УДК 338.2

Терещенко Світлана Іванівна
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та підприємництва ім. проф. І.М. Брюховецького
Сумський національний аграрний університет
Tereshchenko Svitlana
Dr. Sc. (Economics), Professor,
Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship named after Prof. I.M. Bryukhovetskyi
Sumy National Agrarian University
ORCID: 0000-0002-8852-1091

Сапич Вадим Іванович
доктор економічних наук,
доцент кафедри педагогіки, спеціальної освіти та менеджменту
КЗ «Сумський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти»
Sapych Vadym
Dr. Sc. (Economics), Associate Professor of the
Department of Pedagogy, Special Education and Management
Sumy Regional Institute of Postgraduate Pedagogical Education
ORCID: 0000-0002-8192-9692

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-9-10304

БІЗНЕС-ПРОЄКТУВАННЯ НА ЗАСАДАХ КООПЕРУВАННЯ ЯК НАПРЯМ ПОДАЛЬШОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

BUSINESS DESIGN ON THE BASIS OF COOPERATION AS A DIRECTION FOR FURTHER ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Анотація. *Вступ. Кооперація, як форма організації бізнесу, набирає все більшої популярності в сучасному світі. Вона дозволяє підприємствам об'єднати зусилля, ресурси та знання для досягнення спільних цілей та подолання викликів. Кооперація та бізнес-проєктування це два взаємопов'язані поняття, які можуть значно підвищити ефективність роботи підприємств. Об'єднання зусиль кількох компаній або підприємців дозволяє досягти синергії, розширити можливості та зменшити ризики. Стратегічне планування, в даному контексті, є одним із ключових напрямків економічного розвитку підприємства. Воно включає в себе процес визначення довгострокових цілей, розробки стратегій для їх досягнення та адаптації до змін зовнішнього середовища.*

Метою дослідження є обґрунтування об'єднання фінансових, матеріальних та людських ресурсі, що дозволяє реалізувати масштабні проєкти, які були б недоступні для кожного учасника окремо в аграрному бізнесі.

Матеріали і методи. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугували фундаментальні розробки вчених і практиків з бізнес-проєктування на засадах кооперування в аграрному підприємництві. Теоретична значимість полягає в уточненні теоретичних положень та методичних основ формування бізнес-проєкту. В роботі використано наступні методи: історико-економічний метод – при аналізі теоретичних та методологічних основ дослідження проблеми; монографічний метод – для оцінки формування бізнес-проєкту підприємства з використанням існуючих методик; абстрактно-логічний – для розробки рекомендацій щодо розробки бізнес-проєкту на засадах кооперування.

Постановка проблеми. Стратегічне планування допомагає підприємству визначити свій напрям розвитку, зосередити зусилля на досягненні ключових цілей, ефективно використовувати ресурси та адаптуватися до змін ринкових умов, забезпечуючи тим самим його стійкість та конкурентоспроможність.

Результати. Кооператив діє як ефективний механізм для зниження виробничих витрат та підвищення конкурентоспроможності своїх членів. Завдяки об'єднанню закупівель та збуту, кооператив досягає економії на масштабі, що дозволяє пропонувати більш конкурентоспроможну продукцію. Водночас кооператив забезпечує справедливу оплату постачальників, сприяючи довгостроковому співробітництву.

Перспективи. Кооперативи, як форма організації бізнесу, мають значний потенціал для розвитку в сучасному світі. Вони пропонують ефективний механізм для об'єднання зусиль, ресурсів та знань, що дозволяє досягти синергії та подолати виклики, які стоять перед окремими підприємствами.

Ключові слова: *бізнес-проєкт, стратегічне проєктування, фінансове планування, кооператив, кооперування.*

Summary. *Introduction. Cooperation, as a form of business organization, is gaining more and more popularity in the modern world. It allows enterprises to combine efforts, resources and knowledge to achieve common goals and overcome challenges. Cooperation and business planning are two interrelated concepts that can significantly increase the efficiency of enterprises. Combining the efforts of several companies or entrepreneurs allows to achieve synergy, expand opportunities and reduce risks. Strategic planning, in this context, is one of the key areas of economic development of the enterprise. It includes the process of defining long-term goals, developing strategies for their achievement, and adapting to changes in the external environment.*

The purpose of the study is to substantiate the combination of financial, material and human resources, which allows the implementation of large-scale projects that would be inaccessible to each individual participant in agrarian business.

Materials and methods. The theoretical and methodological basis of the study was the fundamental developments of scientists and practitioners in business planning on the basis of cooperation in agrarian entrepreneurship. The theoretical significance lies in clarifying the theoretical provisions and methodical foundations of the formation of a business project. The following methods are used in the work: historical-economic method – in the analysis of the theoretical and methodological foundations of the study of the problem; monographic method – for evaluating the formation of the enterprise's business project using existing methods; abstract-logical – for the development of recommendations for the development of a business project on the basis of cooperation.

Statement of the problem. Strategic planning helps the enterprise determine its direction of development, focus efforts on achieving key goals, effectively use resources and adapt to changes in market conditions, thereby ensuring its sustainability and competitiveness.

The results. The cooperative acts as an effective mechanism for reducing production costs and increasing the competitiveness of its members. By combining purchases and sales, the cooperative achieves economies of scale, which allows it to offer more competitive products. At the same time, the cooperative ensures fair payment of suppliers, promoting long-term cooperation.

Prospects. Cooperatives, as a form of business organization, have significant potential for development in the modern world. They offer an efficient mechanism for combining efforts, resources and knowledge, which allows to achieve synergies and overcome the challenges facing individual enterprises.

Key words: *business project, strategic planning, financial planning, cooperative, cooperation.*

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні, соціальні, інституційні, інноваційні та соціальні аспекти розвитку кооперативних систем в умовах глобальних викликів сучасності знаходяться у центрі уваги таких провідних захід-них дослідників кооперативного руху: Бірчелла Дж. [11], Блазі Дж., Борчаги К., Дж. Мічі [12] та інших. Проблемам трансформації, розвитку і посилення конкурентоспроможності кооперативного сектору економіки, ефективної взаємодії держави і кооперативних підприємств та організацій в Україні та зарубіжних країнах, міжнародної інтеграції споживчої кооперації присвячені праці таких вітчизняних вчених: Апопія В. В. [1], Бабенка С. Г. [2], Балабана П. Ю. [3], Гончаренка В. В. [4], Гороховського І. Л. [5], Зіновчука В. В. [10], Манжури О. В. [6], Пантелеймоненка А. О. [4], Саблука П. Т. [10] та інших.

Метою статті є обґрунтування об'єднання фінансових, матеріальних та людських ресурсі, що дозволяє реалізувати масштабні проєкти, які були б недоступні для кожного учасника окремо в аграрному бізнесі.

Матеріали і методи. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугували фундаментальні розробки вчених і практиків з бізнес-проєктування на засадах кооперування в аграрному підприємництві. Теоретична значимість полягає в уточненні теоретичних положень та методичних основ формування бізнес-проєкту. В роботі використано наступні методи: історико-економічний метод — при аналізі теоретичних та методологічних основ дослідження проблеми; монографічний метод — для оцінки формування бізнес-проєкту підприємства з використанням існуючих методик; абстрактно-логічний — для розробки рекомендацій щодо розробки бізнес-проєкту на засадах кооперування.

Виклад основного матеріалу. Завданням Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 рр. є: «… сприяння розвитку різних форм кооперації та фермерства, забезпечення доступності ринків збуту для малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції, а також впровадження нових технологій та обладнання для переробки сільськогосподарської сировини» [9].

Згідно з визначенням Міжнародного кооперативного альянсу: «кооператив є автономною асоціацією осіб, які добровільно об'єдналися для задоволення

своїх економічних, соціальних і культурних потреб через підприємство, що спільно володіється та управляється на демократичних засадах» [9].

Згідно із Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію», «сільськогосподарський кооператив — це юридична особа, створена фізичними та/або юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції і добровільно об'єдналися на основі членства та самоврядування для спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб» [9].

Враховуючи реалії конкурентного середовища сучасного агробізнесу та високу вартість входження у бізнес з переробки молочної сировини, успішна діяльність кооперативу, за наявності ряду об'єктивних передумов, сприятиме отриманню наступних переваг: формування оптових обсягів товарної продукції та доступ до закордонних ринків, доступ до сучасних технологій, зниження вартості матеріально-технічних ресурсів, зменшення накладних витрат, а також можливість отримання бюджетної підтримки та кредитування при необхідності.

Вибір кооперування, як форми організації для переробки власної молочної продукції окремих товаровиробників буде обґрунтований нами в дослідженні. Нами було проаналізовано стан, результати, потенціал та перспективи розвитку ТДВ «Маяк», зокрема як аграрного підприємства, що спеціалізується на виробництві молока, з акцентом на молоко типу А.

Напрям діяльності для новостворюваного кооперативу з переробки молочної продукції, насамперед, ґрунтується на даних Асоціації виробників молока. Незважаючи на війну та блокування морських портів у 2022–2023 роках, Україна експортувала молочну продукцію на суму 344,6 млн. доларів, що на 39% більше порівняно з 2021 роком. У грошовому еквіваленті основними експортними категоріями є сухе молоко, яке складає 26% від загальної структури, і масло, що становить 24%. Основним ринком збуту є європейські країни завдяки логістичним перевагам, високим цінам та скасуванню митного регулювання [9].

Крім того, вибраний проєкт для розвитку надає потенційним учасникам можливість приймати рішення та впливати на виробничі і логістичні витрати, розподіл прибутку, управління та інші аспекти. Ще однією перевагою є перехід до створення виробництва на регіональному рівні з можливістю переробки близько 100 тон молочної сировини власного виробництва з дотриманням відповідних стандартів та санітарних норм. Це також сприятиме розвитку додаткових можливостей у галузі тваринництва, таких як племінна робота, підтримка поголів'я молочних корів (голштин), і формуванню умов для постачання на ринок продукції, що буде прийнятною для всіх категорій споживачів, особливо для дітей.

Підприємство, що нами аналізується, разом з іншими членами кооперативного об'єднання, в рамках цього проєкту, буде зацікавлене в поєднанні економічних, трудових та фінансових ресурсів для започаткування бізнесу, що спиратиметься на абсолютно нові виробничі, інноваційні та технологічні потужності. Оснащення заводських приміщень виробничим обладнанням, вартість якого понад 100 млн. грн, дасть можливість щодня виробляти більше 4 тис. кг солодкого вершкового масла (жирність 82%) та майже 8 тис. кг сухого знежиреного молока. За попередніми розрахунками, рентабельність виробництва за цим проєктом може перевищувати 25%.

Українська молочна промисловість продовжує орієнтуватися на експорт. Проте, через зменшення пропозицій молока та інші чинники, обсяги експорту останніми роками стабільно знижуються. Однак з початком війни молочний експорт є реальним джерелом розвитку для галузі. Вимушена міграція населення, падіння його купівельної спроможності призвели до суттєвого зниження споживання молочної продукції. Внаслідок цього, навіть при значному скороченні виробництва молока, надлишок продукції залишився надто великим. За таких обставин вітчизняним молочним виробникам вдалося подолати численні проблеми, спричинені війною, і в 2022–2023 роках вони збільшили експорт цієї сільськогосподарської продукції.

Понад 25% сирого молока, що потрапило на переробку, було використано для виготовлення продукції на експорт. Для порівняння, у 2021 році цей показник становив 17%. Згідно з даними Української асоціації бізнесу і торгівлі, частка молочного експорту в загальному аграрному експорті України становить 0,8%, а обсяг цього експорту є відносно невеликим у порівнянні з провідними країнами на світовому ринку молочних продуктів. За період 2022–2023 років Україна експортувала 700 тисяч тон молочної продукції, що відповідає обсягу молока на суму 420 мільйонів доларів США. Враховуючи зовнішньоекономічну кон'юнктуру та можливості потенційних учасників новостворюваного кооперативу — виробників сільськогосподарської продукції (сировинне забезпечення), основним напрямком діяльності стане переробка молока для виробництва визначених молочних продуктів.

Сільське господарство є одним з ключових напрямків діяльності в Сумському регіоні. Аграрні господарства спеціалізуються на вирощуванні зернових, соняшника, а також на розведенні великої рогатої худоби м'ясо-молочного напряму. Таким чином, переробне підприємство матиме стабільне забезпечення сировиною, а також є очевидна можливість сформувати необхідний склад працівників і фахівців відповідного профілю. З використанням ситуаційного SWOT-аналізу, з урахуванням поточної ситуації в країні, була створена матриця сильних і слабких сторін для виробничого кооперативу (табл. 1).

Основною сировиною для підприємства буде незбиране коров'яче молоко, яке постачатимуть члени

Таблиця 1

Аналіз передумов реалізації проєкту

Сильні сторони	*Можливості*
– доставка сировини; – територіальний охват; – сучасне обладнання; – можливість використовувати у виробництві виключно натуральну сировину; – достатність сировини для організації виробничого процесу.	– формування «власної» сировинної бази; – постійне виробництво продукції; – вільний вихід на зовнішні ринки; – реалізація продукції на експорт; – популяризація української молочної продукції на зовнішніх ринках.
Слабкі сторони	*Загрози*
– слабка реклама продукції; – висока роздрібна ціна на продукцію; – «новий продукт» на міжнародному ринку; – висока залежність від власної сировинної бази.	– постійне посилення конкуренції; – воєнний стан в Україні; – зменшення поголів'я, що спричиняє скорочення сировини; – відсутність розробленої стратегії розвитку; – складна логістика.

Джерело: сформовано авторами

сільськогосподарського кооперативу. Транспортують молоко в ізотермічних молочних цистернах. Протягом 10 годин температура молока в цистерні змінюється в межах ±2 °С при температурі навколишнього середовища ±30 °С. Кожну секцію заповнюють повністю однорідною сировиною. Доставка сировини буде здійснюватися відповідно до графіків поставок із сільськогосподарськими підприємствами. Ціна молока екстра ґатунку в середньому становить 21,67 грн/кг без податку на додану вартість. На ринку ціна коливається в межах від 20–30 грн/кг.

У місті Суми існує безліч торгівельних мереж, де можна реалізувати запланований асортимент продукції. Товари також можуть постачатися на харчові підприємства, які використовуватимуть вершкове масло та сухе знежирене молоко як інгредієнти для виготовлення інших харчових продуктів. Незважаючи на те, що заплановане підприємство буде розташоване неподалік від кордону країни-агресора, що може створювати додаткові труднощі в організації виробництва та реалізації (безпека працівників, альтернативні джерела енергії, тривала логістика тощо), продукція користуватиметься високим попитом і планується для продажу за кордоном. Серед основних імпортних гравців, крім Китаю, слід також відзначити регіони Південно-Східної Азії та Північної Африки. Для українського ринку характерний дисбаланс між попитом і пропозицією протеїну та жирів, але слабкий зовнішній попит знижує можливості для збільшення експортного прибутку, саме по сухому знежиреному молоку. Очікується, що розрахунковий рівень запасів на кінець першого півріччя досягне 8 тисяч тонн, що перевищує показники минулого року. Глобальний ринок очікує активізації імпортерів. Хоча Китай може не бути основним фактором, Південно-Східна Азія та Північна Африка можуть внести свій вклад у цьому напрямку. Традиційно, після літніх відпусток спостерігається сезонний зріст попиту та активності в ЄС. Тому в позитивному сценарії ринок сухого молока зазвичай пожвавлюється ближче до осені [14; 15].

Російська військова агресія в Україну призвела до зниження попиту на молочну продукцію і змінам у структурі її виробництва. Однак, відкриття торгівельних кордонів, знецінення гривні та світова інфляція сприяють збільшенню виробництва сухого молока. У другій половині 2022 року та на початку 2023 року українські експортери досягли високих місячних результатів його реалізації.

У 2023 році світова кон'юнктура змінилася, і ціни на товар знизилися. Через високі витрати на логістику та ризики, пов'язані зі страхуванням, українські ціни на молочні продукти, включаючи сухе молоко, повинні мати обов'язковий дисконт. Додатковий тиск на ситуацію створює зростання виробництва сухого молока в Україні, яке викликане скороченням можливостей експорту сирних продуктів і кислотного казеїну. Внаслідок цього українські оператори змушені орієнтуватися на сухе молоко як товар, що може довше зберігатися на складах [15].

Технологічний цикл виробництва масла охоплює такі основні етапи: підготовку молока до переробки, отримання високо жирних вершків, їх обробку та перетворення на масло, а також підготовку готового продукту до реалізації.

Кооператив планує переробити 100 тон молока з жирністю 3,4%, що дозволить визначити обсяги виробництва кінцевого продукту. Виходячи з виробничих потужностей, кооператив розраховує переробити 100 тон молока та отримати відповідну кількість готової продукції.

Проведені розрахунки, засновані на переробці 100 тон молока на добу, дозволили визначити очікуваний вихід проміжних продуктів (наприклад, знежиреного молока, вершків) та кінцевої продукції (наприклад, масла, сиру). Отримані дані продемонстрували, що з такої кількості сировини можна отримати наступну кількість готових продуктів.

Таблиця 2

Очікуваний вихід продукції

Продукт	Маса, кг
Вершки	9548,8
Знежирене молоко	90378,8
Масло вершкове, 82% жирності	4015,0
Маслянка	5422,5
Сухе знежирене молоко	7980,0

Джерело: сформовано авторами за власними розрахунками

Поряд з державною підтримкою, вирішальне значення для успіху кооперативу мають власні інвестиції його членів. Самостійні внески учасників кооперативу є ключовим фактором його стабільності та розвитку. Основним напрямками співпраці членів кооперативу є:

- залучення фінансових ресурсів для організації та підтримки роботи кооперативу;
- стабільне постачання кооперативу сировини відповідно встановленим стандартам якості;
- залучення до процесу формування матеріально-технічної бази кооперативу;
- безпосередня участь у роботі кооперативу, включаючи прийняття управлінських рішень;
- систематична робота по приведенню у відповідність внутрішніх виробничих процесів кооперативу наявним ресурсам сировини.

Незважаючи на сучасне обладнання, яке буде встановлено на виробничих майданчиках кооперативу, він все одно не зможе повністю замінити традиційний завод. Під час роботи кооперативу виникнуть певні обмеження, які всі його учасники повинні усвідомлювати та погодитися з ними.

Обмеження, з якими стикається кооператив, є об'єктивною реальністю, зумовленою значно меншими виробничими потужностями порівняно з великим молочним заводом. Кооператив не спроможний одночасно приймати, зберігати та обробляти різні сорти молока з різними якісними характеристиками. Забезпечення оперативного прийому та зберігання молока різних сортів і якості є складним завданням для кооперативу. Висока вартість сировини та матеріалів змушує нас звузити географію нашої діяльності. Оптимальним рішенням може стати використання сировини лише від членів кооперативу, якщо вони зможуть забезпечити необхідний обсяг молока.

Учасники кооперативу повинні усвідомлювати, що виробництво харчових продуктів вимагає обов'язкової сертифікації, а також постійного контролю якості, включаючи створення власної сертифікованої лабораторії. Вже існує досвід роботи кооперативів, які надають послуги сільськогосподарським виробникам, допомагаючи їм переробляти, продавати та просувати свою продукцію на ринку.

Для прикладу, незважаючи на різні результати роботи зернових кооперативів, учасники обох, як успішного, так і припиненого, не бажають публічно обговорювати свій досвід. Головна відмінність між цими кооперативами полягала в тому, що один з них керувався представником одного з підприємств-учасників, порушуючи таким чином принцип рівності всіх членів. Згодом розбіжності між членами кооперативу поглиблювалися, що призвело до його розпаду та повернення майна учасникам. І це призвело до втрати своїх можливостей на певному сегменті ринку. Як висновок, учасники кооперативу були більше зацікавлені в швидкому отриманні прибутку, ніж у довгостроковому розвитку об'єднання.

На відміну від першого, другий кооператив забезпечив стабільні фінансові надходження, які дозволили оплачувати послуги професійного менеджменту та підтримувати виробництво в належному стані. Завдяки незалежності керівника, кооператив здійснював зважену цінову політику та приймав об'єктивні управлінські рішення. Нейтральність менеджменту, забезпечена його незалежністю, стала основою для успішної роботи кооперативу.

Отже, кооператив виступає як сервісний центр для своїх членів, надаючи їм широкий спектр послуг, що сприяють підвищенню їхньої конкурентоспроможності. Кооператив є ефективним інструментом для об'єднання зусиль і ресурсів, що дозволяє його членам досягати кращих результатів, ніж при індивідуальній діяльності. Тому, собівартість продукції має бути такою, щоб вона була затребувана на ринку, і при цьому приносила дохід членам кооперативу. Вартість обслуговування постачальників сировини має бути справедливою і відображати їхній внесок у спільну справу, а також забезпечувати стабільний розвиток кооперативу.

Для обґрунтування доцільності створення нового підприємства такого типу необхідно провести детальну оцінку його фінансової ефективності. Людський капітал відіграє вирішальну роль у формуванні та розвитку кооперативу. З іншого боку, створення нового об'єднання дозволяє поєднати економічну ефективність з турботою про соціальний добробут працівників. Дані таблиці 3 свідчать про те, що для реалізації даного проєкту по створенню молокозаво-

ду необхідно задіяти у виробничому процесі 25 осіб. Серед них: два оператори з приймання та пастеризації молока, чотири оператори випарної та сушки, чотири начальника змін, чотири слюсаря механіка та чотири лаборанта, якщо буде створено лабораторію. Передбачається, що заробітна плата кожного з працівників, які приймають участь у реалізації проєкту, коливається в межах 15–18 тис. гривень. Інженеру необхідно виплачувати на місяць щонайменше 22 000 грн, а інженеру-електрику — не менше 18000 грн на місяць.

В цілому загальна сума витрат на утримання персоналу для реалізації проєкту становить майже 482 тис. грн. Потреба в працівниках розрахована згідно з технічними вимогами до виробничого процесу для успішної реалізації запропонованого проєкту. Результати визначених обсягів матеріальних ресурсів, необхідних для роботи кооперативу при максимальному виробництві (100 тон сировини на добу), наведено в таблиці 4.

Дані таблиці 4 свідчать про те, що витратами на матеріали для реалізації даного проєкту є: електроенергія, газ, вода. Електроенергії запропонований молокозавод буде витрачати 86,2 кВт. год в розрахунку на 1 т молока; природного газу 28,6 м^3 на виробництво однієї тони молока; води 2,6 м^3 відповідно на виробництво однієї тони молока. Відповідно витрати на виробництво 100 т молока в розрізі витрат будуть становити: на електроенергію 56 тис. грн, на природний газ — майже 33 тис. грн, на воду майже 3 тис. грн. В цілому в проєкт закладено витрати на придбання матеріалів на суму 2,8 млн. грн при виробництві молока 100 тис. кг на добу.

Результати обчислення собівартості одиниці продукції (масло, сухе знежирене молоко) представлені в таблиці 5. Дані таблиці свідчать про те, що витрати на виробництво масла вершкового в розрахунку на 1 кг становлять 21,4 тис. грн. Найбільшу суму витрат у загальній сумі становлять витрати на придбання сировини — 76%. Витрати на оплату праці, аморти-

Таблиця 3

Кількість працівників та загальна сума витрат на утримання персоналу для реалізації проєкту

№	Посада	чол.	Щомісячна ставка з/п, грн	З/п із нарахуваннями на ФЗП (22%)	Загальна сума витрат, грн
1	Оператор з приймання та пастеризації	2	15 000	18 300	36 600
2	Оператор випарної та сушки	4	15 000	18 300	73 200
3	Начальник зміни	4	18 000	21 960	87 840
4	Оператор фасування масла	1	15 0000	18 300	18 300
5	Оператор фасування сухого молока	1	15 000	18 300	18 300
6	Водій автонавантажувача	1	16 000	19 520	19 520
7	Вантажник	1	14 000	17 080	17 080
8	Слюсар-механік	4	15 000	18 300	73 200
9	Інженер-електрик	1	18 000	21 960	21 960
10	Головний інженер	1	22 000	26 840	26 840
11	Лаборант	4	14 000	17 080	68 320
12	Завідувач лабораторії	1	17 000	20 740	20 740
	Всього за місяць	25	х	х	481 900

Джерело: розроблено відповідно до рекомендацій щодо кадрового забезпечення, викладених у проєктній документації

Таблиця 4

Результати обчислення матеріальних витрат на місяць

№	Види витрат	Кількість молока, необхідна для виробництва одиниці продукції, 1т молока	Сума витрат, грн на 100 т
1	Електроенергія, кВт. год	86,2	56 030
2	Природній газ, м^3	28,6	32 890
3	Вода, м^3	2,6	2 730
4	Водовідведення, м^3	2,6	2 860
	Всього на 100 т.	*х*	*94 510*
	Всього в місяць	*х*	*2 835 300*

Джерело: складено відповідно до рекомендацій щодо обладнання молочного заводу продуктивністю 100 000 кг/добу

зація ті інші витрати становлять решту. Така структура витрат є традиційною для виробництва молочної продукції. Але треба не забувати, що в країні війна і витрати, наприклад, на електроенергію можуть збільшитися в рази у зв'язку з відключенням електроенергії; витрати на логістику теж можуть збільшитися, чому і така значна сума в статті «Інші витрати».

Проаналізуємо наведені в таблиці 6 витрати на виробництво молока сухого знежиреного в розрахунку на 1 кг.

Дані таблиці свідчать про те, що витрати на виробництво 1 кг молока сухого незбираного становлять 22,6 тис грн. Як і по виробництву масла вершкового, найбільшу питому вагу в структурі витрат становлять витрати на оплату праці, на оплату електроенергії та інші витрати.

В цілому по проєкту витрати на виробництво масла вершкового та молока сухого знежиреного становлять в розрахунку на 1 кг 44,1 тис. грн. Але все ж таки ця цифра є орієнтовною і може збільшуватися з урахуванням економічних змін, які останнім часом відбуваються в країні.

В таблиці 7 представлені проєктні очікувані фінансові результати від виробництва масла вершкового та молока сухого незбираного в розрахунку на 1 кг продукції, в розрізі одного місяця реалізації проєкту та річної суми доходів.

Так, обсяги реалізації згідно проєктних даних по маслу вершковому становлять на рік 1,4 тис. тон, молока сухого знежиреного — 2,9 тис. тон. Ціна за 1 кг масла вершкового становить 202 грн, молока сухого знежиреного майже 125 грн. Звідси дохід від реалізації продукції за рік повинен складати по маслу вершковому 29,2 млн. грн по молоку сухому знежиреному 36 млн. гривень. В результаті сплати податків та покриття витрат на виробництво чистий прибуток по маслу вершковому повинен бути в межах 8,3 млн. гривень по молоку сухому знежиреному 9,9 млн. грн.

Рентабельність в цілому по кооперативу повинна складати 23,1%, що дасть в подальшому можливість для економічного розвитку підприємства враховуючи реалії сьогодення. Значним фінансовим тягарем для новоствореного кооперативу є обслуговування кредиту на придбання виробничого обладнання вартістю 2, 5 млн. євро.

Але сьогодні дуже актуальними є отримання грантів, якщо обґрунтуєш свій бізнесовий проєкт. Наприклад, грант у розмірі 8 млн. грн можуть отримати ФОПи або юридичні особи. Ця програма діє на постійній основі і спрямована на пряме придбання обладнання, інвестування в нові верстати та технології, оновлення виробничого парку, поповнення матеріально-технічної бази, закупівлю сучасного обладнання.

За перший квартал 2024 року програма «Доступні кредити 5–7–9%» видала кредитів на загальну суму 30 млрд. грн, якими скористалися 7 713 під-

Таблиця 5

Результати обчислення собівартості одиниці продукції — масло вершкове

№	Показники	Значення для 1 кг продукції, грн	Сумарні виробничі витрати за місяць, тис. грн
1	*Масло вершкове*	177,9	21 428,1
1.1	Сировина та матеріали	138,0	16 622,1
1.2	Енергоресурси	13,3	1 602,0
1.3	Оплата праці	2,4	289,1
1.4	Амортизація	8,7	1 047,9
1.5	Інші витрати	15,5	1 867,0

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 6

Результати обчислення собівартості одиниці продукції — молоко сухе знежирене

№	Показники	Значення для 1 кг продукції, грн	Сумарні виробничі витрати за місяць, тис. грн
1	*Сухе знежирене молоко*	94,6	22 647,2
1.1	Сировина та матеріали	76,7	18 362,0
1.2	Енергоресурси	5,2	1 244,9
1.3	Оплата праці	0,8	191,5
1.4	Амортизація	2,8	670,3
1.5	Інші витрати	9,1	2 178,5
Всього за проєктом з урахуванням масла вершкового			44 075,0

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 7

Фінансове планування виробництва та збуту молочної продукції кооперативом

№	Показники	Розрахунок		
		1 кг продукції	місяць	рік
1	Обсяги реалізації, т	х	х	х
1.1	*Вершкове масло*	х	120,45	1445,4
1.2	*Сухе знежирене молоко*	х	239,4	2872,8
2	Ціна реалізації, тис. грн/т	х	х	х
2.1	*Вершкове масло*	202,24	х	х
2.2	*Сухе знежирене молоко*	124,8	х	х
3	Дохід від реалізації, тис. грн	х	54236,9	650843,0
3.1	*Вершкове масло*	х	24359,8	292317,6
3.2	*Сухе знежирене молоко*	х	29877,1	358525,4
4	Виробничі витрати, тис. грн	х	44075,3	528903,6
4.1	*Вершкове масло*	177900	21428,1	257137,2
4.2	*Сухе знежирене молоко*	94600	22647,2	271766,4
5	Валовий прибуток, тис. грн	х	10161,6	121939,4
6	Податок, тис грн	х	1829,1	21949,1
7	Чистий прибуток, тис. грн	х	8332,5	99990,3
8	Рентабельність виробництва, %	23,1		

Джерело: сформовано авторами на підставі попередніх розрахунків

приємців. Переробна промисловість стала одним з найбільших бенефіціарів програми «Доступні кредити 5–7–9%», отримавши близько 20% від загальної суми кредитування. Максимальна сума кредиту за програмою «Доступні кредити 5–7–9%» становить 50 млн. грн, а термін кредитування може сягати 5 років. Перевагами цієї державної програми є: можливість отримати кредити під знижену відсоткову ставку за умови створення нових робочих місць; забезпечення безперебійної роботи підприємства шляхом поповнення оборотних коштів на закупівлю сировини та матеріалів; можливість вибору між рівномірним погашенням кредиту та гнучким графіком, розробленим спеціально для аграріїв; прискорення темпів розвитку компанії за рахунок довгострокових інвестицій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, можна зробити висновок, що запропонований проєкт створення аграрного кооперативу з переробки молока за участю ТДВ «Маяк» має великий потенціал для успішної реалізації і надає поштовх до економічного розвитку підприємства в цілому.

Кооперативи, як форма організації бізнесу, мають значний потенціал для розвитку в сучасному світі. Вони пропонують ефективний механізм для об'єднання зусиль, ресурсів та знань, що дозволяє досягти синергії та подолати виклики, які стоять перед окремими підприємствами.

Література

1. Апопій В.В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. 368 с.

2. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: монографія. Київ : Наукова думка, 2003. 332 с.

3. Балабан П.Ю., Балабан М.П. Трансформація торгівлі споживчої кооперації в економіці ринкового типу: етапи розвитку, конкурентоспроможність, стратегічні пріоритети : монографія; Вищ. навч. закл. Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі». Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 121 с.

4. Гончаренко В.В., Пантелеймоненко А.О. Основи діяльності кооперативних організацій. Вітчизняний та зарубіжний досвід: навчальний посібник. Полтава : ПУЕТ, 2012. 59 с.

5. Гороховський І.Л. Перспективи розвитку європейської споживчої кооперації в умовах глобальних викликів сучасності. *Економіст.* 2018. № 11. С. 24–31.

6. Манжура О.В. Проблеми і перспективи становлення кооперативної моделі національного господарства : монографія; Класич. приват. ун-т. Запоріжжя : КПУ, 2015. 291 с.

7. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій підприємств і організацій спілок споживчих товариств областей. Київ : 2014–2020 рр.

8. Прахалад К. К., Рамасвамі В. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами; пер. з англ. М. Ставицького. Київ : Вид-во Олексія Капусти (підрозділ «Агенція «Стандарт»»), 2005. 258 с.

9. Програма подальшого реформування споживчої кооперації України (затверджена постановою XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України 4 жовтня 2012 року). Київ : Укоопспілка, 2012. 15 с.

10. Кооперація в аграрній сфері виробництва / Українська академія держ. управління при Президентові України; Український НДІ продуктивності АПК / П. Т. Саблук, В. В. Зіновчук, Ю. Я. Лузан, Ю. О. Лупенко, М. Й. Малік. Київ : УАДУ, 2003. 72 с.

11. Birchall J., Hammond-Ketilson L. Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis. Sustainable Enterprise Programme / International Labour Office, Job Creation and Enterprise Development Department. Geneva: ILO, 2009. 38 p.

12. Borzaga C., Michie J., Blasi J. R. The Oxford Handbook of Mutual, Cooperative and Coowned Businesses. Oxford: Oxford University Press, 2017. 704 p.

13. Chan Kim W., Mauborgne Renée Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant. Boston: Harvard Business School Press, 2005. 272 p.

14. Cocolina C. The Power of Cooperation. Brussels: Cooperatives Europe, 2017. 128 p.

15. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet. A Report to the Club of Rome / E. von Weizsaecker, A. Wijkman and other. Springer, 2018. 220 p.

References

1. Apopij, V. V. (2007). Vnutrishnia torhivlia ta APK Ukrainy: efektyvnist: monohrafiia [Domestic trade and the agricultural sector of Ukraine: the effectiveness of interaction]. Vydavnytstvo Lvivskoi komertsiinoi akademii, 368 p. [in Ukrainian].

2. Babenko, S. H. (2003). Transformatsiia kooperatyvnykh system u perekhidnij ekonomitsi [Transformation of cooperative systems in a transition economy]. Naukova dumka, Kyiv, 332 p. [in Ukrainian].

3. Balaban, P. Yu. and Balaban, M. P. (2011). Transformatsiia torhivli spozhyvchoi kooperatsii v ekonomitsi rynkovoho typu: etapy rozvytku, konkurentospromozhnist', stratehichni priorytety [Transformation of consumer cooperative trade in a market-type economy: stages of development, competitiveness, strategic priorities]. Vysch. navch. zakl. Ukoopspilky "Poltav. un-t ekonomiky i torhivli", RVV PUET, Poltava, 121 p. [in Ukrainian].

4. Honcharenko, V. V. and Pantelejmonenko, A. O. (2012). Osnovy diialnosti kooperatyvnykh orhanizatsij. Vitchyznianyj ta zarubizhnyj dosvid [Fundamentals of Cooperative Organizations. Domestic and foreign experience]. PUET, Poltava, 59 p. [in Ukrainian].

5. Horokhovs'kyj, I. L. (2018). Prospects for the development of European consumer cooperation in the conditions of global challenges of modern times. *Economist,* no. 11, pp. 24–31 [in Ukrainian].

6. Manzhura, O. V. (2015). Problemy i perspektyvy stanovlennia kooperatyvnoi modeli natsional'noho hospodarstva [Problems and prospects of the formation of a cooperative model of the national economy]. Klasych. pryvat. un-t, KPU, Zaporizhzhia, 291 p. [in Ukrainian].

7. Indicators of economic and financial activity of enterprises and organizations of enterprises and organizations of unions of consumer societies of regions. Kyiv: 2014–2020 rr. [in Ukrainian].

8. Prakhalad, K. K. and Ramasvami, V. K. (2005). Majbutnie konkurentsii. Tvorennia unikal'noi tsinnosti spil'no z kliientamy [The future of competition. Creating unique value together with customers]. Vyd-vo Oleksiia Kapusty (pidrozdil "Ahentsiia "Standart""), Kyiv, 258 p. [in Ukrainian].

9. Prohrama podal'shoho reformuvannia spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy (zatverdzhena postanovoiu KhKhI (pozacherhovoho) z'izdu spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy 4 zhovtnia 2012 roku) (2012), Ukoopspilka, Kyiv, 15 p. [in Ukrainian].

10. Kooperatsiia v ahrarnij sferi vyrobnytstva / Ukrains'ka akademiia derzh. upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy; Ukrains'kyj NDI produktyvnosti APK, P. T. Sabluk, V. V. Zinovchuk, Yu. Ya. Luzan, Yu. O. Lupenko, M. J. Malik (2003), UADU, Kyiv, 72 p. [in Ukrainian].

11. Birchall J. and Hammond-Ketilson L. (2009). Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis. Sustainable Enterprise Programme / International Labour Office, Job Creation and Enterprise Development Department, ILO, Geneva, 38 p.

12. Borzaga C., Michie J. and Blasi J. R. (2017). The Oxford Handbook of Mutual, Cooperative and Co-owned Businesses, Oxford University Press, Oxford, 704 p.

13. Chan Kim W. and Mauborgne Renée (2005). Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant, Harvard Business School Press, Boston, 272 p.

14. Cocolina C. (2017). The Power of Cooperation, Cooperatives Europe, Brussels, 128 p.

15. Come On! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet. A Report to the Club of Rome / E. von Weizsaecker, A. Wijkman and other, Springer, 2018, 220 p.