державної підтримки складається з організаційний та економічних важелів та стимулів, які разом складають та відображають зміст і форму завдань, які поставлені перед державою у сфері розвитку кооперативів. За допомогою таких інструментів держава може захищати інтереси дрібних сільськогосподарських виробників та особистих господарств, а також зможуть виправити деякі недоліки у ринковому механізмі функціонування кооперативів. Таким чином, така державна підтримка та співпраця зможе заохочувати виробників об'єднуватися у кооперативи задля опанування ринкових методів ведення господарства та впровадження економічно ефективних інструментів для покращення результатів господарської діяльності. На сьогоднішній день ми можемо бачити в Україні певний перехідний період, де чітко прослідковується надмірне втручання уряду в дію ринкових механізмів, що дає негативну віддачу, але в протизагуг цьому можемо бачити, що сільськогосподарські кооперативи поки що не можуть повністю покладатися на саморегулювання такого сегменту ринку. Саме тому, виходячи з таких висновків, можна сказати, що державна політика має ґрунтуватися на інтересах та потребах виробників агробізнесу за допомогою поєднання стимулів та регулюючих державних механізмів.

Для того, щоб кооператив постійно розвивався та виконував покладені на нього завдання, важивою умовою є виконання тих функцій, які для кооперативу не є характерними, а також постійно працювати над розширенням своєї діяльності, співпрацюючи не тільки між учасниками об'єднання, а і стороннім суб'єктам, а також використовувати ризиковий капітал.

В Україні тільки починається розвиток сільськогосподарських кооперативів у сільських громадах. Існує певний набір чинників, які зараз можуть посприяти такому розвитку і які вже досить добре видно. По-перше, на сьогоднішній день маємо велику різницю між цінами на продукцію з господарств та промислову продукцію, по-друге – високі процентні ставки, які впливають не тільки на короткострокові плани, але і на довгострокові. По третє, маємо не дуже

ефективні посередницькі органи, які зацікавлені тільки про збільшення власних прибутків, нехтуючи інтересами українських господарств.

Багато країн Європи за допомогою низки своїх реформ у податковій, кредитній, антимонопольній та преференційній політиках забезпечили позитивний клімат для розвитку обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів [21]. Основним важелем державної підтримки є саме соціальна відповідальність, так як кооперативи є некомерційними організаціями: вирішення проблем населення сіл, покращення рівня освіти, створення нових робочих місць.

Важливим питанням є посилення вмотивованості кооперативів агробізнесу до розширення своєї діяльності поза межами України. Для цього обов'язковою умовою є введення пільгового оподаткування для тільки створених кооперативів, а також підтримка їх експортної діяльності та розробити окремий механізм підтримки. Так як підтримка багато в чому буде залежати від розташування земель кооперативу, а також кліматичних умов, то було б доцільно розподілити державну підтримку саме через систему сільськогосподарських кооперативів, яка потім розподілиться серед конкретних суб'єктів малого бізнесу, що допоможе мінімізувати ризики для кредитної системи.

Узагальнюючи всі висновки, можна сказати, що загалом механізм сільськогосподарської операції є дуже складною системою, яка є відкритою та постійно розвиваючою. Елементи та складові, на основі яких розвивається кооператив, формуються виходячи з законів ринку, ситуації в державі, а також її політики, яка має на меті забезпечити кооперативну діяльність по всій країні постійним та впевненим розвитком, а також ефективним використанням усіх наявних у країні ресурсів.

Важливою передумовою є саме добровільне бажання учасників вступати у кооперативі та співпрацювати, а з боку уряду та державних установ має бути підтримка та популяризація кооперативних відносин серед товаровиробників.

1.3. Оцінка ефективності функціонування обслуговуючих кооперативів

Для ефективного аналізу діяльності обслуговуючих кооперативів, необхідно чітко розуміти їх специфіку, яка відрізняє їх від інших форм господарювання, а також сам процес їх створення та функціонування.

Сільськогосподарські товаровиробники об'єднуються у кооперативи, щоб вирішити проблему, яка перед ними постає, а саме – окупити свою діяльність, а також профінансувати своє господарство, щоб діяльність не припинялась в умовах конкуренції та домінування великих товаровиробників. Саме тому, таке об'єднання необхідне для забезпечення ефективного функціонування [22].

На сьогоднішній день уже існує певна система кооперативних ринкових зв'язків, яка має свій вплив на всі складові співпраці малих сільських господарств. Проте, так було не завжди. Історично так склалося, що спочатку обслуговуючі кооперативи існували в розрізі невиробничих утворень, які фокусувалися тільки на індивідуальних сільськогосподарських виробниках.

Розраховуючи економічну ефективність діяльності обслуговуючих кооперативів, можемо виділити два основних напрямків аналізу. Вони мають рівне значення між собою і залежать один від одного. Перший – зменшення собівартості продукції. Вона досягається завдяки зменшенню витрат та збільшенню продуктивності праці, що є великою проблемою для неавтоматизованих малих господарств. Із цього маємо другий напрям – зменшення умовно-постійних витрат на одиницю продукції [22].

Найважливішим показником для відображення економічної ефективності сільськогосподарських кооперативів, як і для будь-якого учасника ринку, є прибуток. Проте, прибуток відображається в двох видах: він буває балансовим та прибутком від реалізації продукції. Перший є відображенням того, наскільки ефективною була господарсько-виробнича діяльність кооперативу. Другий є

більше загальним значенням, який розраховується як різниця між виручкою та собівартістю.

Загалом, можна сказати, що економічна ефективність функціонування обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу є найважливішою функцією його діяльності, як окремого підприємства та виступає найважливішим важелем ефективності кооперативної діяльності в цілому.

Далі наведемо формулу рентабельності виробництва, яка необхідна нам для оцінки економічної ефективності. Вона ґрунтується на двох основних важелях, про які ми писали вище. Тобто, з одного боку маємо балансовий прибуток, який показує результат всіх операцій, що стосуються реалізації продукції та інших видів діяльності кооперативу [17]. З другого боку – чистий прибуток. Він може нам показати загальний висновок щодо ефективності господарської діяльності обслуговуючого кооперативу.

Отже, рентабельність виробництва визначається наступним способом [17]:

$$\text{Рентабельність виробництва} = \text{П/СВ} * 100\%,$$

де П – це прибуток, який отримав кооператив, а СВ – це сукупні витрати кооперативу.

Для сільськогосподарських кооперативів дуже важливо розраховувати показники ефективності окремо для їх виду діяльності (рослинництво чи тваринництво). Зокрема, йдеться мова про технологічну ефективність.

Для кооперативів, що займаються рослинництвом необхідно розраховувати урожайність агрокультур, вирощуванням яких вони займаються. Для тих, хто займається тваринництвом – відповідно, продуктивність худоби чи птиці. Якщо будемо спостерігати досить вагомі зміни щодо збільшення цих показників – можемо говорити про ефективність діяльності такого обслуговуючого кооперативу.

Не менш важливим показником, що показує результати діяльності є ефективність менеджменту кооперативу. Справа в тому, що діяльність кооперативу складається з наступної управлінської схеми: керують кооперативом, як і наймані управлінці, так і члени обслуговуючого об'єднання [15].

Ефективність менеджменту характеризується грамотним розподілом обов'язків та функцій, відповідно до об'єму знань та досвіду керуючого апарату обслуговуючого кооперативу. Наприклад, глобальні стратегічні цілі було б правильно розглядати на загальних зборах, у присутності всіх членів кооперативу. Завдання, які потрібні для досягання невеликих, короткострокових цілей повинні прийматися дуже швидко, точно з можливістю їх оперативно скорегувати. Саме тому, такими завданнями мають займатися підрозділи всередині самих господарств, або в окремо створеному органі прийняття рішень в кооперативі [14].

На сьогоднішній день, усі суб'єкти господарювання мають розуміти важливість соціального аспекту функціонування підприємства. Зокрема, це стосується села або району, де такий кооператив буде функціонувати, адже на нього покладається ряд функцій:

По-перше, йдеться мова про створення нових робочих місць, а також соціальний захист своїх працівників, постійне покращення умов праці, кар'єрний ріст всередині господарства.

По-друге, це дотримання соціальної нейтральності. Йдеться мова про релігійну, політичну та расову рівність. Це забезпечить підприємство довірою від суспільства.

По-третє, підтримка єдності всередині підприємства, кооперативу. Наприклад, взаємодопомога, розподіл відповідальності.

По-четверте, підприємства мають підтримувати самовираження своїх працівників, які мають свої життєві цінності та інтереси.

Таким чином, ми підійшли до ще однієї важливої ланки ефективності діяльності обслуговуючого кооперативу – соціальна ефективність. Поряд з цим показником можна поставити також ефективність народно-господарської діяльності [17].

Цей показник, насамперед, стосується екологічної та продовольчої безпеки у тому регіоні або районі, де працює обслуговуючий кооператив. Екологічна безпека відповідає за безпечність продуктів харчування, які споживає населення, а

також рівень родючості земель, на яких вирощується продукція кооперативу. Не менш важливу роль займає також забрудненість довкілля, якщо у кооперативу є переробні потужності. Продовольча ж безпека характеризує те, на скільки населення забезпечене їжею в даному регіоні.

Для того, щоб у повній мірі розрахувати вклад діяльності обслуговуючих кооперативів у агробізнес у цілому та визначити їх частку у ВВП країни, або області, або району, потрібно розглянути декілька показників. Також ці показники можуть відобразити роль кооперативів у соціально-економічному житті досліджуваного регіону, а також відобразити їх організаційну та господарські системи. Такий підхід дасть повну оцінку [19].

Отже, перший важливий показник – це кількість підприємств, які об'єднані в кооператив в середньому або ж скільки підприємств в цілому кооперується по всій країні.

Другий показник – частка продукції, що є у підприємства не основною (це, наприклад, напівфабрикати чи комплектуючі), у собівартості всієї продукції, що виготовляється кооперативом.

Третій показник – кількість цієї «побічної» продукції, що виготовляється кооперативом на продаж у співвідношенні до загальної кількості всього товару для продажу.

Очевидно, що не всі показники будуть застосовуватися, та очевидно, що існують ще й інші важелі, які розраховуються та обираються для кожного кооперативу окремо. Наприклад, для деяких сучасних підприємств дуже важливим показником є мотивація, а саме, які права будуть мати члени обслуговуючого кооперативу, яке місце вони будуть займати в управлінському апараті та які рішення приймати [20].

Іншими словами, для деяких підприємців важливо, який ряд функцій вони зможуть виконувати, адже в їх руках зосереджене найголовніше – це ресурси, земельні та сировинні.

Проте, найголовнішою умовою розвитку будь-якого обслуговуючого кооперативу є, насамперед, отримання прибутку. Знову повертаємось до питання

економічної ефективності. Маємо враховувати, що основною рушійною силою обслуговуючого кооперативу є звичайне населення того чи іншого регіону, яке має певні ресурси та готове об'єднуватись заради досягання своїх матеріальних цілей. Саме тому, не потрібно на другий план відносити соціальні потреби членів сільськогосподарського кооперативу. Потрібно постійно вирішувати їх соціальні питання для їх мотивації. Тут вже основним показником слугує соціальна ефективність.

Історично так склалося, що перш за все, обслуговуючі кооперативи створювалися саме з ініціативи державних органів влади. На жаль, в управлінський апарат призначали фахівців або без досвіду, або з поняттям про кооперацію, яка була у радянському союзі. Саме тому, в наш час, сільськогосподарський кооператив має набувати нового формату, ставати окремим суб'єктом, а не таким, який підкорюється владі. На мою думку, важливо чітко окреслити основні напрями та засади, на яких має ґрунтуватись сучасне функціонування кооперативів [21].

1. Перш за все, мають бути чітко описані умови членства для учасників кооперативу у завіреному документі. Так як, власник землі дає у користування кооперативом її, фактично, на добровільній основі, то він має отримати її у тому ж розмірі, якщо захоче вийти з об'єднання. Прибуток, отриманий від діяльності кооперативу має розподілятися відповідно від частки землі пайовика у співвідношенні до загального земельного банку усього сільськогосподарського кооперативу.

2. Має бути чітке розуміння того, що всі члени кооперативу між собою мають рівні права та ґрунтуються на законах демократії, тобто, менеджерський апарат має звітувати однаково для всіх учасників, а також надавати їм право голосу в однаковій мірі.

3. Усі питання щодо господарської діяльності аграрного кооперативу мають вирішуватись тільки між учасниками такого об'єднання, господарські операції поза кооперативом мають бути мінімізовані.

Якщо ці умови не підтримуються, таке утворення не може називатися обслуговуючим аграрним кооперативом. Так як функціонування об'єднання ґрунтується саме на добровільних засадах, то було б справедливим, щоб такі умови були прописані в статуті та завірені юридично.

У Законі України «Про сільськогосподарську кооперацію» зазначено, що безприбутковий характер діяльності аграрного обслуговуючого кооперативу досягається завдяки тому, що учасники об'єднання надають один одному послуги за їх собівартістю [7]. Проте, на мою думку, така система не є доцільною. Адже, фактично, члени кооперативу розподіляють той прибуток, який вони могли отримати, між собою, сам кооператив нічого не отримує. У такого об'єднання не буде матеріальних засобів для того, щоб провести модернізацію засобів праці, найняти собі грамотного юриста, не зможе лобіювати власні інтереси на ринку, буде працювати з великими збитками. Саме тому, дуже важливо учасникам обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу надавати послуги іншим учасникам ринку свої послуги за звичайними цінами, щоб мати прибуток.

Не менш важливим питанням є співпраця кооперативів між собою на різних рівнях для того, щоб ділитись власним досвідом, якнайшвидше розвиватись та показувати прибуткові результати. Таким чином, вся громадськість зрозуміє доцільність таких об'єднань у своїх власних районах чи областях, що може швидко вивести коопераційну діяльність на зовсім інший рівень. Це допоможе показати, що кооперація є певним видом великого особливого суспільного об'єднання заради розвитку агробізнесу країни.

РОЗДІЛ 2
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА
НАЦІОНАЛЬНОГО НАУКОВОГО ЦЕНТРУ «ІНСТИТУТ
ЗЕМЛЕРОБСТВА НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ АГРАРНИХ НАУК
УКРАЇНИ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика інституту

Національний науковий центр «Інститут землеробства Національної академії аграрних наук України» (далі ННЦ «ІЗ НААН») є провідною науковою установою в дослідженнях питань землекористування, інновацій та інвестицій у землеробстві, а також екології та підвищення родючості ґрунтів України. Також інститут займається розробкою нових технологій вирощування культур агробізнесу, вивчає питання селекції та насінництва. ННЦ «ІЗ НААН» працює в Україні з 1900 року під різними назвами. Зараз інститут знаходиться у смт. Чабани, Києво-Святошинського району, Київської області за адресою: вул. Машинобудівників 2-Б.

У підпорядкуванні інституту знаходяться наступні юридичні особи (рис. 2.1):

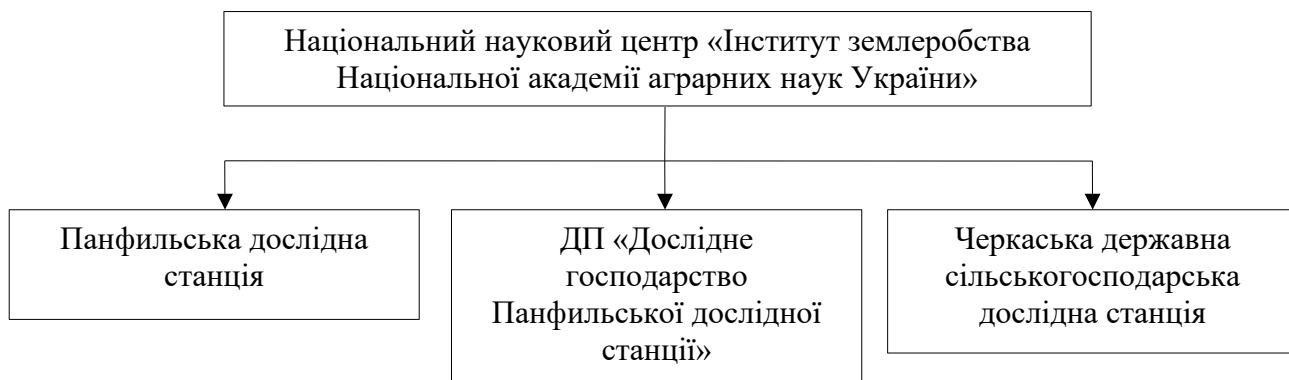


Рисунок 2.1. — Юридичні особи, підпорядковані ННЦ «ІЗ НААН»

Джерело: розроблено автором

Інститут виділяє вісім основним напрямів своєї діяльності, серед яких [27]:

1. Основним та найширшим напрямом діяльності інституту землеробства є розробка та створення нових селективних методів, а також новітніх сортів та гібридів задля підвищення продуктивності сільського господарства, розвиток насінництва; сприяння раціонального використання наявних земельних ресурсів, а також закріплення та удосконалення природоохоронних та ґрунтозахисних систем землекористування України; постійний хімічний та аналітичний аналіз галузі рослинництва та землеробства, регулярний моніторинг раціонального використання земельних ресурсів під час обробітку землі, сприяння підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства держави, а також гарантування продовольчої безпеки держави; науково-методичне та методологічне забезпечення сталого землекористування в цілому.

2. На основі своїх власних досліджень, а також спираючись на дані українських та світових вчених, ННЦ «ІЗ НААН» може обґрунтувати та запропонувати основні напрямки розвитку землеробства, забезпечуючи таким чином формування державної політики в цій галузі. Також інститут координує ряд наукових досліджень з питань розробки екологічних та високопродуктивних систем та технологій галузі задля розвитку сільського господарства України в цілому.

3. У межах власних можливостей інститут розробляє та пропонує зміни в стандартах, нормативно-правових актах, законах і т.д.

4. Кадровий напрям розвитку інституту передбачає підготовку кваліфікованих кадрів не тільки дослідників агропромислової продукції, а і майбутніх та діючих керівників аграрних підприємств. Також інститут виконує соціальну функцію – надає можливість отримати природничу освіту різним верствам населення.

5. Інститут виробляє, а також займається реалізацією насіння та садженців агрокультур.

6. Задля того, щоб впроваджувати у сільське господарство ефективні наукові розробки, інститут формує, наприклад, поля для досліді, опорні пункти, а також інші структури. Також установа виконує роль посередника між науковцями та виробниками сільськогосподарської продукції.

7. У галузі засобів захисту рослин, інститут консультує, проводить експертизи та державні випробування щодо оцінювання рівня забрудненості сільськогосподарських культур, які вирощуються, хімікатами, а також їх якості. Не менш важливим напрямком діяльності є аналіз рослин на наявність ГМО, проведення генних досліджень за допомогою різних біологічних інструментів, а також агрохімічна паспортизація земель. Окрім цього, ННЦ «ІЗ НААН» може провести оцінку землі та розробити технічну документацію або ж технологічні проекти.

8. У рамках чинного законодавства, інститут отримує спеціальні кошти за рахунок ведення господарської діяльності.

Джерелами формування майнового комплексу Національного наукового центру «Інститут землеробства Національної академії аграрних наук України» є (рис.2.2):

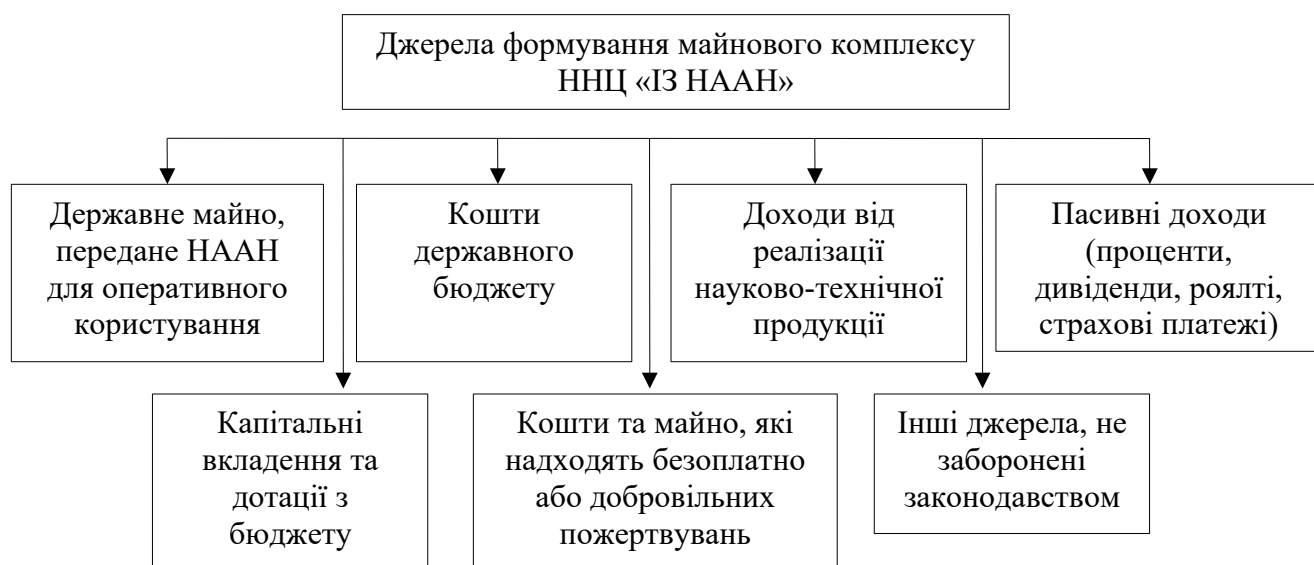


Рисунок 2.2. — Джерела формування майнового комплексу ННЦ «ІЗ НААН»

Джерело: розроблено автором на основі [27]

Організаційна структура Національного наукового центру «Інститут землеробства Національної академії аграрних наук України» складається з адміністрації, яка включає в себе директора – Ткаченка Миколи Адамовича та ряд заступників – керівників відділів різних напрямів робіт. Серед них: заступник директора з наукової роботи з питань селекції – Костенко Олена Іванівна; заступник директора з наукової роботи з питань землеробства та рослинництва – Коломієць Лариса Петрівна; заступник директора з інноваційної та наукової діяльності – Супіханов Геннадій Борисович. Також в число керівництва входить головний бухгалтер та учений секретар [27].

Для того, щоб якісно оцінити ефективність роботи інституту, необхідно проаналізувати його джерела фінансування (табл.2.1.):

Таблиця 2.1 — Джерела фінансування ННЦ «ІЗ НААН», 2019-2022 рр.

Показники	ННЦ «ІЗ НААН»			
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р. (II квартал)
Авансований капітал, тис. грн	47 797,84	52 820,26	52 005,20	53 460,19
Власний капітал, тис. грн	47 632,19	52 717,13	51 906,60	50 838,05
Позичковий капітал, тис. грн	165, 66	103,13	98,60	2 622,14

Джерело: розроблено автором

Отже, у порівнянні з 2019 роком, станом на 01 липня 2022 року, авансований капітал збільшився на 5662,35 тис грн., або ж на 11,85%. Власний капітал за той самий проміжок часу збільшився на 3205,86 тис. грн або на 6,7%. Позичковий капітал збільшився на 2456,48 тис. грн. та 1483% відповідно. Можемо побачити, що найбільше змінився показник позичкового капіталу. З 2019 по 2021

роки включно, показник мав тенденцію до зменшення, проте в 2022 році ситуація різко змінилася: у підприємства накопичилось 2 502 тис. грн. зобов'язань за розрахунками за товари, роботи та послуги. Власний капітал почав зменшуватись починаючи з 2020 року і по даний період. За цей час він зменшився на 1879,08 тис. грн. або ж на 3,57%.

Динаміку фінансових результатів Національного наукового центру «Інститут землеробства НААН» можна прослідкувати на рис. 2.3.

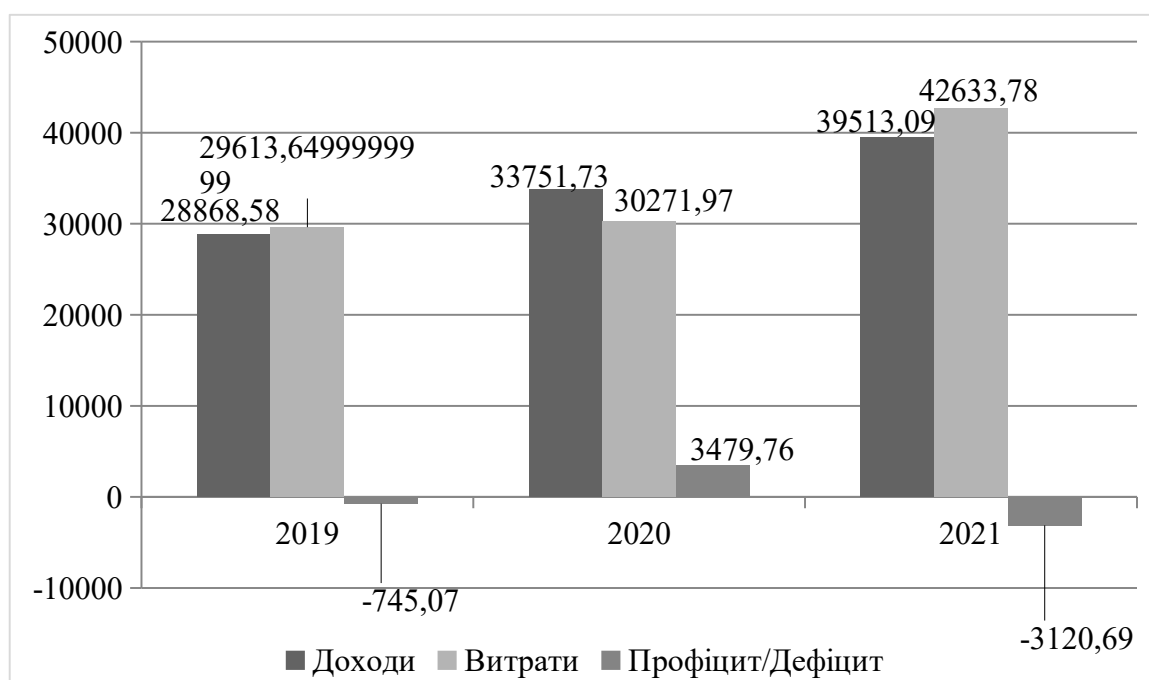


Рисунок 2.3. — Фінансові результати ННЦ «ІЗ НААН», 2019-2021 рр.

Джерело: розроблено автором

Дивлячись на рисунок 2.3, можна сказати, що позитивний фінансовий результат за останні три роки, інститут отримав тільки у 2020 році, який склав 3479,76 тис. грн. У 2021 році дефіцит коштів був у розмір 3120,69 тис. грн, а витрати та доходи збільшилися на 12361, 81 тис. грн (40,8%) та 5761,36 тис грн. (17,4%) відповідно.

На основі наведених у цьому підпункті даних, можемо розрахувати ряд показників рентабельності. Результати розрахунків наведені у таблиці 2.2:

Таблиця 2.2 — Показники рентабельності ННЦ «ІЗ НААН», 2019-2022 рр.

Показники	ННЦ «ІЗ НААН»		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Рентабельність активів, %	-1,56	6,59	-6,00
Рентабельність власного капіталу, %	-1,56	6,60	-6,01
Рентабельність підприємства, %	22,72	26,69	19,97
Рентабельність продажу, %	15,49	17,68	13,18

Джерело: розроблено автором

Перший показник, який досліджувався – рентабельність активів. Він показує, наскільки відсотків активи підприємства вигідні в отриманні прибутку [22]. Зазвичай, нормою вважається показник більше 5%. Так, тільки у 2020 році можемо бачити рентабельність активів в межах норми. У 2019 та 2021 рр., цей показник має від’ємне значення, що вказує на те, що прибуток інституту значно зменшується з кожним роком. Майже ті самі числа має і рентабельність власного капіталу, адже більше 90% активів інституту землеробства – власний капітал. Тільки у 2020 році кожна залучена гривня приносила 6,60 копійок прибутку інституту. Рентабельність продажу – це показник прибутковості компанії, заснований на обсязі отриманого доходу. Тобто, у 2020 році з кожної гривні доходу інститут отримував 17,68 копійок чистого доходу. Хоч цей показник і є додатнім числом протягом трьох років, проте є досить низьким. Ідентичною є ситуація і з рентабельністю підприємства, адже саме ці показники є найголовнішими та найвизначальнішими серед досліджуваних.

Щоб розуміти, яку продукцію виробляє інститут, розглянемо детальніше структуру виробленої продукції інституту станом на кінець 2021 року (табл. 2.3):

Таблиця 2.3. — Структура виробленої продукції ННЦ «ІЗ НААН», 2021 рік

Продукція	Кількість виробленої продукції, т	Грошова виручка, тис грн.	Питома вага, %	Ранжування
Зернові та зернобобові:	976,1	6 617,96	87,34	1
пшениця	426,7	2 197,51		
соя	43,6	796,57		
Ріпак	0,2	6	0,08	3
Інша продукція рослинництва	282,1	953,5	12,58	2
Всього	1728,7	7 577,46	100	-

Джерело: розроблено автором

Отже, найбільше інститут виробляє саме зернових та зернобобових. За 2021 рік було вироблено 9 761 центнер даної продукції та зроблено виручку у 6 617,96 тис. грн. З них найбільшу частину займає виробництво пшениці (4 267 ц та 2 197,51 тис.грн) та сої (436 ц та 796,57 тис. грн). За звітний період інститут землеробства виробив 2 621 іншої продукції рослинництва, що принесло йому 953,5 тис. грн. Найменшу частку у структурі товарної продукції займає ріпак – виручка від нього склала тільки 6 тис. грн, а вироблено було тільки 2 ц.

Для того, щоб перейти до визначення показників ліквідності, необхідно проаналізувати розміри поточних та довгострокових зобов'язань інституту за останні три роки. Інститут за цей час не мав і не має довгострокових зобов'язань, саме тому розглянемо динаміку тільки поточних. (рис. 2.4).

Отже, протягом останніх трьох років розмір поточних зобов'язань постійно зменшується. Так, у 2021 році їх стало на 68% (67 тис.грн) менше, ніж у 2019 р. та на 5% (4,5 тис. грн) менше, ніж у 2020 році.

У звітності II кварталу 2022 року вказано, що за цей проміжок часу поточних зобов'язань значно збільшилось. Станом на 1 липня 2022 року, їх

нараховувалось 2 622, 14 тис. грн., а це у 26 раз більше, ніж на кінець 2021 року. Така велика різниця пов'язана зі зменшенням фінансування інституту у зв'язку з військовим станом, в результаті чого накопичилось багато боргів по оплаті товарів, робіт та послуг.

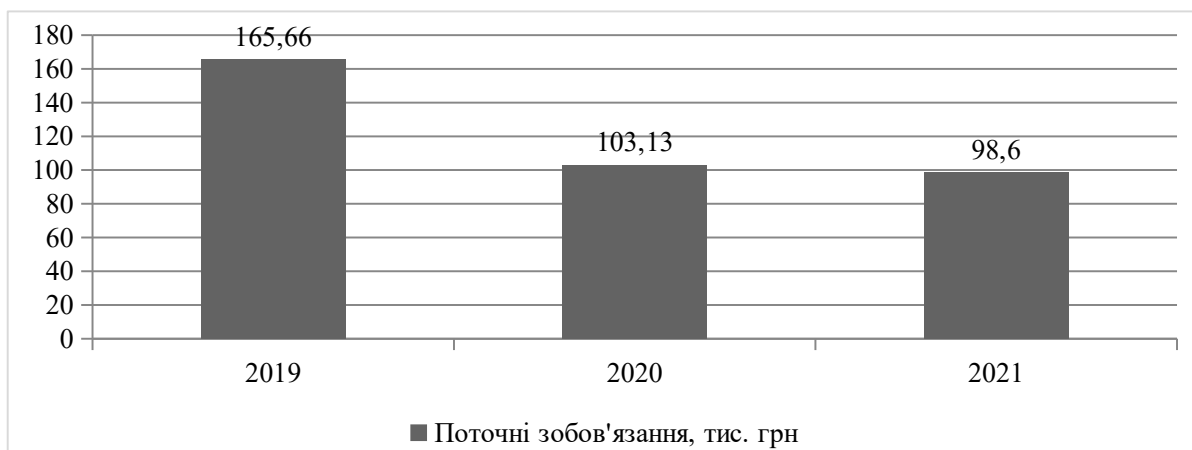


Рисунок 2.4. — Поточні зобов'язання ННЦ «ІЗ НААН», 2019-2021 рр.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності

Таким чином, опираючись на дані з рисунку 2.4., можна розрахувати показники ліквідності, які показують, на скільки підприємство здатне розраховуватися зі своїми поточними зобов'язаннями (табл. 2.4).

Таблиця 2.4. — Показники ліквідності ННЦ «ІЗ НААН», 2019-2021 рр.

Показник	ННЦ «ІЗ НААН»		
	2019	2020	2021
Коефіцієнт загальної ліквідності	73,10	161,45	150,40
Коефіцієнт швидкої ліквідності	24,13	76,78	36,00
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,68	12,57	5,54

Джерело: розроблено автором

Коефіцієнт загальної ліквідності показує, яка сума поточних активів інституту припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Зазвичай, норма цього показника – це співвідношення 2:1. Проте, ми бачимо, що у випадку ННЦ «Інститут землеробства НААН», цей показник є дуже високим. Зокрема, у 2021

році на 1 гривню поточних зобов'язань припадало 150 гривень активів. Навіть у 2019 році, де співвідношення було найменшим, прослідковується дуже високий рівень показника загальної ліквідності: 73 гривні активів на 1 гривню зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності є більш точним показником, адже при його розрахунку беруться до уваги тільки найбільш ліквідні поточні активи. Норма для такого показника – значення, більше за 1. У інституту землеробства і цей показник знаходиться а досить високом рівні. Так, у 2021 році на 1 гривню поточних зобов'язань, інститут мав 36 гривень ліквідних активів. У 2020 році він був удвічі більший – 77 гривень. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути негайно погашена. Найменший результат був у 2019 році, хоча він є позитивним – 1,68 гривень на 1 гривню зобов'язань. Найбільшим показник був у 2020 році – тоді він складав 12,57 гривень.

Далі необхідно розрахувати ряд показників стану та руху основних засобів ННЦ «Інститут землеробства НААН» (табл.2.5).:

Таблиця 2.5. — Показники стану та руху основних засобів ННЦ «ІЗ НААН», 2019-2021 рр.

Показник	ННЦ «ІЗ НААН»		
	2019	2020	2021
Показники руху основних засобів			
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,08	0,09	0,07
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,005	0,006	0,005
Показники стану основних засобів			
Коефіцієнт зносу	0,68	0,62	0,65
Коефіцієнт придатності	0,32	0,38	0,35

Джерело: розроблено автором

Коефіцієнт оновлення основних засобів показує частку нових основних засобів до всіх наявних у розпорядженні інституту. Так, у 2021 році цей показник становив 7%, у 2020 році – 9%, а у 2019 – 8%. Коефіцієнт вибуття основних засобів показує ту частку основних засобів, яка вибула з інституту протягом

досліджуваного року. У ННЦ «Інститут землеробства НААН» даний показник є мінімальним. Загалом, можна сказати, що показники руху основних засобів показують позитивну динаміку та знаходяться в межах норми. Проте, у інституту прослідковується негативна ситуація з показниками стану основних транспортних засобів. Так, коефіцієнт придатності має переважати над коефіцієнтом зносу, що покаже задовільний стан основних засобів підприємства в цілому [23]. Можемо побачити, що у ННЦ «Інститут землеробства НААН» зворотня ситуація.

Якісну характеристику роботи інституту можуть надати показники фінансової стійкості, які наведені у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6. — Показники фінансової стійкості ННЦ «ІЗ НААН», 2019-2021 рр.

Показник	ННЦ «ІЗ НААН»		
	2019	2020	2021
Коефіцієнт автономії	0,996	0,998	0,952
Коефіцієнт заборгованості	0,004	0,002	0,048
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,003	0,002	0,002

Джерело: розроблено автором

Коефіцієнт автономії або ж коефіцієнт фінансової незалежності показує співвідношення між наявними власним капіталом та активами підприємства в цілому [26]. Він завжди є протилежним до коефіцієнту заборгованості (відношення зобов'язань до активів підприємства). Так, у інституту коефіцієнт автономії у 2021 році склав 0,952, а коефіцієнт заборгованості тільки 0,048, що вказує про майже абсолютну незалежність підприємства від позичкового капіталу. Найбільш позитивним це співвідношення було у 2020 році. Тоді коефіцієнт автономії та заборгованості становили 0,998 та 0,002 відповідно. Коефіцієнт фінансового левериджу відображає співвідношення між позичковим капіталом та власним. У ННЦ «Інститут землеробства НААН» цей показник є мінімальним. У 2019 році він становив 0,003, а останні два роки становить 0,002.

Отже, проаналізувавши економічний стан Національного наукового центру «Інститут землеробства НААН» варто сказати, що основним джерелом фінансування є саме власник капітал. Інститут майже не має поточних заборгованостей, а довгострокові взагалі відсутні. Аналіз рентабельності та ліквідності показали, що підприємство є досить перспективним у своїй діяльності.

2.2. Дослідження ННЦ «Інститут землеробства НААН» у галузі насінництва

Одним із основних напрямів діяльності ННЦ «Інститут землеробства НААН» є дослідження в галузі насінництва, виведення нових сортів та збір інформації щодо стану насінництва в Україні в цілому.

Насінництво безпосередньо приймає участь у забезпеченні продовольчої безпеки кожної країни, адже саме ця галузь може значно збільшити обсяги виробництва аграрної продукції. Саме галузь насінництва має бути визначена як одна із стратегічних галузей розвитку сільського господарства України, адже якість продукції, яку споживає людина, а також стан використання насіння та нових сортів напряму залежить від ефективності галузі [25]. Це твердження не раз доводилось зарубіжними виробниками та країнами Європейського Союзу.

Згідно з класифікацією Організації з питань продовольства і сільського господарства при Організації Об'єднаних Націй (ООН), насіння та весь садивний матеріал відноситься до тих ресурсів, що відновлюються, а отже правильність користування ними залежить від набору відомостей, які об'єднують у собі ряд економічних, фінансових, наукових, правових, адміністративних, а також організаційних інструментів для успішного відтворення того чи іншого виду чи сорту рослини [28].

Маємо розуміти, що нарощення виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів харчування тісно пов'язане з розвитком насінництва, яке

може розкрити всі можливості того чи іншого сорту. Необхідно налагодити систему виробництва насіння та садивного матеріалу у великих масштабах по всій території України. Це має стосуватися, у першу чергу тих культур, які потребують для свого вирощування найменше ресурсів: зернові, олійні та зернобобові культури. Такі загальні заходи зможуть забезпечити агропромисловий комплекс необхідною кількістю насінневого матеріалу, а також налагодити експорт [29].

Постає питання в тому, яким чином оцінити ефективність сортів. Це неможливо зробити тільки за допомогою оцінки натуральних показників (урожайність, стійкість до шкідників і т.д.). Зрозуміло, що навіть не зважаючи на те, що ці ознаки є дуже важливими, вони не дають точну оцінку ефективності. Поряд з натуральними показниками ефективності мають стояти ще й вартісні показники (рис.2.5). Наприклад, скільки коштів було витрачено на повний цикл виробництва продукції рослинництва [30,с.45-48]. Адже не можна порівнювати між собою тільки такі показники, як якість урожаю та саму урожайність.



Рисунок 2.5. — Показники оцінки ефективності виробництва насіння зернових культур

Джерело: розроблено автором на основі досліджень ННЦ «ІЗ НААН»

Підхід до оцінки ефективності виробництва насіння зернових культур ґрунтується на двох засадах: перша – сукупність показників, які дають змогу різносторонньо оцінити ефективність виробництва насіння зернових, тоді як друга – на тому, що під час дослідження ефективності виробництва насіння мають бути охоплені всі процеси, аспекти та явища, які відбуваються в насінневому виробництві [31].

Варто зважати на той факт, що урожайність сортів визначити важко, адже для окремих кліматичних умов, а також різних умов вирощування, вона буде відрізнятися. Саме тому, для заповнення таблиці 2.7 були обрані дані досліджень ННЦ «ІЗ НААН», які також були скореговані відомостями, які були отримані внаслідок виробництва продукції.

Вже багато років поспіль пропозиція на насінневому ринку дуже різниться від фактичного обсягу виробництва насіння. Даний фактор напряму залежить від того, які кліматичні, а також економічні умови склалися протягом року в Україні [32]. Наприклад, у 2020 році, у зв'язку великою кризою пандемії, виробники обирали більш економічні варіанти сортів, а тому із 11 тисяч видів запропонованих варіантів вітчизняного насіння, висівалося тільки 35% від загальної кількості. У 2021 році ситуація була більш сприятливою: виробники використали 50% сортів у виробництві (табл. 2.7).

Як показують власні дослідження ННЦ «Інститут землеробства НААН», для того, аби Україна могла сама себе повністю забезпечити українським насінням, тільки для виробництва зернових, необхідно мати в арсеналі кожного року від 2 до 3 мільйонів тонн насіння різних сортів, у тому числі озимих – до 2 млн тонн і ярих – до 1 млн. тонн.

Галузь насінництва вважається достатньо вигідною та прибутковою. З кожним роком в цю галузь заходять великі інвестори [33]. За дослідженнями ННЦ

«Інститут землеробства НААН», виробничі обсяги насіння в Україні при правильному плануванні, можуть складати на рік від 60 до 70 мільярдів гривень.

Таблиця 2.7. — Вартість виробленого насіння зернових та олійних культур, 2021 рік

Культура	Площа посівів під насіння, тис.га	Урожайність, т/га	Валовий збір насіння, тис. т	Вартість 1 т насіння, тис. грн	Вартість насіння всього, млрд. грн
Пшениця озима	703,0	3,5	2460,5	10,5	25,8
Жито озиме	41,5	2,0	83,0	8,5	0,7
Ячмінь озимий	120,0	3,0	360,0	8,5	3,1
Ріпак озимий	6,7	2,0	13,4	60,0	0,8
Пшениця яра	33,9	2,5	84,8	9,0	0,8
Ячмінь ярий	227,8	3,0	683,4	8,5	5,8
Гречка	34,3	1,0	34,3	75,0	2,6
Горох	54,4	2,5	136,0	16,0	2,2
Кукурудза	29,4	1,5	44,1	45,0	2,0
Соняшник	33,4	1,0	33,4	120,0	4,0
Соя	113,4	2,0	226,8	22,0	5,0
<i>Разом</i>	<i>1397,8</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>52,8</i>

Джерело: розроблено автором на основі досліджень ННЦ «ІЗ НААН»

Важливими напрямками розвитку експортного потенціалу галузі насінництва є зернові, серед яких частка пшениці – 55%, ячменю – 17%, а сої – 10%. Загалом, експорт насіння зернових культур на даний момент може займати до 75% експорту насіння в цілому. Тож необхідно розвивати насінництво інших культур, зокрема, перспективними можуть бути ріпак та соняшник, а також збільшення виробництва кукурудзи. Варто зазначити, що в 2021 році Україна не реалізувала свій експортний потенціал у насінництві. Наприклад, щорічно країна може експортувати до 900 тисяч тонн насіння пшениці.

Опираючись на результати досліджень інституту, можна стверджувати, що Україна має досить великий потенціал щодо експорту насіння по всьому світу (табл. 2.8).

Таблиця 2.8. — Потреба в насінні виробників сільськогосподарської продукції в Україні, 2021 рік

Культура	Площа посівів, тис.га	Норма висіву на 1 га, кг	Потреба в насінні, тис. т	Пропозиція, тис. т	Різниця до потреби, тис. т
Пшениця озима	6420,8	250	1605,2	2460,5	+855,3
Жито озиме	148,3	220	32,6	83,0	+50,4
Ячмінь озимий	872,6	240	209,4	360,0	+250,6
Ріпак озимий	974,0	5	4,9	13,4	+8,5
Пшениця яра	196,5	220	43,2	84,8	+41,6
Ячмінь ярий	1624,9	220	357,5	683,4	+325,9
Гречка	108,4	90	9,8	34,3	+24,5
Горох	435,5	400	174,2	136,0	-38,2
Кукурудза	4580,8	25	114,5	44,1	-70,4
Соняшник	6058,2	7	42,4	33,4	-9,0
Соя	1709,4	130	222,2	226,8	+4,6
<i>Разом</i>	<i>23129,4</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>X</i>

Джерело: розроблено автором на основі досліджень ННЦ «ІЗ НААН»

За 2021 рік експорт насіння не набув великих масштабів. Так, Україна експортувала 9 тис. тон пшениці, майже 2 тисячі тон жита, 4,5 тисяч тонн кукурудзи та 160 тонн яменю. Українські виробники недостатньо забезпечені гібридними сортами зернових культур. Саме з цієї причини, за 2021 рік було ввезено в Україну гібриди кукурудзи, соняшнику та ріпаку. Обсяг імпорту становив 29,5 тисяч тонн, 30 тисяч тонн та 10 тисяч тонн відповідно.

Важливою невирішеною проблемою у насінництві все ще є низька платоспроможність як виробника, який купує насіння, так і споживача, який в кінцевому випадку купує готовий продукт. Це все може призвести до того, що в Україні збільшуватиметься кількість запасів насіння, а також обвал цін на ринку

всередині країни [34]. Саме тому, вирішення цієї проблеми є задачею, яку потрібно швидко вирішувати, адже пропозиція насіння з кожним роком зростає.

В Україні все ще існує невирішене питання щодо невисокого попиту на продукцію насінневої галузі, адже її вирішення допоможе розвивати ринок та нарощувати обсяги виробництва вітчизняних сортів насіння, що допоможе знизити вартість насінневого матеріалу, але в той же час, збільшити якість та різноманіття. Проте, варто розуміти, що для досягнення цієї мети потрібно, щоб в Україні існувала потрібна інфраструктура аграрного ринку, де усі б складові працювали як один єдиний цілісний механізм задля забезпечення високої ефективності реалізації продукції та мінімізації ризиків [35].

У 2021 році загальна вартість всього ринку насінництва у світі становила 40 мільярдів доларів США, що на 2% більше, ніж у 2020 році та на 8% більше, ніж у 2019 році. Найбільшими виробниками насіння у звітному році стали компанії «Байер» та «Кортева». Разом ці два гіганти зайняли 60% всього світового ринку насіння. Основною особливістю компаній став постійний розвиток в напрямі генно-модифікованих культур, а також біотехнологій. Варто зазначити, що компанія Байер є найбільшим виробником насіння овочів у світі.

30% усіх продажем насіння по світу займають чотири компанії – Сингента, БАСФ, Лімагрїє та KWS (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9. — Продаж насіння провідними компаніями світу за 2021 рік, млн.дол.США

Виробник	Рік			2021 р. до 2019 р., %
	2019	2020	2021	
Bayer (Німеччина)	9988	10913	10773	107,9
Corteva Agriscience (США)	8188	8143	8007	97,8
Syngenta (Китай)	2657	2826	3004	113,1
BASF (Німеччина)	1427	1805	2000	140,2
Limagrain (Франція)	1746	1900	1821	104,3
KWS (Німеччина)	1506	1596	1573	104,4
DLF (Данія)	533	542	678	127,2
Sakata Seed (Японія)	529	558	574	108,5
Long Ping High-Tech (Китай)	331	492	520	157,1

Rijk Zwaan (Нідерланди)	431	480	483	112,1
Takii Seed (Японія)	480	459	471	98,1
Florimond Desprez (Франція)	255	-	400	156,9
Bejo Zaden (Нідерланди)	270	-	322	119,3
Barenbrug (Нідерланди)	258	291	304	117,8
Enza Zaden (Нідерланди)	281	-	300	106,8
RAGT Semences (Франція)	239	238	257	107,5

Продовження таблиці 2.9

Advanta Seeds (Індія)	234	231	250	106,8
Beidahuang Kenfeng (Китай)	244	220	240	98,4
Euralis Semences (Франція)	192	-	227	118,2
In Vivo (Франція)	178	189	144	80,9
<i>Всього</i>	<i>36978</i>	<i>39427</i>	<i>39900</i>	<i>107,9</i>

Джерело: розроблено автором на основі досліджень ННЦ «ІЗ НААН»

Серед усіх країн світу, найбільше насіння продає Німеччина – 45 % від усього обсягу. Такий показник країна отримала за рахунок злиття німецької компанії Bayer та американської Monsanto. Наступною країною по кількості експортованого насіння є США – 25%. Третє місце посідає Китай – 13%. Франція (9%) та Нідерланди (5%) стали четвертою та п'ятою країною відповідно у списку виробників насіння (рис.2.6).

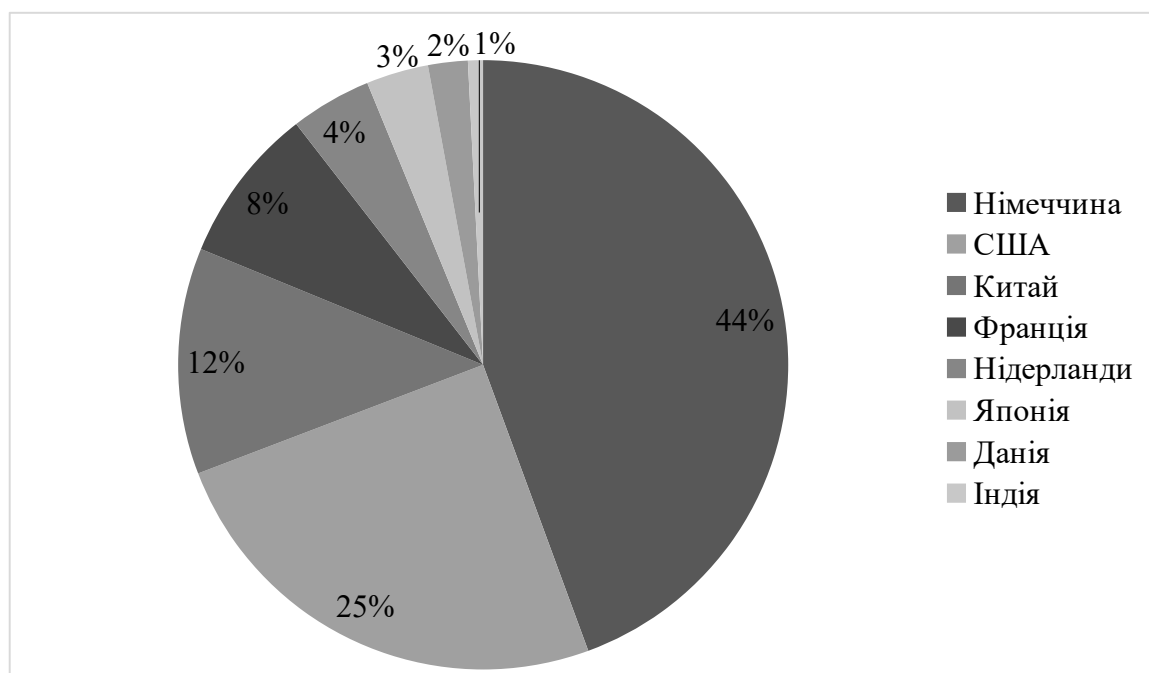


Рисунок 2.6. — Найбільші країни-виробники насіння, 2021 рік

Джерело: розроблено автором на основі досліджень ННЦ «ІЗ НААН»

На сьогоднішній день, все більшого розмаху набуває будівництво найбільшими насіннєвими виробниками своїх виробництв на території України. Завдяки цьому, вони локалізують свій бізнес та продають українським сільськогосподарським виробникам своє насіння. Проте, це негативно впливає на розвиток вітчизняного насінництва [32].

За 2021 рік Україна імпортувала серед зернових найбільше насіння кукурудзи, а саме 34 тисяч тонн. Варто ще відзначити насіння пшениці, його імпорт становив 2 тисячі тонн. Щодо олійних культур, то на території України було ввезено 35 тисяч тонн насіння соняшнику, що становить 75% в своїй ніші. Серед інших олійних також було імпортовано 10 тисяч тонн ріпаку та 2 тисячі тонн сої.

Якщо говорити про витрати, то найбільше коштів на імпорт Україна витратила на соняшник, а саме 55%. У грошовому виразі – це 250 мільйонів доларів США. Найбільшими імпортерами насіння соняшнику стали: Сполучені Штати Америки – 42% або 9 тисяч тонн на суму 93 мільйони доларів США. 27% насіння соняшнику поставляла Туреччина (6 тис. тонн) на суму 60 мільйонів доларів. Іншими імпортерами були: Франція – 12% та Іспанія – 6%, на 26 та 14 мільйонів доларів США відповідно [30].

Таблиця 2.10. — Імпорт насіння зернових та олійних культур, 2021 рік

С/г культура	Кількість, т	Ціа за 1 т, дол..США	Вартість всього, тис. дол..США
Пшениця	1929	931	1796,2
Жито	195	3167	617,5
Ячмінь	806	911	773,4
Кукурудза	33801	3896	131695,3
Сорго	201	3801	764,0
<i>Усього зернових</i>	<i>36932</i>	<i>3757</i>	<i>135646,4</i>
Соя	1082	1848	1999,0
Льон	549	454	249,3
Ріпак	9142	4053	37051,6
Соняшник	32957	7557	249041,7
Гірчиця	1732	566	980,8

Усього олійних	45462	6296	289322,4
Цукровий буряк	600	30486	18291,7
Овочі	512	50446	25828,4
Всього	x	x	469088,9

Джерело: розроблено автором на основі досліджень ННЦ «ІЗ НААН»

Більш ніж четверта частина усього імпорту – це насіння кукурудзи (29%). Цього насіння було закуплено на 132 мільйонів доларів США. Основними продавцями для України за 2021 рік стали Румунія – 12 тисяч тонн, (31%), Угорщина – 9 тисяч тонн (26%) та Франція – 5 тисяч тонн (22%). На насіння від цих країн було витрачено 37, 31 та 26 мільйонів доларів відповідно. Менші партії насіння кукурудзи за минулий рік Україні поставляли наступні країни: Швейцарія – 2 тис. тонн на суму 9 млн. доларів, що становить 7% імпорту, Сербія – 3 тис. тонн на 8 млн доларів, що теж у структурі імпорту займає 7% [31]. Щодо ввезення насіння сої, то найбільшими постачальниками стали Канада, Австрія, Франція та Чехія.

За 2021 рік, вартість імпортованого ріпаку становив 36 млн. доларів США. Традиційно, найбільше було ввезено з Німеччини (47%) та Франції (37%) на суму 18 та 14 мільйонів доларів відповідно. Іншу частину займає імпорт з Іспанії та Польщі, частка якого складає 10% та 6% відповідно [28].

Порівнюючи з 2020 роком, за 2021 рік було експортовано насіння на суму 13,5 мільйонів доларів США, що на 16% більше, ніж у попередньому році (12 млн.дол.США). Уже багато років поспіль, левову частку всього експорту насіння займає кукурудза. Всього за 2021 рік Україною було експортовано насіння кукурудзи вартістю 9 мільйонів доларів США. Загалом, частка цього виду в загальному експорті насіння становить 65%

Таблиця 2.11. — Експорт насіння зернових та олійних культур, 2021 рік

С/г культура	Кількість, т	Ціа за 1 т, дол..США	Вартість всього, тис. дол..США
Пшениця	8820	277	2439,9
Жито	1908	1078	2056,8
Ячмінь	159	457	72,7
Кукурудза	4786	1677	8027,2

Сорго	778	111	86,7
Усього зернових	16451	773	12683,3
Соя	81	446	36,2
Усього олійних	81	466	36,2
Всього	x	x	12719,5

Джерело: розроблено автором на основі досліджень ННЦ «ІЗ НААН»

ННЦ «Інститут землеробства НААН» - це науковий центр, який безперервно проводить дослідження в галузі насінництва. Завдяки інституту зроблено наступні кроки:

1. Дослідження допомогли розробити цілу базу методик та нормативів, яка може регулювати галузь зерновиробництва, а також впливає на експортну діяльність та переробку.

2. Інститутом було розроблено багато сортів, які не відстають від характеристик зарубіжного насінневого матеріалу.

3. Інноваційна система, яка була розроблена інститутом дозволяє раціонально виробляти та зберігати насіння, в незалежності від погодних умов, кліматичної зони того чи іншого регіону, а також допомагає мінімізувати витрати та наростити обсяги виробництва основних культур по країні в цілому.

Дякуючи тому, що інститут постійно співпрацює з виробниками сільськогосподарської продукції, постійно покращуються якісні характеристики насіння, розширюються посівні площі, а також організовуються нові дослідження, враховуючи запити від виробників.

У майбутньому діяльність інституту землеробства НААН буде спрямована на те, щоб збільшувати темпи впровадження нових сортів в українське сільське господарство, а також підвищувати рівень своїх наукових наробок. На сьогоднішній день, процес розмноження нового сорту чи гібриду займає в цілому 5-8 років, тому однією з цілей інституту та дослідних господарств, які йому підпорядковуються, має стати зменшення цих часових показників до 2-3 років.

Щоб постійно підвищувати якість, а також характеристики сортів та гібридів, необхідно постійно удосконалювати нові методи насінництва, які в цьому допоможуть. В стратегії до 2030 року ННЦ «Інститут землеробства» прописані перспективи співпраці з комерційними виробниками насіння, а також

створення свого особистого масового виробництва насінницького виробництва. В цьому ж документі прописана необхідність покращити матеріально-технічну базу дослідних станцій. Зокрема, мають бути закуплені та впроваджені технології, які б дозволяли визначати сортову чистоту, ступінь гібридності, а також допомагали б більш точно ідентифікувати сорт у цілому [27].

2.3. Стан та перспективи розвитку обслуговуючої кооперації в сільському господарстві України

Не дивлячись на те, що Україна має досить теоретичних наробок щодо функціонування та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, практичне застосування не має позитивних результатів. Причиною цього є різні виробничі структури, в залежності від виду діяльності кооперативу. Йдеться про різницю між обслуговуванням збутової, фінансово-кредитної, агротехнічної діяльності тощо [35].

На даний момент, євроінтеграція України диктує виклики для обслуговуючих кооперативів, які полягають в участі об'єднань у економічному розвитку села, споживчому ринку, а також введення у своє виробництво більш технологічно ефективних засобів праці задля підвищення конкурентоспроможності своїх учасників.

Зокрема, у статті 60 Угоди про партнерство і співробітництво ЄС та України вказано, що ціллю такого партнерства має стати впровадження як структурних змін у аграрному секторі, його модернізація, а також, в цілому, проведення великої аграрної реформи у сільському господарстві, яке виробляє товари та надає послуги [36]. Ще однією умовою є безперервний розвиток як внутрішнього аграрного ринку, так і зовнішнього, а також виведення української продукції на світовий ринок.

Одним із найперспективніших напрямів є саме створення та розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Сучасний їх стан не дозволяє на разі задовольнити потребу у кількості та якості необхідних товарів чи послуг, якими можуть скористатися малі фермери та їх споживачі [35]. Статистично відомо, що в Україні велика кількість продукції, яку ми щоденно споживаємо вирощується саме у особистих господарствах населення. Так, населенням і фермерами виробляється 90% картоплі, 80% овочів, 70% усіх фруктів, 70% молока та 50% від всієї кількості м'яса. Для того щоб чітко розуміти майбутні перспективи розвитку обслуговуючих кооперативів в Україні, необхідно дослідити їх сучасний стан. На рис. 2.7 наведена динаміка їх кількості за період з 2013 по 1 липня 2022 року.

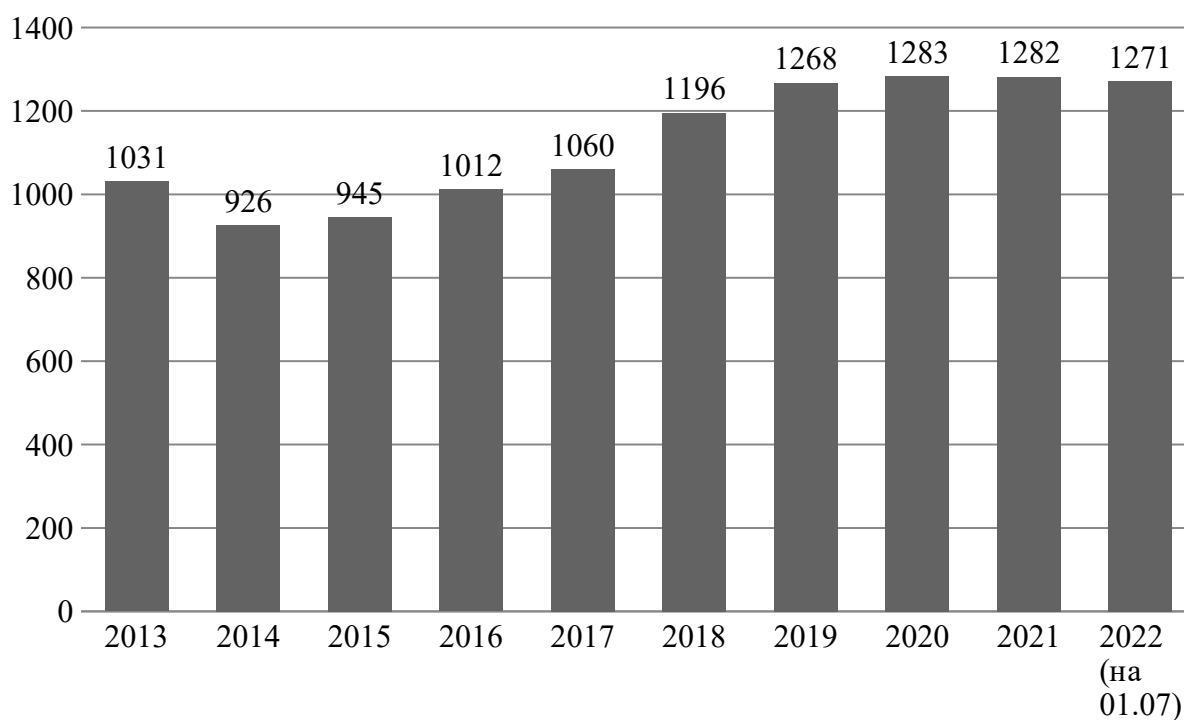


Рисунок 2.7 — Динаміка чисельності зареєстрованих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні в період 2013-2022 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [24]

У період з 2013 по 2014 рік бачимо різке зменшення кількості зареєстрованих обслуговуючих кооперативів. З 2014 по 2021 рік включно прослідковується поступовий розвиток кооперативного руху в Україні. У 2022 році майже неможливо порахувати кількість обслуговуючих кооперативів, які насправді діють. Загалом, збільшення кількості кооперативів в Україні відбувається дуже повільно через ряд об'єктивних регулятивних та правових причин.

Для того щоб чітко розуміти темпи розвитку кооперативного руху, маємо порахувати ряд показників. Так, на основі статистичних даних, наведених на рис. 2. можемо порахувати абсолютний приріст та темп зростання кількості обслуговуючих кооперативів на території України. Результати розрахунків наведені у таблиці 2.12

Таблиця 2.12 — Динаміка кількості обслуговуючих кооперативів України

Рік	Кількість	Абсолютний приріст, одиниць		Темп зростання, %	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2013	1031	-	-	100,00	-
2014	926	-105	-105	89,82	89,82
2015	945	-86	19	91,66	102,05
2016	1012	-19	67	98,16	107,09
2017	1060	29	48	102,81	104,74
2018	1196	165	136	116,00	112,83
2019	1268	237	72	122,99	106,02
2020	1283	252	15	124,44	101,18
2021	1282	251	-1	124,35	99,92
2022 (на 01.07)	1271	240	-11	123,28	99,14

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи абсолютний приріст обслуговуючих кооперативів в Україні, можемо побачити, що станом на 1 липня 2022 року, їх кількість збільшилась на 240 одиниць або 23,28%, порівняно з 2013 роком. Роком з найбільшим приростом кількості нових кооперативів став 2018. Порівняно з 2017 роком, кооперативів стало на 136 одиниць, або на 12, 83% більше. Значне зменшення відбулося у період 2013-2014 року. Так, за рік припинили існування 105 кооперативів, або ж

10,18%. Починаючи з 2020 року, кількість обслуговуючих кооперативів постійно знижується. Це пов'язано, безпосередньо, з кризовою пандемією по всьому світу, яку витримали не всі фермери та підприємці.

Варто розуміти, що не всі зареєстровані кооперативи справді активно займаються своєю діяльністю. Наприклад, за 2021 рік діючих кооперативів нараховувалось близько 629 одиниць, а це половина від зареєстрованих. Підрахувати кількість діючих кооперативів в динаміці по роках важко, адже такі реєстри ведуться окремими дослідницькими інститутами, які мають закриті дані.

Саме тому, на мою думку, реформування кооперативного руху має розпочатися зі створення окремого офіційного реєстру діяльності кооперативів агробізнесу. По-перше, без цього дуже важко зрозуміти рівень, на якому знаходиться розвиток кооперації та важко вирахувати, скільки кооперативів справді працює. В Україні повністю відсутній аудит щодо роботи обслуговуючих кооперативів, які б контролювали їх роботу [37]. Це може призвести до досить тяжких наслідків. Державна підтримка може спрямовуватись неефективно, а також будуть маніпулювання та використання недостовірних даних виробниками у своїх власних цілях [38]. Територіальна розрізненість по кількості діючих кооперативів має стати основою для аналізу стану кооперації в Україні (табл.2.13).

Таблиця 2.13 — Кількість функціонуючих обслуговуючих кооперативів у розрізі регіонів станом на 2021 рік

Область	Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи								
	з обробіт- кою зерн а	молоч- ний	м'ясний	плодово -ягідний	овоче- вий	зерно- вий	бджіл- ництво	інші	всього
Вінницька	4	6	0	2	0	0	0	8	20
Волинська	4	2	0	1	0	1	0	4	12
Дніпропетровськ а	8	15	2	1	2	2	2	2	34
Донецька	5	2	1	2	0	4	0	3	17
Житомирська	2	7	0	1	1	0	0	1	12

Закарпатська	1	0	0	1	0	0	0	0	2
Запорізька	0	1	0	5	0	3	0	3	12
Івано-Франківська	17	10	4	5	15	3	10	7	71
Київська	4	5	0	2	2	2	2	1	18
Кіровоградська	1	1	2	1	1	2	0	4	12

Продовження таблиці 2.14

Луганська	4	8	0	1	2	1	3	4	23
Львівська	4	13	1	11	2	5	1	3	40
Миколаївська	4	3	0	0	2	1	0	1	11
Одеська	1	3	1	3	0	1	0	0	9
Полтавська	5	9	0	4	1	0	2	1	22
Рівненська	1	5	0	1	1	0	0	3	11
Сумська	11	2	0	1	0	0	0	0	14
Тернопільська	15	22	0	23	1	5	20	16	102
Харківська	1	0	0	0	0	1	0	0	2
Херсонська	8	22	3	2	12	1	0	6	54
Хмельницька	5	5	0	1	0	0	2	2	15
Черкаська	12	19	28	6	3	1	1	24	94
Чернівецька	1	2	0	1	0	0	0	1	5
Чернігівська	7	3	0	0	0	0	0	7	17
<i>Всього</i>	<i>125</i>	<i>165</i>	<i>42</i>	<i>75</i>	<i>45</i>	<i>33</i>	<i>43</i>	<i>101</i>	<i>629</i>

Джерело: розроблено автором на основі [24]

Найбільше кооперативів зосереджено у Тернопільській області, а саме 102 одиниці. З них основними напрямками кооперації є: 23 плодово-ягідних кооперативів, 22 молочних та 20 кооперативів, що займаються бджільництвом. Друге місце по кількості кооперативів займає Черкаська область, їх 94. Проте, основні напрямки відрізняються у порівнянні з Тернопільською областю. Так, найбільше у Черкаській області м'ясних кооперативів (28 одиниць), молочних (19), а також тих, що надають інші послуги (24). Найменше кооперація розвинута у Закарпатській (2 одиниці), Харківській (2 одиниці) та Чернівецькій (5 одиниць) областях. Загалом, в Україні найбільше розвинута молочна кооперація (165 одиниць) та кооперація з обробітку землі (125 одиниць), а зернова кооперація розвинута найгірше (33 кооперативи).

Щоб краще розуміти стан функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні, варто проаналізувати їх фінансові та економічні показники (таблиця 2.14).

Таблиця 2.14 — Фінансово-економічні показники функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, 2021 рік

Показники	2021 рік
Кількість працюючих в СОК, осіб	1205
Кількість членів кооперативів (засновників), осіб	11913
Отримано коштів від наданих кооперативами послуг, тис. грн	41112,1
Розмір пайового фонду, тис. грн	41767
Наявність основних засобів, тис. грн	135024

Джерело: розроблено автором на основі [24]

Станом на 1 січня 2022 р. членами сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (засновниками) були 11913 осіб, працювало в них – 1205 осіб (у середньому близько 2 - х осіб в одному кооперативі), у середньому один кооператив налічував майже 20 членів. Загальна сума послуг наданих кооперативами становить 41112,1 тис. грн, їх пайовий фонд становить 41767 тис. грн, вартість основних засобів виробництва – 135024 тис. грн. Такі дані свідчать про низьку економічну ефективність діяльності обслуговуючих кооперативів, недостатність ресурсів для більш потужного їх розвитку та недоступність послуг для більшості споживачів.

Можливості сільськогосподарських товаровиробників для підсилення свого впливу на продовольчих ринках, у формуванні цін зростають зі створенням мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [38]. Поступово розвиваються сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи зернопереробного та молочарського напрямку, м'ясопереробні, овочеві, плодові, зі спільного використання техніки, матеріально-технічного постачання, заготівельно-збутових послуг, обробітку землі, збирання врожаю сільськогосподарських культур. Проте для задіяння сучасної інфраструктури аграрного ринку цієї кількості недостатньо [39].

У першому розділі дипломної роботи було вказано, що не останню роль у розвитку кооперативного руху відіграє саме держава. Так, зосередивши свою увагу саме на ринкових важелях, регулюванні ними діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, держава має поступово відійти від адміністративного управління об'єднаннями, а також заготівельної та збутової функцій. Станом на січень 2022 року, всього держава за 2021 рік виділила для сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів 1098,5 тис. грн з державного бюджету, а також 2015,8 тис. грн з місцевого бюджету. Повільне зростання кількості нових обслуговуючих кооперативів є прямим наслідком такої незначної та пасивної грошової підтримки, яка майже не змінюється з кожним роком.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи можуть змінити негативний вплив багатьох факторів, що стосуються рівня життя у сільських громадах та агробізнесу в цілому, на позитивний. Серед них можна виділити найважливіші [40]:

1. Вирішення проблеми зі збитковою діяльністю особистих господарств населення, а також невеликих фермерів. У провідних країнах світу дрібні та середні товаровиробники є важливою складовою сільського господарства держави.

2. Непрозорість ринку та нечесна конкуренція. Зазвичай, малому виробнику пропонуються незадовільні умови та високі ціни на оренду засобів виробництва чи необхідної техніки.

3. Великі переробні підприємства, зазвичай, вже мають свою базу постачальників, або ж пропонують малим виробникам сільськогосподарської продукції той рівень цін, який не принесе фермеру прибутку через високу собівартість виробництва, що є для нього великим мінусом. А от для переробного підприємства проблемою стане дефіцит сировини.

РОЗДІЛ 3.

ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ФОРМУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

3.1. Обґрунтування основних моделей співпраці між кооперативами та ННЦ «Інститут землеробства НААН»

У сільському господарстві України у галузі насінництва найвідомішими постачальниками насіння є великі світові виробники – Euralis, DLF Trifolium, Maisadour та інші. Досліджуючи їх історію створення, можна помітити одну особливість – на початку свого існування всі вони були кооперативними підприємствами, які заклали непохитний фундамент і переросли у величезні корпорації з виробництва насінневого матеріалу по всьому світу. Починалося все з розвитку корпоративних стосунків, які полягали у тому, що засновники цих кооперативів виконували роль постачальників, маркетологів, логістів, які виконували технологічну та виробничу функції, а інші фермерські господарства, які входили в кооперативи, вирощували вироблене насіння на своїх землях та збували вже готову продукцію [41]. Сьогодні, у багатьох провідних країнах світу, таких як країни Європейського Союзу чи Сполучених Штатів Америки, є діючі кейси розвитку кооперативних форм підприємництва, які шляхом об'єднання та злиття, формують великі компанії по виробництву насіння. Наприклад, у Франції діє компанія «EMC2», яка займається виробництвом насіння зернових та була створена з декількох кооперативів. А у США діє компанія «NEU Seed Inc.», яка таким же чином утворила виробництво насіння картоплі [42].

На сьогоднішній день, співпраця між кооперативами та дослідниками/виробниками насіння знаходиться у вкрай незадовільному стані, адже про таку форму співпраці існує багато упереджень. Все ще існує асоційованість кооперативу з колгоспною формою господарювання і саме тому

виникає недовіра до кооперативу, як партнера у співпраці. Також важливою проблемою є відсутність інвестицій та повільний економічний розвиток кооперації [43].

В Україні діє єдиний сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, який має насінництво за основний вид діяльності. Він виник внаслідок розформування державної насінневої станції та зараз носить назву «Івано-Франківськ насіння» [47]. Кооперативу вдалося розростися за рахунок того, що при розформуванні станції збереглося обладнання, склади та будівля, яка стала головним офісом об'єднання. Таким чином, кооперативу вдалося забезпечити себе кадровими ресурсами: розформований особовий склад залишився працювати над дослідженнями в галузі насінництва, але вже як частина кооперативного об'єднання, в який відразу ввійшли особисті та фермерські господарства [44, с.57-59]. Кооператив зміг організуватися та, що більш важливо, наростити свій потенціал та потужності не зважаючи на той факт, що державна підтримка кооперативів відсутня.

Отже, розуміючи те, що в Україні відсутня сільськогосподарська інфраструктура, та з початком повномасштабного вторгнення значно збільшиться розмір безробіття, сьогодні як ніколи відчувається необхідність у створенні кооперативів, не дивлячись на всю складність економічного становища в країні. Співпраця з державними науковими станціями можуть стати взаємодопомогою у розвитку сільських територій, галузі насінництва та розвитку необхідної інфраструктури. Дослідження показують, що собівартість вирощування та переробки насіння майже у 4 рази нижче, ніж у країнах Європейського Союзу. Тому вважаю доцільним обґрунтувати три моделі співпраці ННЦ «Інститут землеробства НААН» та обслуговуючих кооперативів (рис. 3.1).

Першою моделлю співпраці між обслуговуючими кооперативами та інститутом, можна вважати об'єднання особистих та фермерських господарств, які будуть використовувати насінневий матеріал дослідної станції інституту як основу своєї виробничої діяльності [49, с. 5].. Таким чином, ННЦ «ІЗ НААН» зможе мати гарантований збут свого насіння, а обслуговуючий кооператив, який

стане посередником між дрібним фермером та дослідною станцією, зможе гарантувати якість та сертифікацію того насіннєвого матеріалу, який постачатиме інститут по відпускним цінам. Отже, ННЦ «Інститут землеробства НААН» зможе вчасно реагувати на потреби ринку, як по технологічній, так і по маркетинговій частині збуту своєї продукції.



Рисунок 3.1 — Моделі співпраці ННЦ «ІЗ НААН» та обслуговуючих кооперативів у галузі насінництва

Джерело: розроблено автором

Друга модель взаємодії кооперативів та ННЦ «Інститут землеробства НААН» представляє собою продовження попередньої, яка полягає у виконанні замовлень на вирощування насіннєвого матеріалу в обсягах, необхідному інституту. Ця форма співпраці є взаємовигідною, адже рентабельність вирощування насіння може майже в 3 рази перевищувати рентабельність вирощування вже готової продукції [45, с. 29-30]. Особливістю такої співпраці є формальні документи, які потрібно підготувати для того, щоб стати виробником насіннєвого матеріалу, адже кожен в даний час має бути включеним до Реєстру,

що об'єднує під собою усіх виробників насіння. Інші ж члени кооперативу, що будуть займатися вирощуванням та реалізацією сільськогосподарської продукції, можуть купувати насіння в цієї ж дослідної станції.

Варто зважати на той факт, що учасникам кооперативу потрібне буде насіння, якого немає в асортименті ННЦ «Інститут землеробства НААН». Це може статися з ряду причин, серед яких особливості сівозміни кожного окремого господарства, попит на продукцію, мінливість ринку збуту та споживчу кон'юктуру [46, с. 125]. Тут і розкривається суть третьою моделі співпраці між обслуговуючим кооперативом та дослідним господарством інституту. Кооператив може замовити інші культури, окрім запропонованих інститутом, у сторонніх виробника насіння. Проте, учасники кооперативу не можуть бути на 100% впевненими у його якості, а саме тому дослідні станції можуть надавати послуги з перевірки насінневого матеріалу, маючи власний арсенал лабораторного обладнання. Також інститут може надавати послуги з доочистки насінневого матеріалу, обробкою різними стимуляторами росту, проводити сортування та фасування. Тобто, таким чином дослідний інститут може допомогти кооперативу довести насінневий матеріал до потрібної стандартизації.

За ідеальним сценарієм, у кінцевому випадку подібна співпраця може вилитись у створення кооперативом власних потужностей створення насіння. Наприклад, невеликий насінневий завод, який би забезпечив сільськогосподарському обслуговуючому кооперативу у перспективі стабільний розвиток та підвищення ефективності [48].

Так як кооперативні відносини передбачають взаємовигоду кожного виробника у покращенні показників ефективності своєї діяльності, то вони можуть обмінюватися досвідом, ефективно аналізувати та покращувати свою роботу, адже вони є одночасно постачальниками, клієнтами, а також власниками обслуговуючих кооперативів.

Аналізуючи все вище написане, хочеться сподіватися, що не тільки дослідні станції та фермери будуть зацікавлені в налагодженні співпраці між один одним, а і держава захоче допомогти виробникам ефективніше взаємодіяти. Як

показують дослідження вітчизняних науковців, зарубіжні виробники насіння готові заходити в український простір, будувати тут свої потужності, а також спонсорувати дослідні мережі, адже в Україні є не реалізований потенціал у відкритті нових сортів та гібридів. На думку науковців, такі інвестиції можуть сягати 1,5 мільярди доларів кожного року. Тож необхідно задуматись про плідну співпрацю між насінневими виробниками, державними науковими центрами та фермери, в розпорядженні яких знаходиться велика частка земельних ресурсів.

3.2. Створення багатофункціонального обслуговуючого кооперативу як напрям економічного розвитку сільських територій

Кожному дрібному господарству на сьогоднішній день досить важко вийти на той ринок, де вони бажають вести свою діяльність, оскільки існує досить багато проблематичних питань, серед яких і сертифікація продукції. У таких виробників постійно постає питання: як знайти канали збуту своєї продукції і при цьому заробити. Така проблема вирішується шляхом об'єднання декількох таких домогосподарств чи фермерів у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Цей шлях вирішує багато питань: від сертифікації до пакування продукції [50].

Для того, щоб таке кооперативне об'єднання змогло існувати в ринкових умовах, а особливо багатофункціональні обслуговуючі кооперативи, які охоплюють відразу декілька видів діяльності, необхідно сформувати ефективні корпоративні зв'язки взаємодії з багатьма складовими регіонального простору, в якому буде діяти кооператив [51].

На рисунку 3.2. наведений пропонований мною механізм взаємодії багатьох суб'єктів відтворювального процесу зернового ринку, які допоможуть залучити якомога більшу кількість виробників, постачальників та споживачів, які зможуть вирішити як економічні, так і соціальні питання, в тому числі, допоможуть вирішити проблему безробіття на селі.

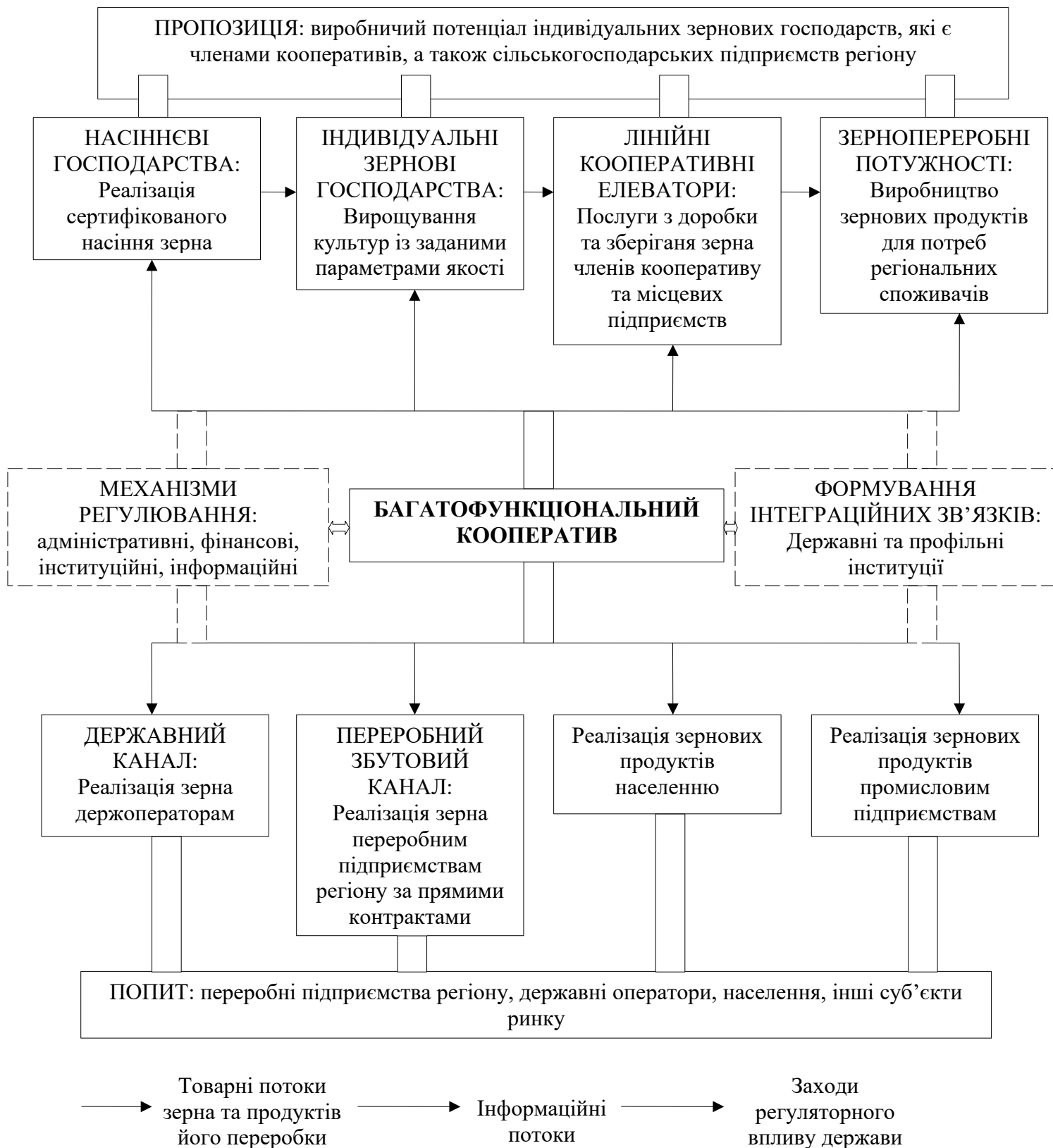


Рисунок 3.2. — Схема взаємодії багатofункціонального обслуговуючого кооперативу з іншими суб'єктами ринку

Джерело: розроблено автором

Об'єднання особистих господарств та фермерів у кооперативи, а також залучення до співпраці державні установи, переробні підприємства, насінневі господарства, в залежності від виду діяльності кооперативу, дає змогу налагодити ефективну систему нарощування потужностей сільського господарства України в цілому [52]. Вибір спеціалізації кооперативу кожного району, ОТГ чи регіону виходить з економічних інтересів виробників продукції. Співпраця між усіма суб'єктами ринку може ґрунтуватись як на основі договорів, так і об'єднанні своїй інформаційних та організаційних установ. І певним інтегратором у цій складній системі виступає саме сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.

У таблиці 3.1. розглянуті ступені взаємодії сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу з іншими суб'єктами ринку, на якому він працюватиме. Визначення таких ступенів пояснюється тим, що з вибудовуванням довірних стосунків та отримання взаємної вигоди співпраці, масштаби будуть збільшуватись, а співпраця поглиблюватись. Взаємодія починається з низького рівня. Переважно йдеться мова про разові контракти, індивідуальні окремі укладені договори, які згодом перетворюються у великі кооперативні зв'язки, які будуть діяти в довгостроковій перспективі.

Таблиця 3.1 – Ступені взаємодії багатofункціонального сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу з суб'єктами ринку

Суб'єкти ринку	Ступінь взаємодії		
	<i>Низький</i>	<i>Середній</i>	<i>Високий</i>
1. Насінні господарства	Разові (одиничні) контракти	Постійні контракти (контрактна інтеграція)	Асоційоване членство в кооперативі (суб'єктна інтеграція)
2. Переробні підприємства	Одиничні короткострокові контракти	Довгострокові контракти (субконтрактація)	Асоційоване членство в кооперативі (суб'єктна інтеграція)
3. Індивідуальні виробники зерна, у т.ч. господарства населення	Одиничні контракти, неформальні угоди та домовленості	Субконтрактація, зростання кількості неформальних угод	Повне й асоційоване членство в кооперативі (суб'єктна інтеграція)

Продовження таблиці 3.1

4. Державні інституції (регіональні представництва)	Разові угоди, точкове інформаційне забезпечення	Держзакупівлі зерна, достовірна та прозора інформаційна система	Державно-приватне партнерство в ході будівництва кооперативної інфраструктури
5. Профільні інституції (регіональні представництва)	Поодинокі зв'язки з кооперативами	Інформаційна та організаційна підтримка кооперативів	Фінансова підтримка кооперативу, координація процесів зернової кооперації
6. Сільські громади	Точкове інформаційне забезпечення	Інтеграція організаційних та інформаційних ресурсів	Реалізація спільних інвестиційних проектів на сільських територіях
7. Фінансово-кредитні установи	Одиничні контракти	Збільшення кількості контрактів, обсягів кредитування кооперативу	Довгострокові контракти (субконтрактація)

Джерело: розроблено автором

У таблиці 3.2. мною були розглянуті основні інтереси, які задовольнятимуться як кооперативом, так і окремими суб'єктами, які працюють. Прикладом залишається все ще багатofункціональний сільськогосподарський кооператив, який зосереджений на зерновому ринку.

Таблиця 3.2 – Узгодження інтересів між сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом та іншими суб'єктами ринку

Суб'єкти ринку	Інтереси суб'єктів ринку	Інтереси членів кооперативу
1. Насіннєві господарства	Стабільний місцевий ринок збуту насіння, зростання і диверсифікація насіннєвого виробництва у відповідності до вимог попиту кооперативу; отримання виплат на паї (для асоційованих членів)	Стабільне забезпечення насінням високої якості за доступною ціною членів кооперативу, залучення активів (за умов суб'єктної інтеграції)
2. Переробні підприємства	Формування якісної сировинної бази для внутрішньої переробки, можливість отримання цінних знижок, виплат на паї (для асоційованих членів)	Гарантований ринок збуту зернових культур членів кооперативу, маркетингові послуги, інформаційні ресурси, залучення додаткових активів (за умов суб'єктної інтеграції)

Продовження таблиці 3.2

3. Індивідуальні виробники зерна, у т.ч. господарства населення	Отримання якісних зернозберігаючих послуг на кооперативному елеваторі за доступною ціною, зменшення логістичних витрат, кооперативні виплати чи виплати на паї (для повних членів кооперативу)	Оптимальне завантаження кооперативного елеватору, його ефективне функціонування, залучення нових членів кооперативу, поповнення пайового фонду.
4. Державні інституції	Забезпечення продовольчої безпеки регіону, узгодження регіонального попиту й пропозиції зерна із заданими параметрами якості, зростання зайнятості населення, податкових надходжень до бюджету.	Залучення державних коштів на умовах державно-приватного партнерства для будівництва кооперативних елеваторів, зерноперобних потужностей
5. Профільні інституції	Координація процесів зернової кооперації в регіонах, ефективна діяльність об'єднань	Інформаційна, організаційна й фінансова підтримка мережі кооперативу
6. Сільські громади	Додаткові робочі місця, самоорганізація селян, залучення господарств населення до ринкової інфраструктури, покращення добробуту селян, спільне вирішення виробничих і соціально- побутових проблем.	Інформаційне й організаційне забезпечення, розвиток неформальних інститутів кооперації, надання земельної ділянки для статутної діяльності кооперативу
7. Фінансово-кредитні установи	Отримання відсотків за надані у користування членам кооперативу кредитні ресурси	Залучення кредитних коштів для будівництва кооперативних елеваторів, переробних потужностей у регіоні

Джерело: розроблено автором

Варто вказати на той факт, що найбільш важливими у вибудовуванні стосунків з іншими суб'єктами, є взаємодія з державними установами та сільською громадою. Це обумовлюється тим, що кооператив стане одним з найважливіших важелів у розвитку економіки регіону та забезпечення робочими місцями територіальні громади. Деякі науковці ідентифікують розвиток обслуговуючих кооперативів саме з рівня їх взаємодії з державними установами. З їх точки зору, визначення поняття та значення обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу полягає у з'єднуючій ролі між особистим селянським господарством чи фермером, як окремої економічної одиниці та адміністрацією територіальної громади. Для державної територіальної гілки влади такий кооператив та вибудовування державно-приватного партнерства може означати значне зменшення рівня безробіття у селах, покращення стану

продовольчої безпеки у громаді, збільшення розмірів сплачених податків, а також збільшення пропозиції сировини для переробки зерна, наприклад, на борошно, що означає зменшення імпорту та збільшення різноманіття каналів збуту зернових по всій країні.

З боку кооперативів, така співпраця може означати значну бюджетну підтримку, а також надання кредитних пільг для подальшого розвитку своєї діяльності, наприклад, для побудови елеватора чи переробних потужностей, які зможуть гарантувати повну фінансову незалежність об'єднаної територіальної громади за рахунок таких кооперативів. Також важливим фактором є збільшення рівня довіри до кооперативних форм господарювання у населення, що зможе гарантувати збільшення кількості таких об'єднань по всьому регіону, а також створення в майбутньому об'єднань кооперативів.

Таким чином, опираючись на дану систему покращення рівня життя сільської громади, можна вважати, що кооперативи ставатимуть серцем розвитку діяльності у селах. Такі обслуговуючі кооперативи, якщо збільшувати їхню кількість та їхню значимість, здатні забезпечити безперебійний розвиток сільських територій, а також значно впливати на економічний стан регіону та економіки в цілому.

3.3. Економічне обґрунтування створення багатофункціонального обслуговуючого кооперативу

Проект, представлений у даній кваліфікаційній магістерській роботі, передбачає розрахунки щодо розмірів інвестицій та економічної ефективності створення багатофункціонального обслуговуючого кооперативу.

Для створення даного проекту, мною було проведено опитування 21 домашнього та фермерського господарства Михайлівської ОТГ Черкаської

області та визначено наступні основні потреби в послугах від майбутнього кооперативу:

- Виробництво та реалізація зернових з меншими витратами;
- Обробіток землі;
- Опрыскування засобами захисту рослин;
- Допомога особистим господарствам з посадкою та збиранням картоплі;

Основна мета даного проекту – наростити обсяги продажу та виробництва сільськогосподарської продукції у особистих селянських господарствах за рахунок наданих кооперативом технологічних послуг.

Вигодами пропонованого проекту для майбутніх членів сільськогосподарського багатофункціонального кооперативу, є:

1. Зменшення рівня безробіття;
2. Підвищення рівня життя населення;
3. Розвиток та підвищення ефективності діяльності домашніх господарств;
4. Допомога при зборі та посадці картоплі та зернових;
5. Технологічні послуги, яких потребують виробники, надаються не за ринковими цінами, а дорівнюють собівартості;
6. Оптова закупівля ЗЗР та надання послуг з опрыскування, таким чином зменшуючи витрати на цей процес;
7. Залучення інвестицій в виробництво, економічний та соціальний розвиток громади.

У таблиці 3.3. наведено перелік послуг, які надаватиме кооператив, опираючись на нагальні потреби жителів Михайлівської ОТГ Черкаської області. Всього 21 домогосподарство, яке буде учасником обслуговуючого кооперативу, має 38 га землі у с. Михайлівка, с. Флярківка та с. Жаботин.

Таблиця 3.3 — Перелік послуг, які надаватиме багатофункціональний кооператив у Михайлівській ОТГ

№	Назва послуги	Площа, га
1	Оранка	38
2	Обприскування	38
3	Внесення добрив	38
4	Посадка, збирання картоплі	12
5	Косіння трав	30
6	Посів, збирання зернових	26
7	Згрібання	30

Джерело: розроблено автором

Для того, щоб розуміти кількість потрібних інвестицій у створення багатофункціонального обслуговуючого кооперативу, необхідно порахувати кошторис проекту та описати кількість необхідної техніки для комфортної діяльності кооперативу на 38 га землі (табл.3.4).

Таблиця 3.4 — Кошторис проекту зі створення обслуговуючого кооперативу в Михайлівській ОТГ

№	Назва	Кількість, шт.	Вартість, грн	Всього, грн
1	Трактор УТО ЕХ804	1	450 000	450 000
2	Плуг ПЛН 3-35 з передплужником	1	16 000	16 000
3	Картоплесаджалка дворядна КСН-90л	1	14 000	14 000
4	Картоплекопач для трактора КТН-1-60	1	19 000	19 000
5	Косарка роторна «Wirax Z-069» (1,65 м)	1	19 000	19 000
6	Дискова борона «Vomet» (2,4 м)	1	20 500	20 500
7	Зернова та трав'яна сівалка навісна «СЗД»	1	34 500	34 500
8	Грабарки-ворушилки до трактора «Сонечко»	1	10 000	10 000
9	Тракторний причіп «2ПТС-4»	1	105 000	105 000
10	Оприскувач навісний тракторний (400 л) «ОГН-400»	1	16 000	16 000
11	Оформлення документації	x	7 000	7 000
<i>Всього</i>		<i>x</i>	<i>711 000</i>	<i>711 000</i>

Джерело: розроблено автором

Отже, для того щоб задовольнити всі потреби Михайлівської ОТГ та створити багатофункціональний обслуговуючий кооператив, необхідно інвестувати 711 тисяч гривень.

Учасниками даного проекту будуть самі члени кооперативу (фермери та особисті господарства), також адміністрація сільської громади готова покрити частину витрат та переробні сільськогосподарські виробники, які готові співпрацювати з кооперативом (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5 — Розподіл фінансування створення кооперативу між учасниками проекту

№	Інвестор	Сума інвестицій, грн	Частка, %
1	Підприємства-партнери	215 178	30,3
2	Члени обслуговуючого кооперативу (особисті господарства, фермери)	210 000	29,5
3	Адміністрація сільської громади	285 822	40,2
Всього		711 000	100

Джерело: розроблено автором

Отже, найбільшу частину покриє адміністрація ОТГ, а саме 40,2% усіх витрат. У грошовому еквіваленті це становитиме 285 822 грн. З кожного учасника кооперативу, а саме 21 господарства, будуть стягнуті внески у розмірі 10 000 гривень, вони покрийуть 29,5% потреб у закупці необхідного обладнання. 30,2% профінансують підприємства-партнери, в грошовому вимірі цей внесок становить 215 178 грн.

Так як обслуговуючий кооператив вважається за законом України неприбутковою організацією, маючи на меті тільки збільшувати прибуток своїх членів, то основним «доходом», який дозволить порахувати окупність проекту, буде економія селян при наданні кооперативом послуг. Кооператив буде надавати послуги учасникам (інвесторам) кооперативу за собівартістю, а стороннім господарствам за ринковою ціною, за рахунок цього і щорічних внесків членів

кооперативу, буде формуватися фонд на оплату праці, обслуговування техніки та інших адміністративних витрат.

Основною статтею витрат буде оплата праці. Буде створено 4 робочих місця з постійною зарплатою – керівник кооперативу, який буде відповідати за пошук нових членів кооперативу та партнерів; бухгалтер, який буде відповідати за проведення всіх розрахункових операцій, механік та юрист. Також в сезон вирощування продукції будуть залучатися 2 водії трактора, які позмінно змінюватимуть один одного.

Окремою статтею витрат є оренда приміщення, де будуть знаходитись штатні працівники, а також гаражу, де буде зберігатися сільськогосподарська техніка. На території Михайлівської ОТГ знаходиться будівля колишнього колгоспу, гараж для техніки знаходиться в хорошому стані і сільська рада готова надати його для користування, а приміщення для офісу потрібно буде орендувати. Приміщення, а саме 2 кабінети надасть підприємство ТОВ «Соната Оіл» з орендною платою.

Отже, основними постійними витратами обслуговуючого кооперативу будуть:

Таблиця 3.6 — Постійні витрати проекту створення обслуговуючого кооперативу

№	Стаття витрат	Сума, грн/рік
1	Оплата праці	324 600
2	Оренда приміщення + комунальні послуги	38 000

Джерело: розроблено автором

Щодо змінних витрат, то до них будуть відноситись: витрати на сировину, логістичні витрати, а також витрати на обслуговування та ремонт. Тобто, всі витрати на матеріали (посадковий, засоби захисту рослин, добрива і т.д), технічне обслуговування сільськогосподарської техніки, паливо. Варто поррахувати собівартість кожної з запланованих нами послуг, які буде надавати

сільськогосподарський кооператив та порахувати, скільки це буде коштувати для учасників кооперативу.

Таблиця 3.7 — Собівартість послуг, що надаватиме обслуговуючий кооператив на рік, грн.

Стаття витрат	Назва послуги						
	Оранка	Обприскування	Внесення добрив	Посадка та збір картоплі	Косіння трав	Посів зернових	Дискування
Постійні витрати	22 636	22 636	22 636	22 636	22 636	22 636	22 636
Змінні витрати	36 600	19 148	16 709	11 290	19 944	25 022	15 212
Всього	59 236	41 784	39 345	33 926	42 580	47 658	37 848

Джерело: розроблено автором

Далі необхідно порахувати, скільки на рік особисті селянські господарства та фермери будуть заощаджувати, якщо обслуговуючий кооператив буде надавати їм послуги за собівартістю, а не за ринковими цінами (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 — Економія від надання послуг обслуговуючими кооперативами за собівартістю

Назва послуги	Кооперативна ціна, грн/г	Ринкова ціна, грн/га	Економія, грн/га	Співвідношення ринкової ціни до кооперативної, %
Оранка	1 201,3	2 000	798,7	166,5
Оприскування	1 058,3	1 500	441,7	141,7
Внесення добрив	598,4	1 000	401,6	167,1
Посадка та збір картоплі	1 125,7	3 000	1 874,3	266,5
Косіння трав	1 302,8	1 400	97,2	107,5
Посів зернових	831,9	1 200	368,1	144,2
Дискування	714,8	1 500	785,2	209,8

Джерело: розроблено автором

Отже, якщо врахувати кількість гектарів на кожну послугу, то за підрахунками члени кооперативу зможуть заощаджувати на рік 380 тисяч

гривень. Можна порахувати дохід від мінімальної кількості послуг, яку кооператив зможе надавати за ринковою ціною стороннім суб'єктам господарювання.

Таблиця 3.9 — Майбутній дохід обслуговуючого кооперативу від надання послуг стороннім споживачам.

Назва послуги	Ринкова ціна, грн/га	Приблизна кількість га	Дохід, грн
Оранка	2 000	20	40 000
Оприскування	1 500	20	30 000
Внесення добрив	1 000	20	20 000
Посадка та збір картоплі	3 000	10	30 000
Косіння трав	1 400	10	14 000
Посів зернових	1 200	20	24 000
Дискування	1 500	20	30 000
<i>Всього</i>	-	-	<i>188 000</i>

Джерело: розроблено автором

Отже, можемо грошовий потік реалізації проекту зі створення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу (таблиця 3.10).

Таблиця 3.10 — Грошовий потік запропонованого проекту за 5 років

Показник	0 рік	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
<i>Операційна діяльність</i>						
Надходження, тис грн	0	587	587	587	587	587
Витрати, тис грн.	0	398,2	398,2	398,2	398,2	398,2
ЧГП від операційної діяльності, тис грн.	0	188,8	188,8	188,8	188,8	188,8
<i>Інвестиційна діяльність</i>						
Надходження, тис. грн.	0	0	0	0	0	0
Витрати, тис.грн	711	0	0	0	0	0
ЧГП від інвестиційної діяльності, тис. грн	-711	0	0	0	0	0
<i>ЧГП, тис. грн</i>	<i>-711</i>	<i>188,8</i>	<i>188,8</i>	<i>188,8</i>	<i>188,8</i>	<i>188,8</i>
Коефіцієнт дисконтування	1,00	0,92	0,84	0,77	0,71	0,65
Дисконований грошовий потік, тис. грн	-711	173	159	146	134	123
<i>Дисконтований грошовий потік нарастаючим підсумком, тис. грн.</i>	<i>-711</i>	<i>-538</i>	<i>-379</i>	<i>-233</i>	<i>-99</i>	<i>23</i>

Джерело: розроблено автором

За допомогою вихідних даних, наведених у таблиці 3.10, розрахуємо основні показники ефективності реалізації проекту зі створення багатофункціонального обслуговуючого кооперативу (табл.3.11).

Таблиця 3.11 — Економічна ефективність запропонованого проекту

Показник	Одиниця вимірювання	Значення
NPV (Чиста теперішня вартість)	Тис.грн.	23
IRR (Внутрішня норма рентабельності)	%	10
PI (Індекс рентабельності)	-	1,03
PP (Період окупності)	роки	3,8
DPP (Дисконтований термін окупності)	роки	4,6

Джерело: розроблено автором

Отже, опираючись на отримані результати, NPV (чиста теперішня вартість проекту) становить 23 тисячі гривень. Так як значення NPV у нашому випадку є більшим за 0, то це означає, що реалізація проекту по створенню багатофункціонального сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу є вигідним.

На основі даних таблиці 3.10 був розрахований дисконтований період окупності. Кількість повних років відшкодування інвестиційних витрат становить 4,6 років.

Наступним досліджуваним показником є PI ао ж Індекс прибутковості проекту. Доцільність впровадження проекту буде доведена, якщо отриманий результат буде більшим за одиницю. У нашому випадку він становить 1,03. Значення є граничним, але все ще знаходиться в межах норми.

IRR (внутрішня норма прибутку) була розрахована за допомогою інструментів Excel. Дослідження показало, що IRR = 10%. Так як показник внутрішньої норми прибутку у нашому випадку вищий за ставку дисконтування ($9% > 10%$), то це вкотре доводить рентабельність майбутніх інвестицій.

Під час розробки проекту створення багатофункціонального сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу мають братися до уваги запити особистих селянських господарств, фермерів, які мають впливати у подальшому на хід проекту. Не менш важливою задачею є налагодження маркетингової діяльності кооперативу у майбутньому для підвищення конкурентоспроможності.

Постійна участь населення в життєвому циклі проекту допоможе максимально ефективно використовувати набутий знання та результати досліджень для того, щоб розробити якомога більш ефективну модель майбутнього сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, адже від цього залежить соціальна сторона виконання проекту.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній магістерській роботі були висвітлені теоретичні та практичні підходи щодо дослідження проблематики розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні та в ході роботи були зроблені наступні висновки:

1. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив – неприбуткова організація, головною метою існування якої є збільшення економічної ефективності її членів. За кордоном обслуговуючі кооперативи діють як повноправні учасники аграрного ринку, мають свої кредитні пільги, залучають найману працю.

2. Для того, щоб створити кооператив, необхідно чітко розуміти його правовий аспект, а також механізми створення такого виду організації в Україні, адже вони є регульованими на недостатньому рівні. Адже головною особливістю діяльності кооперативів є саме те, що вони є неприбутковими та створюється для задоволення потреб членів такого кооперативу. На мою думку, в Україні має бути продумана та введена особлива система оподаткування та правова система окремо для обслуговуючих кооперативів. Економічна діяльність такого кооперативу є, насамперед, величезною системою та сукупністю соціально-економічних відносин між членами кооперативу, які спираються на певні положення та норми, а також є системою практичних застосувань цих відносин, озираючись на економічні умови свого існування.

3. Велика різниця між різними обслуговуючими кооперативами криється саме у внутрішньому середовищі, а не в зовнішньому. На зовнішній стан кооперативу впливають ринкові умови, тиснуть важелі конкуренції, а внутрішній стан кооперативу формується за допомогою стосунків між членами кооперативу, створюючи таким чином порядок та правила всередині кооперативу. Саме тому можна порівнювати форму кооперативів з асоціаціями, які є співтовариствами у різних нішах.

4. Вертикальна інтеграція, сприйняття фермера як повноцінного учасника ринку сільськогосподарської продукції, а також збільшення прибутку в цілому в агробізнесі та постійний розвиток є основними особливості існування обслуговуючих кооперативів на сьогоднішній день. Кооперативи здатні дуже швидко пристосовуватися до мінливих умов розвитку сільського господарства, проте варто пам'ятати, що чим більше обслуговуючих кооперативів створюється, тим стає жорсткішою конкуренція, яка буде постійно змушувати об'єднання шукати нові підходи до ведення своєї діяльності. Зрозуміло, що кооперативам доведеться пристосовуватись також і до умов глобалізації та організації. Має бути повне усвідомлення того факту, що постійно змінюються стандарти, вимоги щодо безпечності та якості сільськогосподарської продукції, а також змінюються смаки споживачів, вимоги до торгівлі та збуту сільськогосподарської продукції, що має вироблятися. Отже, для безперервного розвитку, обслуговуючі кооперативи повинні постійно розширювати власні можливості, проводити протекціоністську політику, а також пробувати виходити на експортні ринки, а також підлаштовуватись під мінливість сільськогосподарського ринку.

5. Об'єктом дослідження кваліфікаційною бакалаврської роботи виступав Національний науковий центр «Інститут землеробства НААН». В ході дослідження було проаналізовано джерела фінансування інституту, дано організаційну характеристику. Також в ході дослідження були проаналізовані основні економічні показники. Так, було виявлено, що рентабельність активів тільки у 2020 році була в межах норми. Динаміка цього показника показує, що прибуток від діяльності інституту з кожним роком зменшується. Те саме значення має і рентабельність власного капіталу, було також виявлено, що 90% активів інституту – власний капітал.

6. Було досліджено, що найбільше інститут виробляє зернових та зернобобових, а найменшу частку займає ріпак. Протягом останніх трьох років (2019-2021 рр.), розмір поточних зобов'язань у підприємства постійно зменшуються, а довгострокові взагалі відсутні. Проте, у III кварталі 2022 року, станом на 1 липня, поточних зобов'язань нараховувалось 2622 тис. грн. Це

пов'язано з військовими діями на території України, які зменшили розміри фінансування інституту. Через це накопичились рахунки оплати за товари і послуги.

Показник загальної ліквідності у інституту є досить високим. Наприклад, у 2021 році на 1 гривню зобов'язань припадало 150 гривень активів інституту. Коефіцієнт швидкої ліквідності також є задовільним. У тому ж році, підприємство мало на 1 гривню поточних зобов'язань 36 гривень ліквідних активів.

7. Було дослідження стан галузі насінництва в Україні за допомогою наукових наробок ННЦ «ІЗ НААН». Було зроблено висновки, що галузь є досить вигідною для інвестування та прибутковою. Розміри ринку при правильному плануванні в Україні можуть сягати 60-70 млрд. гривень щорічно. Визначено основний напрям нарощення експорту насіння – зернові. На даний момент ця цифра може сягати 75% від всієї кількості експортованого насіння.

Визначена проблема щодо недостатності попиту в Україні на насіння різних культур. Довіра до вітчизняного виробника є на сьогоднішній день дуже низькою. На перевагу цьому, світові виробники насіння будують в Україні свої потужності, руйнуючи цим самим потенціал українських виробників. Таке насіння користується високим попитом.

ННЦ «Інститут землеробства НААН» уже багато років поспіль проводить дослідження та виводить нові сорти насіння, а також розробив багато методик та методів регулювання галузі насінництва. Інститут багато співпрацює з сільськогосподарськими виробниками, постійно досліджує попит на культури та покращує якісні та технологічні характеристики своїх сортів.

8. У магістерській роботі було досліджено стан та перспективи розвитку обслуговуючої кооперації в Україні. Були зроблені висновки, що в Україні велика частка всієї виробленої сільськогосподарської продукції вирощується саме в малих особистих господарствах, а також малими фермерствами. Так, обслуговуючі кооперативи зможуть поєднати в собі виробників та їх потенціал, покращуючи їх економічну ефективність, а також вирішуючи проблеми з зайнятістю сільського населення.

Загалом, розвиток та нарощення кількості обслуговуючих кооперативів відбувається дуже повільними темпами. Це відбувається через те, що в Україні дуже слабка регуляторна та правова база. Починаючи з 2020 року кількість обслуговуючих кооперативів поступово зменшується. Це пов'язано з наслідками кризової пандемії.

В Україні існує проблема щодо кількості дійсно працюючих кооперативів, адже подекуди це число може дорівнювати половині від зареєстрованих. Саме через відсутність єдиної бази, де були б відображені діючі обслуговуючі кооперативи та їх діяльність, важко правильно регулювати їх існування та розвиток.

Розвиток кооперативного руху в Україні допоможе вирішити декілька проблем: по-перше, це збиткова діяльність особистих господарств, а також збут їхньої продукції за безцінь, адже у багатьох країнах світу саме дрібний та середній бізнес є головним в сільському господарстві. По-друге, нечесна конкуренція та непрозорість системи; по-третє – нечесні ціни від переробного підприємства, який закупляє сировину у населення.

9. У третьому розділі було запропоновано та обґрунтовано три моделі співпраці обслуговуючих кооперативів та ННЦ «Інститут землеробства». Перша модель – це постачання інституту сертифікованого та якісного насінневого матеріалу, адже це є великою проблемою для малих виробників. Реалізація буде відбуватися по зниженим цінам, тим самим маючи стабільний збут. Друга модель – виконання кооперативом замовлень інституту щодо виробництва партій насіння для інших споживачів. Третя модель – замовлення послуг з дослідження якості та відповідності стандартам насінневого матеріалу, що купить кооператив у сторонніх постачальників.

10. Був запропонований та економічно обґрунтований проект зі створення багатофункціонального сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, зокрема, у галузі зернових. Було доведено, що для такого типу кооперативу необхідно налагоджувати зв'язки з багатьма суб'єктами ринку: насінневими

господарствами, державними інституціями, переробними підприємствами та сільськими радами.

11. Економічне обґрунтування проекту показало, що чиста теперішня вартість проекту (NPV) становитиме 23 тисячі гривень, при оптимальному показнику більше 0. Період окупності склав 3,8 років, а дисконтований термін окупності дорівнює 4,6 років. Індекс прибутковості проекту для даного кооперативу становить 1,03. Цей показник є граничним, адже має бути більшим за 1, проте все ще вказує на вигідність впровадження проекту. Внутрішня норма прибутку для даного проекту становить 10%. Вона має становити більше, ніж ставка дисконтування, яка дорівнює 9%.

Отже, запропонований мною проект зі створення багатофункціонального сільськогосподарського кооперативу є економічно ефективним та вигідним.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи. Львів: Львівський державний аграрний університет, 2019. 264 с.

2. 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.

3. Політило М.П., Бондаренко Л.П., Дідух О.В. Основні підходи до трактування поняття «кооперація» як багатогранного явища. Економіка та держава. 2019. № 10. С. 73-77. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2019_10_14. (дата звернення 01.09.2022).

4. Борщевський В.В., Притула Х.М., Крупін В.Є., Куліш І.М. Використання соціально-економічного потенціалу кооперації для розвитку сільських територій України : науково-аналітична доповідь. Львів. 2017. 75 с.

5. Уркевич, В.Ю. Сільськогосподарські кооперативи та агрохолдинги як популярні форми об'єднань сільськогосподарських товаровиробників: правові проблеми функціонування. Актуальні проблеми правового регулювання аграрних, земельних, екологічних та природоресурсних відносин в Україні. Одеса, 2018. 295 с.

6. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Київ : Логос, 2001. 380 с.

7. Про сільськогосподарську кооперацію. Закон України № 469/97/ВР від 17.07.1997 р. у редакції від 19.01.2013, підстава - 5495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 26.08.2022).

8. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 року, із наступними змінами та доповненнями станом на 03.02.2012 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 27.08.2022)

9. Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 року, із наступними змінами та доповненнями, станом на 20.11.2012 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/page> (дата звернення 27.08.2022)

10. Утеченко Д.М. Функціонування сільськогосподарської кооперації як засіб відтворення людського капіталу сільських територій. Економіка та держава. 2020. № 11. С. 101-105.

11. Фінашина Г.В. Економічна оцінка досконалості механізму сільськогосподарської кооперації. Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва, серія «Економічні науки». 2019. № 5. С. 47-52.

12. Онегіна В.М., Антощенкова В.В., Кравченко Ю.М. Кооперація, як основа забезпечення інноваційного розвитку та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2020. № 4(2). С. 79-90.

13. Мудрак Р.П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників і розвиток кооперації. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2020. Вип. 97(2). С. 187-198.

14. Дюк А. Кооперація як пріоритетна форма організації соціального підприємництва в сучасних умовах. Науковий погляд: економіка та управління. 2019. № 3. С. 9-17.

15. Єфімцева Л. О. Державна підтримка агротехнологічних кооперативів із спільного використання техніки в Україні як один із засобів технічного забезпечення аграріїв малих форм господарювання. Економіка та держава. 2021. № 2. С. 123-130.

16. Дудич Л. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як перспективний напрям розвитку аграрної економіки. Вісник Львівського національного аграрного університету. Архітектура і сільськогосподарське будівництво. 2019. № 20. С. 161-164.

17. Мосійчук Н.Ю. Сучасний стан розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. Біоекономіка і аграрний бізнес (Науковий вісник НУБіП

України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес), 2018. Вип. 284. С. 24-33.

18. Корінець Р, Гердс М. Розвиток кооперації в Україні та Німеччині : аграрно-політичні пропозиції для України. Київ, 2016. 56 с. URL: https://www.apd-ukraine.de/images/APD_APR_052-016_Genossenschaften_ukr.pdf (дата звернення: 28.08.2022).

19. Саковська О. М. Роль сільськогосподарських кооперативів у розвитку аграрного сектора економіки: порівняльний аспект. // Агросвіт. 2019. № 21. С. 66-73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2019_21_10 (дата звернення 02.09.2022).

20. Сидоров Я. Стимулювання сільськогосподарського кооперативного руху як напрям державної аграрної політики: правові питання. *Evropský politický a právní diskurz*. 2019. Sv. 6, Vyd. 1. С. 58-65.

21. 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.

22. Міракін В. В. Сучасний стан та перспективи розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації в Україні. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського*. Серія: Економіка і управління. 2018. Т. 29(68), № 5. С. 26-30.

23. Шахраюк-Онофрей С.І. Кооперація як організаційна форма сільськогосподарського виробництва в системі сталого розвитку сільських територій. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету*. Економічні науки. 2021. №. 2. С. 190—201.

24. Статистична інформація. Державна служба статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 25.09.2022)

25. Довгаль О.В. Кооперація як перспективний напрям розвитку підприємництва на селі. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2020. № 9.С. 132—135.

26. Ревуцька А.О. Кооперація як перспективний напрям розвитку агропромислових підприємств. Економічний простір. 2019. № 84. С. 190—199.

27. Інститут землеробства НААН. URL: <https://zemlerobstvo.com/> (дата звернення 30.09.2022)

28. Безус Р.М., Буртак С.Г., Крючко Л.С., Дуброва Н.П. Передумови і перспективи організації та розвитку сільськогосподарських кооперативів другого і третього рівнів в Україні: приклад молочних обслуговуючих кооперативів. Економіка АПК. 2020. №11 С. 90—98.

29. Ignatenko M.M., Marmul' L.O., Ushakov D.S., Kuchyn S.P. Transformation of approaches to determine influence factors in the economic development models. International Journal of Economics & Business Administration, Vol. VII, Issue 2. 2019. pp. 290—301.

30. Томич І.Ф., Корінець Р.Я., Грицеко М.П. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: початок шляху. К.: ТОВ "ВП Едельвейс", 2020. 96 с.

31. Дема Д., Дема О. До питання неприбуткового статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2021. № 1 (30). Т. 2. С. 91—95.

32. Ignatenko M.M., Novak N.P. Development of regional programs for the development of agrarian enterprises with organic production on the basis of the European and international experience. Baltic Journal of Economic Studies. 2018. Vol. 4 (4). pp. 126—131.

33. Торосян Г.А. Досвід зарубіжних країн світу у питанні розвитку та державної підтримки сільськогосподарської обслуговуючої кооперації у контексті розвитку сільських територій. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2021. № 14/4. С. 55—58.

34. Шаповал Т.П. Засади формування сільськогосподарської обслуговуючої кооперації у ринкових умовах. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2019. Вип. 1 (48). С. 75—80.

35. Орлик О.В. Сільськогосподарська кооперація в умовах ринкових перетворень в аграрному секторі економіки. URL:

http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vznu/eco/2019_3/207-213.pdf (дата звернення: 03.10.2022)

36. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/> (дата звернення: 05.10.2022)

37. Амбросов В.Я., Онегіна В.М. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України в СОТ. Економіка АПК. 2019. №2. С. 120—124.

38. Курбацька Л.М. Обслуговуюча кооперація — ключовий механізм самоорганізації сільських. Збірник наукових праць "Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України". Серія: "Економіка, аграрний менеджмент, бізнес", 2016. № 249. С. 230—239.

39. Гордієнко М.С. Зарубіжний досвід підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в контексті регіонального економічного розвитку. 2022. Вип. 3. С. 97—105.

40. Чурилова Т.М. Державне регулювання розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. 2018. № 4. С. 262—265. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2018_4_64 (дата звернення: 07.09.2022).

41. Шебанін В.С., Котикова О.І., Кормишкін Ю.А. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – інструмент розвитку сільських територій. 2018. Вип. 3. С. 3—11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2018_3_3 (дата звернення: 08.10.2022).

42. Шолойко А.С. Державна фінансова підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в умовах застосування програмно-цільового методу бюджетного фінансування. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/derzhavna-finansova-pidtrimka-silskogospodarskih-obslugovuyuchih-kooperativiv-v-umovah-zastosuvannya-programnocilovogo-metodu-byudzhethnogo-> (дата звернення: 10.10.2022).

43. Суліменко Л.А. Роль обслуговуючої кооперації в розвитку фермерських господарств. URL: http://www.znau.edu.ua/visnik/2019_1_2/47.pdf. (дата звернення: 11.10.2022)

44. Р. Я. Корінець, М. Й. Малік, В. М. Масін та ін.. Науково-практичний коментар до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» та суміжних правових актів. Київ: ВАІТЕ, 2017. 212 с.

45. О. Рудік; консульт. В. Бондарчук, М. Гриценко. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація. К.:К.І.С., 2020. 190 с.

46. П.А. Лайко. Організаційно-економічні основи розвитку агропромислового комплексу та сільських територій. К.: Нічлава, 2016. – 448 с.

47. Калетнік Г.М. Складові розвитку сільських територій та моделі аграрного підприємництва і кооперації. Розвиток малого і середнього підприємництва та кооперації на селі. Проблеми та перспективи: зб. матеріалів наук. конф. і навч.-практ. семінар, 2022. С. 5–13.

48. Кунь І.П. Кооперативи як новий рівень розвитку Україні. *The Ukrainian Farmer*. 2020. № 6. С. 52–53.

49. Зоренко О. В. Диверсифікація виробництва в аграрній сфері: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук. , 2016. 20 с

50. Кузняк Б. Я. Проблеми становлення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні. *Економіка України*. 2020. № 3. С. 26–32.

51. Кудінова І. П. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні. *Науковий вісник НУБіП України*. Вип. 200. Ч. 1. 2022. С. 212–215.

52. Радченко О. Д. Напрями державної підтримки сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. *Економічні науки. Сер. «Облік і фінанси»*. 2021. Вип. 10 (4). С. 165–185.

ДОДАТКИ

Додаток А

Форма №1-дс річної звітності ННЦ «ІЗ НААН», 2021 рік

Форма №1-дс			
Актив	Код реєстрації	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. НЕФІНАНСОВІ АКТИВИ			
Основні засоби:	1000	29 403 217	29 602 228
первісна вартість	1001	51 074 819	51 985 922
знос	1002	21 671 602	22 383 694
інвестиційна нерухомість:	1010	-	1 109 847
первісна вартість	1011	-	1 184 420
знос	1012	-	63 473
Нематеріальні активи:	1020	6 787 027	6 489 598
первісна вартість	1021	9 453 054	9 523 304
накопичена амортизація	1022	2 666 027	3 033 706
Незавершені капітальні інвестиції	1030	-	-
Довгострокові біологічні активи:	1040	-	-
первісна вартість	1041	-	-
накопичена амортизація	1042	-	-
Запаси	1050	6 731 353	11 282 178
Виробництво	1060	6 283 373	2 214 438
Поточні біологічні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1098	61 184 970	60 669 388
II. ФІНАНСОВІ АКТИВИ			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1100	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції, у тому числі:	1110	-	-
цінні папери, крім акцій	1111	-	-
акції та інші форми участі в капіталі	1112	-	-
Поточна дебіторська заборгованість:			
за розрахунками з бюджетом	1120	1 445	248 681
за розрахунками за товари, роботи, послуги	1125	278 177	442 437
за наданими кредитами	1130	-	-
за виданими авансами	1135	-	-
за розрахунками із соціального страхування	1140	60 915	64 704
за внутрішніми розрахунками	1145	-	-
інша поточна дебіторська заборгованість	1150	-	13 802
Поточні фінансові інвестиції	1155	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти, розпорядники бюджетних коштів та державних цільових фондів у:			
національній валюті, у тому числі в:			
касі	1161	-	-
встановленості	1162	699 945	280 413
установках банків	1163	-	-
державі	1164	-	-
іноземній валюті	1165	398 812	285 683
Кошти бюджетів та інших органів на:			
єдиному означеному рахунку	1170	-	-
рахунках в установках банків, у тому числі в:			
національній валюті	1178	-	-
іноземній валюті	1177	-	-
Інші фінансові активи	1180	-	-
Усього за розділом II	1198	1 638 294	1 338 610
III. ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	1200	-	-
БАЛАНС	1300	62 820 264	62 008 098

Продовження додатку А

Продовження додатка 1

ПАСИВ	Код рядка	На початок літнього періоду	На кінець літнього періоду
1	2	3	4
I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ			
Внесений капітал	1400	80 502 444	81 830 847
Капітал у дооцінках	1410	-	982 850
Фінансовий результат	1420	-7 785 312	-10 708 898
Капітал у підприємствах	1430	-	-
Резерви	1440	-	-
Цільове фінансування	1450	-	-
Усього за розділом I	1498	82 717 132	81 906 898
II. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Довгострокові зобов'язання:			
за цінними паперами	1500	-	-
за кредитами	1510	-	-
інші довгострокові зобов'язання	1520	-	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1530	-	-
Поточні зобов'язання:			
за платежами до бюджету	1540	47 718	18 741
за розрахунками за товари, роботи, послуги	1545	-	-
за кредитами	1550	-	-
за одержаними авансами	1555	-	-
за розрахунками з оплати праці	1560	55 414	68 258
за розрахунками із соціального страхування	1565	-	2 489
за внутрішніми розрахунками	1570	-	-
інші поточні зобов'язання з мов.	1575	-	9 107
за цінними паперами	1578	-	-
Усього за розділом II	1698	103 132	88 896
III. ЗАВЕЗПЕЧЕННЯ	1600	-	-
IV. ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	1700	-	-
БАЛАНС	1800	82 820 264	82 005 195

Директор

(підпис)

ТКАЧЕНКО Микола

(підпис та прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

АВДРОВА Тетяна

(підпис та прізвище)

Додаток Б

Форма №2-дс річної звітності ННЦ «ІЗ НААН», 2021 рік

Показники	КЕКВ та/або ККК	Код рідка	Затверджено на звітний рік	Затверджено на звітний період(рік) ¹	Залишок на початок звітного року	Надійшло коштів за звітний період(рік)	Касові за звітний період(рік)	Залишок на кінець звітного періоду(року)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Видатки та надання кредитів - усього	X	010	26 496 288,00	26 496 288,00	-	26 496 288,00	26 496 288,00	-
У тому числі:								
Поточні видатки	2000	020	26 496 288,00	-	-	26 496 288,00	26 496 288,00	-
Оплата праці і нарахування на заробітну плату	2100	030	-	-	-	-	-	-
Оплата праці	2110	040	-	-	-	-	-	-
Заробітна плата	2111	050	-	-	-	-	-	-
Грошове забезпечення військовослужбовців	2112	060	-	-	-	-	-	-
Суддівські винагороди	2113	070	-	-	-	-	-	-
Нарахування на оплату праці	2120	080	-	-	-	-	-	-
Використання товарів і послуг	2200	090	25 496 288,00	-	-	25 496 288,00	25 496 288,00	-
Предмети, матеріали, обладнання та інвентар	2210	100	-	-	-	-	-	-
Медикаменти та перев'язувальні матеріали	2220	110	-	-	-	-	-	-
Продукти харчування	2230	120	-	-	-	-	-	-
Оплата послуг (крім комунальних)	2240	130	-	-	-	-	-	-

Форма №3-дс річної звітності ННЦ «ІЗ НААН», 2021 рік

Додаток 3
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку в державному секторі 101
"Подання фінансової звітності"

Установа/бюджет	НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР "ІНСТИТУТ ЗЕМЛЕРОБСТВА НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ АГРАРНИХ НАУК УКРАЇНИ"	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	Коды		
				2022	01	01
Територія	ЧАБАНИ		за КОАТУУ	00488834		
Організаційно-правова форма господарювання	Державна організація (установа, заклад)		за КОПФГ	3222467400		
Орган державного управління	Національна академія аграрних наук України		за КОДУ	426		
Вид економічної діяльності	Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук		за КВЕД	83144		
				72.18		

Одиниця виміру: грн.

Періодичність: річна

ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ за 2021 рік

Форма №3-дс

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від обмінних операцій:			
бюджетні кошування	3000	25 498 288	20 371 957
надходження від надання послуг (виконання робіт)	3005	10 579 393	10 035 791
надходження від продажу активів	3010	415 919	-
інші надходження від обмінних операцій	3015	1 070 631	1 070 078
Надходження від необмінних операцій:			
податкові надходження	3020	-	-
неподаткові надходження	3025	-	-
трансферти, з них:	3030	-	-
кошти трансфертів, отримані від органів державного управління	3031	-	-
надходження до державних цільових фондів	3040	-	-
інші надходження від необмінних операцій	3045	877 792	18 818
Надходження грошових коштів за внутрішніми операціями	3050	748 411	4 773 142
інші надходження	3060	344 481	138 518
Усього надходжень від операційної діяльності	3065	38 784 484	31 631 188
Витрати за обмінними операціями:			
витрати на виконання бюджетних програм	3100	24 301 241	19 231 554
витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт)	3110	14 330 813	12 984 238
витрати з продажу активів	3115	-	-
інші витрати за обмінними операціями	3120	41 322	37 908
Витрати за необмінними операціями:			
трансферти, з них:	3125	-	-
кошти трансфертів органам державного управління інших рівнів	3126	-	-
інші витрати за необмінними операціями	3130	2 229 270	1 254 491
Витрати грошових коштів за внутрішніми операціями	3135	748 411	4 773 142
інші витрати	3160	344 481	147 850
Усього витрат від операційної діяльності	3165	41 248 807	33 888 837
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-2 462 423	-2 024 879

Продовження додатку В

Продовження додатка 3

Стаття	Код радіка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від продажу:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
основних засобів	3205	-	-
інвестиційної нерухомості	3210	-	-
нематеріальних активів	3215	-	-
незавершених капітальних інвестицій	3220	-	-
довгострокових біологічних активів	3225	-	-
Надходження цільового фінансування	3230	404 882	268 512
Інші надходження	3235	-	-
Усього надходжень від інвестиційної діяльності	3240	404 882	268 512
Витрати на придбання:			
фінансових інвестицій	3245	-	-
основних засобів	3250	404 882	268 512
інвестиційної нерухомості	3255	-	-
нематеріальних активів	3260	-	-
незавершених капітальних інвестицій	3265	-	-
довгострокових біологічних активів	3270	-	-
Інші витрати	3285	-	-
Усього витрат від інвестиційної діяльності	3290	404 882	268 512
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-	-
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
повернення кредитів	3300	-	-
отримання позик	3305	-	-
отримання відсотків (розрах.)	3310	1 728 752	2 069 008
Інші надходження	3340	-	-
Усього надходжень від фінансової діяльності	3345	1 728 752	2 069 008
Витрати на:			
надання кредитів	3350	-	-
погашення позик	3355	-	-
сплату відсотків	3360	-	-
Інші витрати	3380	-	-
Коригування	3385	-	-
Усього витрат від фінансової діяльності	3390	-	-
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	1 728 752	2 069 008
Чистий рух коштів за звітний період	3400	-735 671	944 327
Залишок коштів на початок року	3405	1 298 757	278 773
Залишок коштів отриманий	3410	-	-
Залишок коштів перерахований	3415	-	-
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3420	-14 990	73 857
Залишок коштів на кінець року	3425	548 096	1 298 757

* Надходження в натуральній формі

877 792

-

* Витрати в натуральній формі

877 792

-

Директор

(Підпис)

ТКАЧЕНКО Микола

(Ініціали та прізвище)

Головний бухгалтер

(Підпис)

АВДЕЄВА Тетяна

(Ініціали та прізвище)

Форма №4-дс річної звітності ННЦ «ІЗ НААН», 2021 рік

Додаток 4

до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку в державному секторі 101
"Подання фінансової звітності"

Установа/бюджет	НАЦІОНАЛЬНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР "ІНСТИТУТ ЗЕМЛЕРОБСТВА НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ АГРАРНИХ НАУК УКРАЇНИ"	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
			2022	01	01
Територія	ЧАБАНИ	за КОАТУУ	00496884		
Організаційно-правова форма господарювання	Державна організація (установа, заклад)	за КОПФГ	3222467400		
Орган державного управління	Національна академія аграрних наук України	за КОДУ	426		
Вид економічної діяльності	Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук	за КВЕД	83144		
			72.19		

Одиниця виміру: грн.

Періодичність: річна

ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ
за 2021 рік

Форма N 4-дс

Стаття	Код рядка	Власний капітал	Капітал у досягненні	Фінансовий результат	Капітал у підприємствах	Резерви	Цільове фінансу- вання	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Залишок на початок року	4000	88 802 444	-	-7 788 812	-	-	-	81 013 632
Коригування:								
Зміна облікової політики	4010	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4020	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4030	-	-	-1 270	-	-	-	-1 270
Скоригований залишок на початок року	4090	88 802 444	-	-7 790 082	-	-	-	81 012 362
Переоцінка активів:								
Дооцінка (уцінка) основних засобів	4100	-	802 850	-	-	-	-	802 850
Дооцінка (уцінка) незавершених капітальних інвестицій	4110	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів	4120	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) довгострокових біологічних активів	4130	-	-	-	-	-	-	-
Профіцит/ дефіцит за звітний період	4200	-	-	-1 120 800	-	-	-	-1 120 800
Збільшення капіталу в підприємствах	4210	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення капіталу в підприємствах	4220	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	1 120 200	-	200 870	-	-	-	1 321 070
Разом змін в капіталі	4300	1 120 200	802 850	-1 920 930	-	-	-	-1 097 880
Залишок на кінець року	4310	89 922 644	802 850	-10 710 992	-	-	-	81 014 502

Директор

(підпис)

ТКАЧЕНКО Микола

(підпис та прізвище)

Свідоцтво про атестацію наукової установи ННЦ «ІЗ НААН»



Свідоцтво про підтримку держави ННЦ «ІЗ НААН»

The certificate is framed by a decorative blue border with a repeating pattern. At the top center is the Ukrainian coat of arms (Tryzub) with a ribbon below it. The text is centered and uses various font sizes and weights for emphasis.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СВІДОЦТВО

№ 02776 **Серія ДР**

м. Київ 05 грудня 2019 р.

Цим підтверджується, що
Національний науковий центр
«Інститут землеробства
Національної академії аграрних наук України»
(вул. Машинобудівників, 2-Б, смт Чабани, Києво-
Святошинський район, Київська область, 08162)
**внесено до Державного реєстру наукових установ,
яким надається підтримка держави**

Свідоцтво чинне до 31 травня 2024 р.

Перший заступник Міністра  **Юрій ПОЛЮХОВИЧ**
М.П.

