

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

11.02 – КМР.1787 «С» 2020.11.13 07 ПЗ

ІЛЬЧЕНКО ДАРИНА ОЛЕКСАНДРІВНА

2021

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет
УДК: 005.21:631.111

ПОГОДЖЕНО ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Декан економічного факультету Завідувач кафедри організації
підприємництва та біржової
діяльності

Діброва А.Д.
(підпис)

Ільчук М.М.
(підпис)

« » 2021р. « » 2021р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему

«Формування стратегії розвитку фермерських господарств на
основі агропромислової інтеграції»

Спеціальність 051 «Економіка»
(код і назва)

Магістерська програма Економіка підприємства
(назва)

Програма підготовки освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Гарант освітньої програми
д.е.н., професор
(науковий ступінь та вчене звання)

(підпис)

Єрмаков О.Ю.
(ПІБ)

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи
к.е.н., доцент
(науковий ступінь та вчене звання)

(підпис)

Нікітченко С.О.
(ПІБ)

Виконала

(підпис)

Ільченко Д.О.
(ПІБ студента)

Київ- 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри підприємництва
та організації агробізнесу

д.с.н., проф. Гльчук М.М.

« » 2020р.

ЗАВДАННЯ

до виконання кваліфікаційної магістерської роботи студенту

Гльченко Дарині Олександрівні

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність

051 – Економіка

(код і назва)

Тема кваліфікаційної магістерської роботи: «*Формування стратегії розвитку фермерських господарств на основі агропромислової інтеграції*»

Затверджена наказом ректора НУБіП України від 13 листопада 2020 р. № 1787
«С».

Термін подання завершеної роботи на кафедру 12.11.2021

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до кваліфікаційної магістерської роботи: річні звіти підприємства за період 2018 – 2020рр.; нормативно-довідкові матеріали; матеріали первинного обліку; статистичні дані з розвитку сільськогосподарського виробництва України; результати власних розрахунків та досліджень.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні підходи до розвитку агробізнесу
2. Оцінка операційної діяльності досліджуваного підприємства
3. Формування стратегії розвитку фермерського господарства

Перелік графічного матеріалу (за потреби): _____

Дата видачі завдання «13» листопада 2020 р.

Керівник кваліфікаційної
магістерської роботи

(підпис)

Гльченко С.О.

Завдання прийняла до
виконання

(підпис)

Гльченко Д.О.

(прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота написана українською мовою, складається із вступу, 3 розділів, висновків та пропозицій. Викладена на 133 сторінках машинописного тексту, ілюстрована 38 таблицями та 10 рисунками. Список використаної літератури складає 48 джерел.

Метою магістерської роботи є виявлення основних проблем розвитку агропромислової інтеграції в АПК України та обґрунтувати пропозиції щодо доцільності агропромислової інтеграції в умовах досліджуваного підприємства.

Предметом дослідження теоретичні, методичні, практичні питання розвитку фермерських господарств в умовах агропромислової інтеграції.

Об'єктом дослідження є фермерське господарство «Олсан» Броварського району Київської області.

Інформаційною базою дослідження слугували матеріали статистичних збірників Державної служби статистики України, дані ФГ «Олсан» Броварського району Київської області, праці вчених-економістів, наукові публікації, результати власних розрахунків і досліджень.

У першому розділі досліджені теоретичні підходи до розвитку агробізнесу.

У другому розділі проведена оцінка діяльності досліджуваного підприємства.

Третій розділ містить пропозиції щодо формування стратегії розвитку фермерського господарства.

У другому розділі досліджено організаційні особливості

Ключові слова: фермерське господарство, агропромислова інтеграція, економічна ефективність, диверсифікація, кооперація.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ	8
1.1. Особливості розвитку фермерської діяльності в Україні	8
1.2. Теоретичні питання інтеграції в аграрному секторі економіки	17
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності фермерського господарства	22
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ОПЕРАЦІНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДОСЛІДЖУВАНОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	34
2.1. Організаційні особливості ведення виробництва сільськогосподарської продукції	34
2.2. Оцінка виробничих можливостей інтеграції діяльності	49
2.3. Визначення економічної ефективності виробництва продукції	60
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	80
3.1. Прогноз виробничої діяльності досліджуваного підприємства	80
3.2. Розвиток фермерського господарства на основі агропромислової інтеграції	97
3.3. Диверсифікація діяльності, як основа стратегії розвитку аграрного підприємства	119
ВИСНОВКИ	131
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	135

ВСТУП

У сучасних умовах розвитку агропромислового комплексу України пріоритетом стратегічного управління є підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств у довгостроковій перспективі. Відсутність інтеграції виробництва, особливо в аграрному секторі, фактично унеможливило функціонування як аграрного сектору, так і національної економіки в цілому.

У зв'язку зі стрімким розвитком аграрного сектору у фермерських господарств існує багато перешкод і проблем для розвитку, зокрема технічне та технологічне забезпечення, низькі відпускні ціни, труднощі з реалізацією виробленої продукції, постійна сезонна інфляція, низька доступність кредитних ресурсів та державних дотацій. Найкращим виходом із цієї ситуації є агропромислова інтеграція, що являє собою поєднання сільськогосподарської та промислової галузей для отримання кінцевого продукту із сільськогосподарської сировини та досягнення більшої економічної вигоди. Цим і зумовлена актуальність даного дослідження.

Загальні проблеми розвитку АПК і його галузей досить ґрунтовно висвітлені у працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як: В.Г. Андрійчука, С.О. Корецької, П.Т. Саблука, М.М. Ільчука, О.Ю. Єрмакова, С.О. Нікітченка, Р.П. Любара, А.Г. Мазура, В.М. Заболотного, Г.І. Кіндрацької, М.С. Білика, А.Г. Загородного та інших.

Однак питання, пов'язані з вивченням особливостей формування стратегії фермерських господарств в умовах агропромислової інтеграції, на сьогодні залишаються недостатньо розкритими та вимагають подальшого дослідження. Актуальність даного питання та часткове його вивчення зумовили вибір теми магістерської роботи, визначили мету, завдання та структуру роботи.

Мета дослідження - виявити основні проблеми розвитку агропромислової інтеграції в АПК України та обґрунтувати пропозиції щодо доцільності агропромислової інтеграції в умовах досліджуваного підприємства.

Мета дослідження зумовила вирішення наступних завдань:

- Дослідити особливості розвитку фермерських господарств в Україні;

• Визначити сутність поняття «агропромислова інтеграція»;

• Визначити підходи до оцінки ефективності діяльності фермерських господарств;

- Дослідити організаційні особливості при виробництві сільськогосподарської продукції;

• Проаналізувати виробничі можливості інтеграції діяльності досліджуваного господарства;

- Проаналізувати економічну ефективність виробництва продукції у даному господарстві;

• Спрогнозувати розвиток діяльності досліджуваного господарства;

• Дослідити перспективи розвитку господарства на основі агропромислової інтеграції;

- Дати пропозиції щодо стратегії розвитку.

Об'єктом дослідження є фермерське господарство «Олсан» Броварського району Київської області.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні, практичні питання розвитку фермерських господарств в умовах агропромислової інтеграції.

Теоретичною і методологічною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних науковців, дані статистичної звітності.

У роботі використано такі методи досліджень: аналіз і синтез, економіко-статистичний, порівняльний аналіз, теоретичного узагальнення, абстрактно-логічний, розрахунково-конструктивний та інші.

Практична цінність полягає у тому, що на підставі отриманих результатів керівник господарства може приймати рішення щодо подальшого розвитку господарства для досягнення максимальної ефективності виробництва та отримання максимального прибутку та доцільності інтеграції.

НУБІП України

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ

1.1. Особливості розвитку фермерської діяльності в Україні

Фермерське господарство відповідно до Закону України «Про фермерське господарство» є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону [17].

Відповідно до Закону України — Про внесення змін до Закону України — Про фермерські господарства, відтепер фермерське господарство може бути організовано також у формі фізичної особи-підприємця. Закон передбачає, що фермерське господарство підлягає державній реєстрації як юридична особа або фізична особа-підприємець. Також передбачено, що фермерське господарство, зареєстроване як юридична особа, має статус сімейного фермерського господарства за умови, що у його підприємницькій діяльності використовується праця членів такого господарства, які згідно зі ст. 3 Сімейного кодексу України є виключно членами однієї родини. На відміну від фермерського господарства, де головою ферми може бути найманий працівник, голова сімейного фермерського господарства може бути лише членом сім'ї.

До переваг такої форми господарювання належать:

- енадковість цього виду сільськогосподарської діяльності;
- турбота про землю та безпосередній контакт фермера з сільською громадою;
- наявність однієї чи кількох ферм у громаді підвищує рівень зайнятості сільського населення, допомагає у вирішенні економічних та соціальних проблем.

Хронологія становлення селянського господарства фермерського типу

характеризується його переривчастістю. Нижня хронологічна межа пов'язана із зародженням у XVII ст. на українських землях козацьких хуторів, що стали попередниками фермерських господарств. Історики виділяють чотири історичні періоди формування селянського господарства фермерського типу, вказуючи на вплив аграрних реформ 1848, 1861, 1906-1916 рр., 1990-х років [14].

Земельно-майнові відносини першого періоду (займанщина як спосіб набуття землі, регулювання права власності на землю, створення вільних товарних господарств, соціальна мобільність селян у козацькій державі) сприяли формуванню багатогалузевих фермерських господарств, тобто козацьких господарств, що орієнтувалися на виробництво товарів.

Другий період становлення господарств фермерського типу збігається з періодом утвердження капіталістичних ринкових відносин. Знаковими для українських земель були скасування кріпосного права і здійснення столипінської реформи. Внаслідок капіталістичної модернізації сільського господарства та поступового пристосування його до ринкових умов відбулося масове утворення господарств фермерського типу, накопичення земельних наділів заможними селянами, утверджується таке ставлення селянина до землі, яке унеможливило виникнення ситуації, коли земля не передається від батька до сина [32].

Під час третього періоду (більшовицького) з-поміж класових, політичних оцінок заможних селян-підприємців згадуються «селянин-власник» і «фермер». Власне заможні селяни-фермери були носіями економічного прогресу в сільському господарстві, але ставлення радянського тоталітарного режиму до заможного селянства спричинило соціальну трагедію [45].

Сучасний початковий етап становлення фермерських господарств в Україні припадає на 1990-1991 рр. Найпоширенішими вони стали в Західному регіоні (Львівська, Волинська, Івано-Франківська, Тернопільська області).

Основна причина полягає в тому, що населення цього регіону ще зберегло у своїй пам'яті та свідомості ведення приватного селянського господарства, а також те, що колективізація тут відбувалася на 20 років пізніше, ніж на теренах Східної України [27]. За декілька років ситуація значно змінилась, і вже у 1995 р. в усіх

регіонах України зареєстровано сотні фермерських господарств, найбільше у степових областях – Миколаївській, Одеській, Херсонській, Дніпропетровській та Донецькій (на них припадало 47% ферм України) [32].

Лише на початку 1990-х років фермерські господарства почали активно розвиватися. Якщо в 1990 р. в Україні було зареєстровано лише 82 фермерські господарства, які використовували 2000 га сільськогосподарських угідь, то протягом наступних 5 років їх кількість зросла до 34,8 тисяч, а землекористування - до 786,4 тис. га.

Спочатку фермерські господарства належали до дрібних виробників. Головною метою їх діяльності було задоволення особистих потреб у сільськогосподарській продукції та продуктах харчування та реалізація надлишків. Ці принципи були використані для створення фермерських господарств в Україні на початку 1990 -х років.

Громадську підтримку фермерів у цей період надавав Український фонд підтримки селянських (фермерських) господарств і кооперативів із виробництва сільськогосподарської продукції, який згодом став Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств.

Перший етап визначався створенням масових фермерських господарств, виділенням їх у постійне користування сільськогосподарських земель та впровадженням механізмів бюджетної підтримки. За 1992-1995 роки кількість господарств в Україні зросла в 16,6 рази (34,8 тис.), а їх земельні площі - майже в 20 разів (786,4 тис.га). Найбільше площ було відведено фермерам Миколаївської (99,6 тис. га), Херсонської (91,3 тис. га), Дніпропетровської (72,3 тис. га), Кіровоградської (62,4 тис. га) та Одеської (61,3 тис. га). Середнє господарство становило 23 га.

Проте, невирішеність питань, пов'язаних з диспаритетом цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, надмірне податкове навантаження на сільгоспвиробника, недоліки в кредитуванні галузі агропромислового комплексу, недостатні обсяги державної підтримки та низка інших причин призвели до зниження темпів формування фермерських

господарств на другому етапі, який тривав у період з 1996 по 2000 рр., який ще називають етапом утвердження фермерського укладу. На цьому етапі процес збільшення чисельності фермерських господарств дещо призупиняється, нові

господарства практично не створюються. Темпи розвитку фермерства значно загальмували і на загальнодержавному рівні не перевищували 2-3% на рік (1996-

2000 рр.). Одночасно зі створенням нових господарств у регіонах відбувався процес припинення діяльності певної кількості фермерських господарств, переважно невеликих ферм, які об'єктивно не змогли організувати рентабельне

сільськогосподарське виробництво на невеликих площах сільськогосподарських угідь [32].

Найбільше зростання чисельності фермерських господарств відбулося в Одеській, Запорізькій, Дніпропетровській, Кіровоградській та Закарпатській

областях; ще у 12 областях мало місце незначне зростання. Зменшилась чисельність фермерських господарств за цей період у 8 областях України,

найвідчутніше у Миколаївській та північних областях (Сумській, Чернігівській, Волинській) [32]. За цей період середній розмір господарств збільшився до 56 га,

а в трьох районах (Луганській, Кіровоградській та Рівненській) він становив близько 100 га. Більшість сільськогосподарських угідь використовувалися

фермерськими господарствами у Дніпропетровській (293,5 тис. га), Кіровоградській (234,0 тис. га) та Запорізькій (172,1 тис. га) областях.

Третій етап розвитку фермерських господарств пов'язаний з указом Президента України від 3 грудня 1999 року та прийняттям Верховною Радою

України у 2001 році нового Земельного кодексу, що стало додатковим поштовхом для подальшого розвитку фермерських господарств. На цьому етапі

розвиток фермерського господарства у 2001-2008 роках отримав більший імпульс. В Україні спостерігається нова хвиля зростання кількості фермерських

господарств та їх використання землі (з 38,4 тис. фермерських господарств у 2000 р. до 42,4 тис. у 2005 р.). Це було досягнуто в основному шляхом оренди

фермерами земельних часток колишніх учасників колективних підприємств, які видавали перевагу фермерам перед іншими орендарями. Великі фермерські

господарства також утворювалися шляхом об'єднання з іншими сільськогосподарськими компаніями, збільшенням кількості працівників та виробничих потужностей.

У період з 2001 по 2003 рік спостерігається збільшення потенціалу фермерських господарств та концентрація сільськогосподарських машин та устаткування, об'єктів, капіталу, землі за рахунок майна раніше реформованих сільськогосподарських підприємств. З 2004 по 2008 роки процеси концентрації капіталу припинилися, з метою зменшення податкового навантаження відбулася відносна зміна фермерських господарств на приватні, а через додаткову оренду землі збільшилися розміри фермерських господарств.

Слід зазначити, що на всіх етапах, особливо у 2000-2005 роках, спостерігається тенденція до розлиску малих фермерських господарств та збільшення кількості фермерських господарств площею понад 100 га. Середній розмір фермерських господарств збільшився до 92 га, а у 8 областях цей показник становив понад 100 га (Дніпропетровська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Сумська, Харківська, Чернігівська).

За цей період кількість господарств Одеської, Хмельницької, Вінницької, Черкаської, Дніпропетровської та Кіровоградської областей значно зростає. У 9 інших областях одночасно зростає кількість фермерських господарств, а також у 9 губерніях - зменшилась (найбільше у Донецькій та Херсонській областях). Найбільшу площу сільськогосподарських угідь використовували фермери у Дніпропетровській (418,1 тис. га), Кіровоградській (364,8 тис. га) та Одеській (331,2 тис. га) областях.

Четвертий етап включає якісні зміни господарств, починаючи з 2005 року і до сьогодні. На цьому етапі кількість фермерських господарств зменшується, а використання земельної площі збільшується.

Окрім традиційних проблем (слабкість матеріально-технічної бази, відсутність можливості переробляти продукцію, забезпеченість добривами, насінням тощо) важливою стала проблема у обмеженості можливостей реалізації продукції. Супермаркети більше орієнтовані на імпортовану сільськогосподарську

продукцію (головним чином через кращий зовнішній вигляд, кращу упаковку та якість доставки), а основні заплановані сільськогосподарські ринки, створені місцевою владою, виправдались лише частково. В результаті закупівельна ціна низька, а роздрібна ціна висока. Для фермерів, основним завданням яких є виробництво сільськогосподарської продукції, це значно знизило рентабельність діяльності, яка у багатьох випадках стала збитковою.

Чисельність фермерських господарств в Україні за період з 2005 до 2019 років зменшилась з 42,4 до 32,5 тис. одиниць. На кінець 2019 р. у користуванні фермерських господарств України було 4575,8 тис. га.

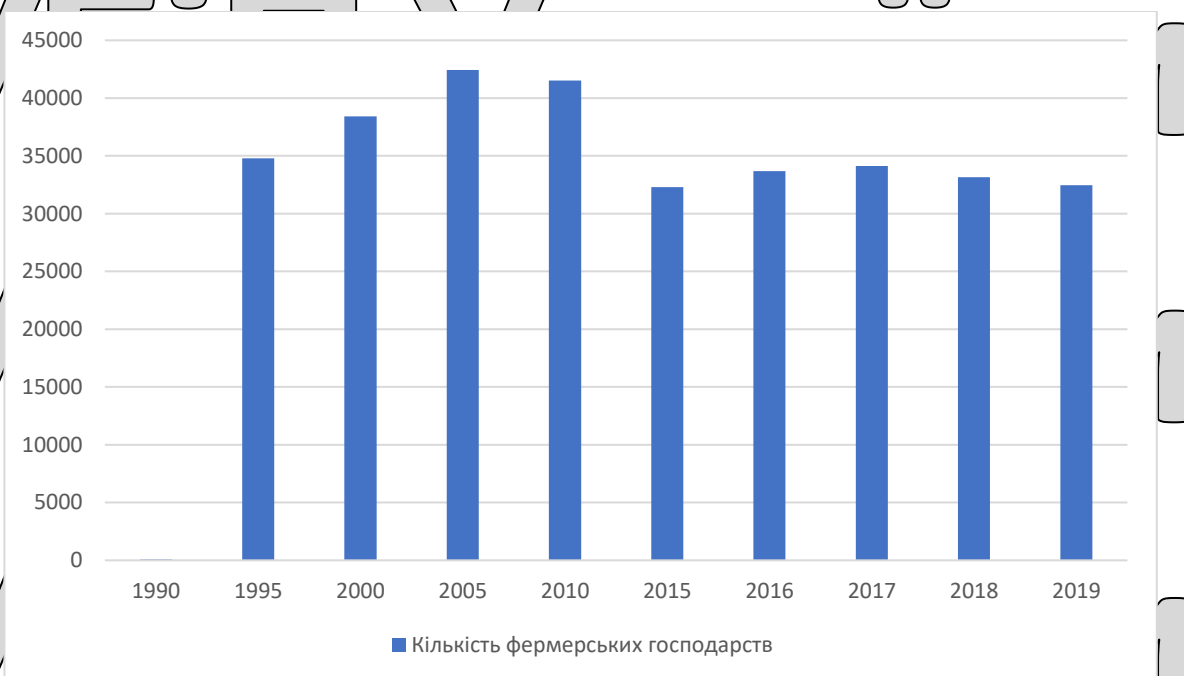


Рис.1.1. Динаміка кількості фермерських господарств в Україні

Значні коливання у чисельності фермерських господарств та площами угідь можуть залежати від інформації щодо тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО.

Також основними характеристиками діяльності та конкурентоспроможності фермерських господарств є обмеженість землі як основного чинника виробництва, сезонний характер виробництва. Незважаючи на процес інтеграції фермерських господарств, пропозиція землі залишається однією з основних проблем сільського господарства.

Аналіз динаміки площі посіву сільськогосподарських культур має стабільну тенденцію до зростання і становила у 2020 році 4575,8 тис. га (рис. 1.2). Порівняно з 2000 роком, площа обробітку зросла втричі.

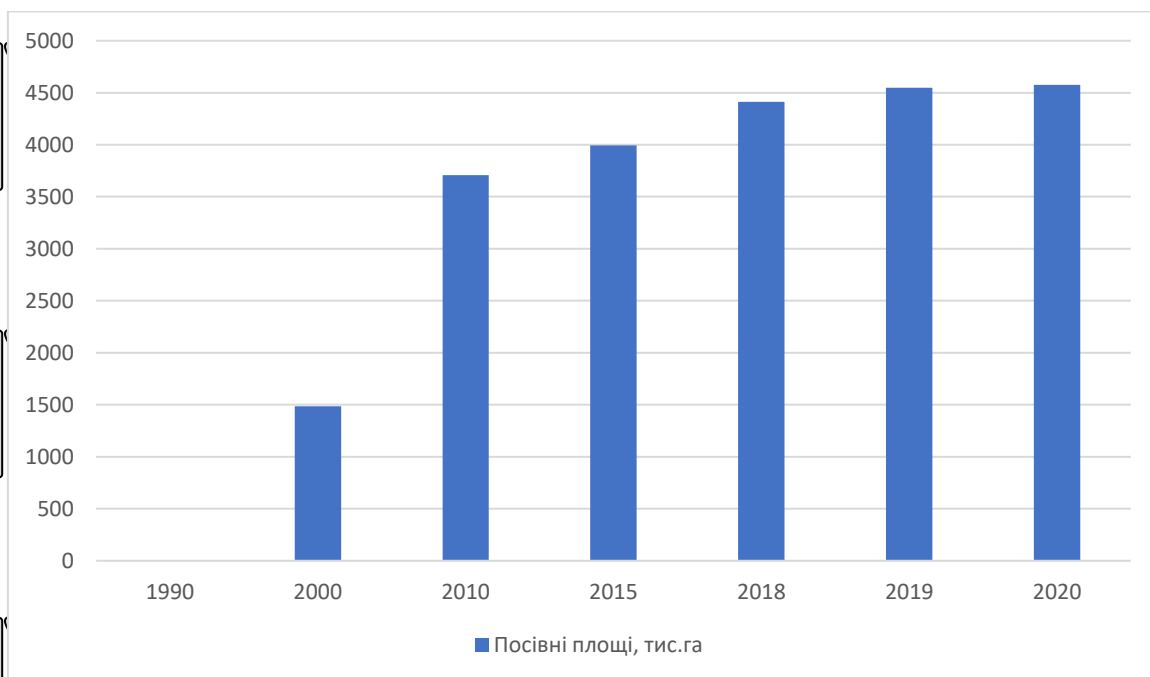


Рис. 1.2. Динаміка посівних площ у фермерських господарствах в Україні

Частка фермерських господарств у національному виробництві валової продукції сільського господарства у 2019 році становила 17,6%. Ця група виробників сільськогосподарської продукції (у постійних цінах 2016 року) виробила сільськогосподарської продукції на 79053 млн. грн., у тому числі продукції рослинництва - 75809,2 млн. грн., тваринництва - 3243,8 млн. грн.

Таблиця 1.1

Продукція сільського господарства у фермерських господарствах за регіонами у постійних цінах 2016 року, млн.грн

	Продукція сільського господарства			У тому числі					
				рослинництво			тваринництво		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Україна	63277,2	73181,7	79053,0	60491,7	70214,1	75809,2	2785,5	2967,6	3243,8
Вінницька	4863,0	5958,4	5937,9	4722,7	5813,9	5785,9	140,3	144,5	152,0
Волинська	1373,5	1608,7	1561,8	1213,6	1455,1	1399,5	159,9	153,6	162,3
Дніпропетровська	5292,1	5628,5	7019,6	5214,8	5545,7	6935,1	77,3	82,8	84,5
Донецька	1768,5	1587,1	2303,8	1717,6	1538,1	2244,5	50,9	49,0	59,3
Житомирська	1140,4	1445,6	1334,4	1026,1	1341,2	1243,7	114,3	104,4	90,7
Закарпатська	182,3	194,8	148,5	142,0	165,6	113,8	40,3	29,2	34,7
Запорізька	3586,7	3080,0	4437,0	3575,4	3072,5	4426,5	11,3	7,5	10,5
Івано-Франківська	683,5	797,4	711,1	643,5	748,3	656,5	40,0	49,1	54,6
Київська	2325,3	3234,7	3235,0	2205,6	3114,0	3068,6	119,7	120,7	166,4
Кіровоградська	5074,7	6667,1	7553,4	4988,7	6588,9	7469,0	86,0	78,2	84,4
Луганська	2504,8	2726,7	3240,0	2433,6	2659,5	3173,0	7,2	67,2	66,9
Львівська	1798,0	2107,8	2279,6	1092,8	1266,3	1321,5	705,2	841,5	988,1
Миколаївська	3522,3	4248,1	4940,5	3496,7	4218,5	4911,0	25,6	29,6	29,5
Одеська	5505,4	5486,1	4595,6	5470,7	5460,3	4558,9	34,7	25,8	36,7
Полтавська	3560,2	5145,0	5160,5	3375,0	4949,0	4953,8	185,2	196,0	206,7
Рівненська	736,3	773,5	774,6	585,6	623,6	628,8	150,7	149,9	145,8
Сумська	2329,3	2861,9	2877,2	2211,5	2729,8	2739,7	117,8	132,1	137,5
Тернопільська	1702,2	1840,2	1885,0	1624,2	1752,1	1755,5	78,0	88,1	129,5
Харківська	3614,0	4261,3	4811,0	3553,1	4199,2	4754,9	60,9	62,1	56,1
Херсонська	3560,0	3512,5	4161,2	3543,6	3485,3	4136,8	16,4	27,2	24,4
Хмельницька	2739,0	3191,2	3178,8	2558,1	2985,7	2928,8	180,9	205,5	250,0
Черкаська	2635,5	3487,6	3455,8	2514,3	3878,7	3333,5	121,2	108,9	122,3
Чернівецька	483,4	681,2	508,1	452,8	619,1	474,0	30,6	62,1	34,1
Чернігівська	2296,8	2656,3	2942,6	2129,7	2503,7	2795,8	167,1	152,6	146,8

Аналізуючи таблицю 1.1, можна зробити висновок, що у сільськогосподарському виробництві переважають рослинницькі продукти, на які припадає 95,9% загального ВВП і має тенденцію до збільшення виробництва.

В умовах зростаючої конкуренції господарства зосереджуються на виробництві продукції, яка користується найбільшим попитом і має найбільший прибуток. Основними видами продукції в структурі товарної продукції рослинництва є зернові та зернобобові, соняшник, цукрові буряки, соя. Збільшення виробництва рослинництва спостерігається у всіх областях, окрім Закарпатської та Одеської областей, де обсяг зменшився відповідно на 20% та 17%. Натомість скорочується виробництво тваринництва (-12% у 2019/2017 роках), найбільше її виробництво у Львівській області (30% від усієї виробленої продукції тваринництва по Україні).

Непопулярність тваринництва, частка якого у структурі валового виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами становить лише 4,1%, зумовлена низькими закупівельними цінами на молоко та м'ясо, недосконалістю державної підтримки у цьому напрямку.

Найгостріша проблема розвитку фермерського господарства відставання від сучасних тенденцій впровадження інноваційних агротехнічних технологій. Нові технології та технічна підтримка виробничих процесів недоступні більшості фермерам через їх високу вартість. Фермери мають обмежену фінансову підтримку своєї діяльності, якої достатньо лише для отримання необхідних ресурсів для нового виробничого циклу.

В ринкових умовах невеликим фермам важко конкурувати на аграрних ринках, які включають ринок зерна та олійних культур. Фермери мають невеликі партії врожаю, широко використовується продаж продукції з поля, без необхідної доробки та виконання вимог державних стандартів. Крім того, ціна такої продукції, яка зазвичай є значно нижчою, ніж продукція на ринку, відображається в кінцевих результатах господарської діяльності.

Ігнорування проблем фермерів на національному та регіональному рівнях, сумнівні переваги запровадження ринку землі (з точки зору фермерів) тощо можуть призвести до спаду розвитку фермерства в Україні. Однозначна оцінка наслідків реформ в аграрному секторі України є дуже проблематичною, як і прогнозування місця фермерських господарств в організаційно-функціональній структурі майбутнього сільського господарства.

Важливим питанням є питання щодо оптимальної кількості фермерських господарств та їх розмір. Водночас зауважимо, що відбувається процес об'єднання невеликих фермерських господарств. Питання оптимального розміру фермерських господарств, окрім традиційного виробничого напрямку та природно-географічних умов, залежить від допомоги влади, логістики, фінансових можливостей та іншого. Впровадження ринку землі також викликає суперечки: не може стати рушійною силою для появи нового етапу розвитку або нового періоду занепаду сільського господарства в Україні.

На нашу думку, пріоритетами для розвитку українських фермерських господарств має стати вирощування овочів, фруктів, ягід, картоплі, олійних та зернових культур. Тому при виробництві традиційних культур необхідно перейти на органічну продукцію. Це те, що великі сільськогосподарські компанії не в змозі зробити через свій обсяг виробництва, але це буде найбільше підходить для дрібних виробників.

Найближчим часом у розвитку фермерських господарств слід очікувати збільшення концентрації власного капіталу, збільшення площі земель, що використовуються, основних та оборотних фондів, скорочення кількості фермерських господарств, поглиблення виробничої спеціалізації, розвиток виробництва окремих видів тваринницької продукції, посилення інновацій.

Незважаючи на всі суб'єктивні та об'єктивні проблеми, фермерські господарства знайшли свою економічну нішу в аграрному секторі економіки країни. Сучасний фермер - один із способів збереження села як адміністративної та соціальної спільноти.

Ці та інші проблеми розвитку фермерських господарств в Україні з точки зору соціальної географії все ще залишаються актуальними та потребують глибоких досліджень.

1.2. Теоретичні питання інтеграції в аграрному секторі економіки

Формування різноманітних міжгалузевих комплексів на основі інтеграційних зв'язків є однією з ознак сучасного глобального економічного розвитку, а агропромисловий комплекс відіграє найбільш важливу соціально-економічну роль.

Сьогодні в Україні багато підприємств різних галузей економіки припинили або скоротили свою діяльність і знаходяться на межі зникнення. Завдяки своїм історичним традиціям та клімату аграрний сектор досі залишається одним із найбільших. Водночас малі та середні підприємства не

можуть забезпечити населення України якісними та дешевими вітчизняними продуктами харчування. Сталий економічний розвиток має базуватися на великих аграрно-промислових інтеграційних об'єднаннях, які можуть забезпечити продовольчу безпеку країни.

На думку Андрійчука В.Г., "агропромислова інтеграція означає певне організаційне поєднання сільськогосподарського і технологічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній зацікавленості й відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання" [3].

Мельник Л.Ю. і Корецький М.Х. виділяють два види агропромислових інтеграційних зв'язків — вертикальну і горизонтальну [30].

Горизонтальна інтеграція — це об'єднання компаній сільськогосподарської або промислової галузі, які виробляють однорідну продукцію або виконують подібні операції в її виробництві. Кооперативне сільське господарство значно знижує витрати виробництва і є однією з найбільш бажаних форм конкурентоспроможного виробництва.

Вертикальна інтеграція припускає об'єднання як мінімум двох послідовних стадій (виробництво і переробка), за якого результати попередньої стадії слугують початком для наступної стадії. При організації вертикальної інтеграції впроваджуються нові виробничі відносини щодо рівномірного розподілу прибутків і певною мірою скорочення монополії переробних промислових, збутових підприємств та збереження прав власності товаровиробника на кінцеву продукцію [40].

Як зазначалось вище, в сільськогосподарському виробництві виділяють такі типи інтеграції: горизонтальну, вертикальну та змішану. Основні форми впровадження даних типів інтеграції наведено на рис. 2.1.

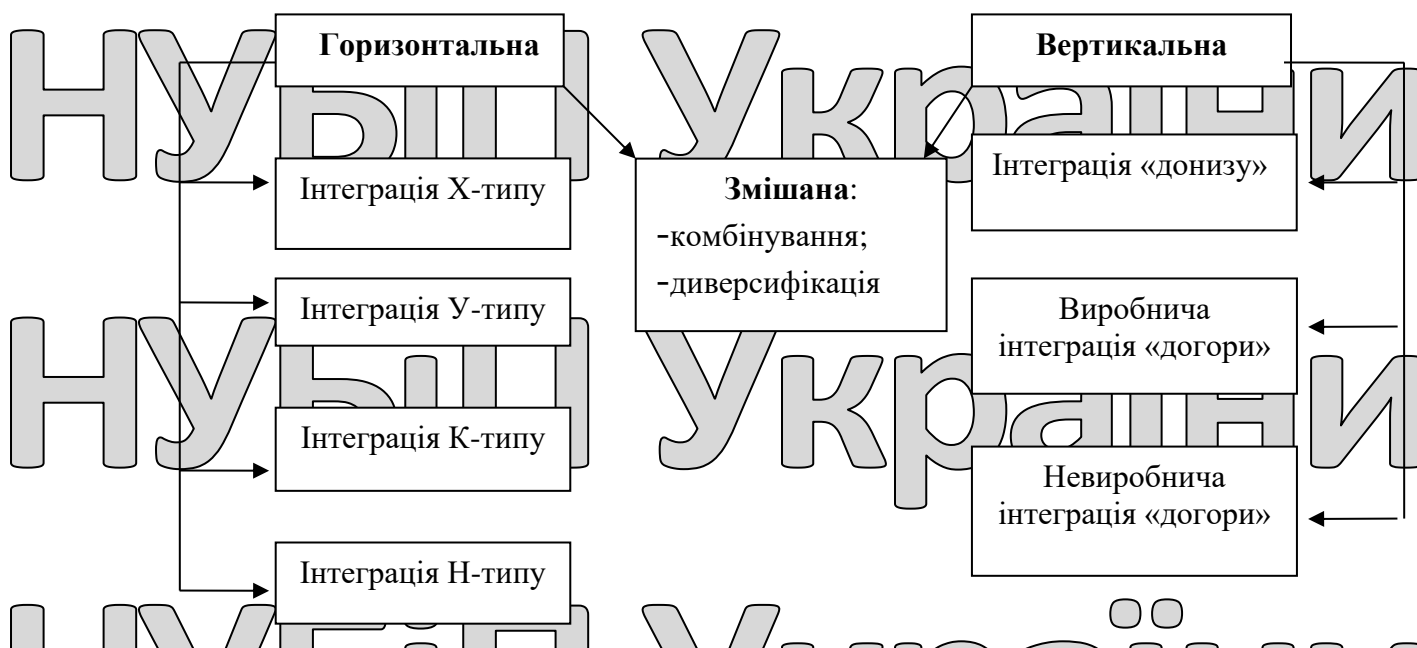


Рис. 2.1. Основні типи інтеграцій та форми їх розвитку.

Джерело: Ефективність інтегрованих підприємств аграрної сфери за умов удосконалення матеріально-технічного забезпечення [33].

Горизонтальна інтеграція У-типу – об'єднання підприємств однієї галузі, що виробляють однакову продукцію або здійснюють одні й ті ж стадії виробництва. Ці стратегії мають на меті посилення позиції підприємства шляхом поглинання або контролю певних конкурентів.

Горизонтальна інтеграція Х- або К-типу – це об'єднання підприємств, що випускають взаємозв'язані товари. При цьому Х-інтеграція – це об'єднання взаємодоповнюючих, схожих за масштабами збуту підприємств або напрямів діяльності, а К-інтеграція – це приєднання підприємства або додаткового напрямку без зміни основного напрямку діяльності.

Конгломератне злиття (Н-типу) – об'єднання підприємств різних галузей без наявності виробничої спільності, тобто злиття такого типу – це злиття підприємства однієї галузі з підприємством іншої галузі, що не є ні постачальником, ні споживачем, ні конкурентом. Профілююче виробництво у таких об'єднаннях набуває розпливчатих контурів або зникає зовсім [23].

Існує три форми вертикальної інтеграції:

1) інтеграція «донизу» (наприклад, приєднання фабрики – виробника сировини або напівфабрикатів до компанії, яка займається основним

виробництвом);

- 2) виробнича інтеграція «догори» (протилежна до 1 форми);
- 3) невиробнича інтеграція «догори» (включає діапазон розподілу).

Підприємства, що «поглинаються», входять до холдингових об'єднань, які здійснюють концентрацію власності та виробництва, повний контроль над усіма учасниками групи. Також вони є важливою формою організації багатогалузевих виробництв і можуть функціонувати за трьома варіантами [44]:

- чистий або майновий холдинг - виконує фінансово-інвестиційні та фінансово-контрольні функції;

- управлінський або договірний холдинг - забезпечує виробничо-технологічне і економічне управління підрозділами;

- змішаний холдинг - крім вище перерахованих функцій здійснюються підприємницькою діяльністю: фінансово-кредитною, виробничою, торговельною, транспортною тощо.

Обов'язковою умовою при цьому є входження до їх складу господарств, які мають власну землю або орендують її та займаються виробничою діяльністю.

Об'єктивними причинами, що стимулюють розвиток інтеграційних формувань, є [16]:

- дисбаланс відносин в агропромисловому комплексі (АПК);
- домінування посередників у відносинах сільського господарства з іншими сферами АПК та його виробничою інфраструктурою;

- відсутність чіткої державної політики щодо підтримки розвитку підприємств АПК;

- економічний монополізм переробних і сервісних підприємств та неможливість участі аграрного сектору в процесах ціноутворення;

- недостатня насиченість регіональних ринків продукцією власного виробництва.

Лідерами в агропромисловій інтеграції є Австралія, Китай, Аргентина, Казахстан, Росія, Україна. Найбільшу площу у світі займає австралійська інтегрована компанія S. Kidman Co Ltd, яка спеціалізується на виробництві

яловичини, що експортуються в Японію, США, Південно-Східну Азію [22].

До найбільших інтегрованих агроформувань світу входять українські компанії – UkrLandFarming, яке є багатогалузевим, та ПрАТ "Кернел",

основним напрямком діяльності якого є виробництво олії. Крім UkrlandFarming,

КернелГрупп, до найбільших інтегрованих формувань за площею земельного

банку входять Агроіндустріальний холдинг "Миронівський хлібопродукт",

"Агропроспект риз" (New Century Holding), агрохолдинг "Мрія", холдинг

"АстартаКиїв" [22].

Передумовами економічної інтеграції є також прагнення до синергічного

ефекту від поєднання ресурсів, більш ефективних комунікацій, налагодженої

системи управління, диверсифікованості діяльності, розподілу ризиків,

збільшення частки на ринку.

Виділяють 3 види синергетичного ефекту агропромислової інтеграції:

економічний, соціальний та екологічний.

Економічний синергетичний ефект включає: забезпечення замкнутого

циклу виробництва продукції; збільшення капіталовкладень у розвиток

матеріально-технічної бази; підвищення рентабельності готового продукту за

рахунок покращення якості, збільшення обсягів та зниження непродуктивних

витрат; можливість контролювати якість продукції на будь-якому етапі його

виробництва.

Соціальний синергетичний ефект забезпечує: покращення умов праці та

побуту працівників; вдосконалення системи трудового співробітництва та

здорової конкуренції всередині інтегрованого формування; підвищення

продуктивності праці за рахунок збільшення обсягів виробництва та

раціоналізації розподілу робочої сили.

Складовими екологічного синергетичного ефекту є: використання

мінімальної обробки ґрунту; окультурення земель з метою підвищення

продуктивності; інвестування в основний засіб виробництва – землю, її

родючість.

Серед переваг агропромислової інтеграції можна виділити наступні:

забезпечення єдиного виробничого процесу; організація виробництва на основі ефективної економії всіх ресурсів;

- впровадження науково-технічних досягнень у виробничий процес; зростання інвестицій у обладнання, людський капітал та розвиток інфраструктури;

позитивний вплив на сільськогосподарських виробників, особливо створення умов для покращення його економічного становища, налагодження співпраці з переробними підприємствами.

- підвищення ролі сільського господарства у розвитку та поглибленні

міжгалузевих відносин у сільськогосподарській торгівлі як постачальника сировини,

- досягнення конкурентних переваг шляхом доступу до ресурсів, до нових ринків, зосередження на інноваціях.

Отже, інтеграційні процеси в економіці, і особливо в аграрному секторі, зараз є невід'ємною частиною глобалізації. З одного боку, створення інтегрованих сільськогосподарських об'єднань допомагає створити синергетичний ефект від об'єднання ресурсів та масштабів виробництва.

Водночас надмірна інтеграція та консолідація в аграрному секторі має низку

негативних соціальних та економічних наслідків, зокрема монополізацію аграрного ринку, перешкоджання формуванню конкурентних переваг дрібних виробників, зменшення попиту на робочу силу а, отже, загрозу безробіттю у

сільській місцевості. У таких умовах важливо, щоб уряд контролював та регулював економіку, а також підтримував інші альтернативні форми для об'єднання зусиль сільськогосподарських виробників.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності фермерського господарства

В сучасних умовах ефективність бізнесу є важливою ознакою діяльності, від якої залежить подальший розвиток. Для характеристики ефективності компанії використовують такі терміни, як «ефективність», «ефективність», «результативність», «ефективність», «оцінка компанії» тощо. Ефект – результат від реалізації заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва шляхом економії та раціонального використання всіх виробничих ресурсів.

Для практичного застосування поняття "ефективність" його необхідно розглядати у різних аспектах, що допомагає зрозуміти складність проблеми та показує види критеріїв ефективності, а також конкретну філософію, що допомагає обрати такий критерій. Перш за все, при оцінці ефективності виділяють економічну, організаційну та соціальну ефективність.

Економічна ефективність свідчить про рівень використання матеріальних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів. Виробництво продукції з певною вартістю за найнижчими витратами; досягнення максимального обсягу виробництва за допомогою ресурсів відповідної вартості; величину витрат на досягнення цілей.

Характеристиками організаційної ефективності є: якість організації; якість її системи управління; реакції на зміну організаційної структури; процес прийняття управлінських рішень.

Соціальна ефективність показує: відповідність витрат та соціальних результатів компанії цілям та соціальним вигодам суспільства; формування корпоративного духу та відповідної психологічної атмосфери в колективі; середовище безпеки та причетності до цілей організації; результатом є вплив економічних заходів на формування способу життя людини.

Усі види ефективності взаємопов'язані: підвищення економічної ефективності сприяє зростанню інших видів ефективності. Соціальна ефективність - це поєднання характеристик економічної та організаційної ефективності і покликана повністю задовольнити потреби працівників. У сучасному контексті діяльності компанії важливим є вибір таких методів та підходів до оцінки діяльності, що враховує результати минулої діяльності,

визначає тенденції розвитку на основі прогнозу внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на підприємство.

Оцінка ефективності ґрунтується на конкретних критеріях та показниках.

Кожне підприємство формує систему показників для оцінки рівня ефективності діяльності на основі цілей та інтересів. Але сьогодні, через необхідність забезпечення відповідності критеріям ефективності та системі показників відповідно до форм власності, сфери, розміру та цілей компаній, результати діяльності яких оцінюються, не існує єдиного підходу до оцінки ефективності компаній.

Оцінка ефективності - це метод визначення ефективності господарської діяльності підприємства та його підрозділів на основі системи показників для розрахунку рівня виконання завдань. Оцінка ефективності є ефективним

інструментом інформаційного та аналітичного забезпечення діяльності компанії та може бути використана у стратегічних та тактичних цілях. У науковій літературі пропонується кілька методологічних підходів до оцінки ефективності.

Традиційний підхід базується на класичній моделі Дюпона "Рентабельність капіталу". Цей підхід включає оцінку ефективності за допомогою двох наборів показників: показники першого рівня - узагальнені, які

визначають ефективність роботи всієї компанії шляхом порівняння результатів діяльності з витратами на ресурси, та показники другого рівня, які оцінюють ефективність конкретних ресурсів підприємства.

Багатофакторний підхід не є загальноприйнятим і використовується рідко, оскільки передбачає використання складних показників ефективності, які важко інтерпретувати.

Оцінка результатів діяльності на основі концепції Performance Management (управління результатами), що включає використання збалансованої системи показників, включає різні фінансові та нефінансові показники, що дозволяє комплексно оцінити вартість та результати діяльності компанії. Основним показником у цій системі є економічна додана вартість, другорядним - рентабельність. Збалансована система показників, створена Р. Капланом та Д.

Нормою, поєднує більшість показників, наявних у відповідних системах для оцінки та аналізу діяльності на кожному рівні управління. Основними недоліками цієї системи є складність, обмежене застосування та формування показників. Тому М. В. Мейер пропонує оцінити результати діяльності підрозділу на основі процесно-орієнтованого аналізу рентабельності Activity – Based Profitability Analysis, АВРА). Ця методика дозволяє відокремити економічно ефективні процеси для кожного сегмента споживачів від нерентабельних, а також визначити рентабельність окремих продуктів та послуг та рекомендувати їх до продажу.

Математичний підхід характеризується широким використанням нелінійних динамічних методів, узагальнених функцій тощо.

Ергонометричний підхід до оцінки ефективності базується на використанні параметричних методів оцінки, таких як метод найменших квадратів, модифікований метод найменших квадратів, метод без розподілу та непараметричні методи оцінки, що базуються на використанні математичного програмування.

Розглянемо докладніше традиційний підхід до оцінки ефективності виробничої діяльності компанії. Показники першого рівня, які вимірюють загальну ефективність діяльності підприємства, порівнюють результативність із вартістю всіх ресурсів:

Рентабельність активів - (англomовний аналог Return on Assets (ROA)) - показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку.

Високе значення показника свідчить про хорошу роботу підприємства. Значення можна інтерпретувати в такий спосіб: було отримано X копійок чистого прибутку на кожну гривню використаних активів.

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{Чистий прибуток (Чистий збиток)}}{\text{Середньорічна сума активів}} * 100\%$$

Рентабельність власного капіталу (англomовний аналог Return on Equity

НУБІП УКРАЇНИ (ROE) показник, що вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Цей індикатор є найбільш важливим для власників (акціонерів, учасників), адже дозволяє визначити зростання їх добробуту за аналізований період.

НУБІП УКРАЇНИ

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{Чистий прибуток (Чистий збиток)}}{\text{Середньорічна сума власного капіталу}} * 100\%$$

НУБІП УКРАЇНИ Рентабельність інвестованого капіталу, тобто капіталу, який використовується на підприємстві.

$$\text{Рентабельність інвестованого капіталу} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} * 100\%$$

НУБІП УКРАЇНИ Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком (англ.мовний аналог - Net Profit Margin) - показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку (виручки компанії, за вирахуванням операційних витрат, відсотків,

податків і іншого), який генерує кожна гривня продажів.

$$\text{Рентабельність продажів по чистому прибутку} = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції}} * 100\%$$

НУБІП УКРАЇНИ Рентабельність операційної діяльності - свідчить про ефективність операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами.

НУБІП УКРАЇНИ

$$\text{Рентабельність операційної діяльності} = \frac{\text{Чистий прибуток від операційної діяльності}}{\text{Операційні витрати}} * 100\%$$

Показники другого рівня визначають ефективність використання певних видів ресурсів і дозволяють керівникам зосередитися на використанні певного ресурсу. Рекомендується аналізувати їх динаміку, а не абсолютний рівень,

оскільки абсолютну величину, таку як рентабельність основних або оборотних активів, не можна порівняти з альтернативними доходами, такими як банківські депозити, оскільки прибуток компанії - це не просто результат одного виду активу, а їх сукупності. Вивчення динаміки цих показників дозволяє оцінити, з

ефективністю використання яких активів у підприємства виникає найбільше проблем.

Показниками ефективності використання основних засобів є:

- фондівдача основних фондів,
- фондомісткість продукції,
- рентабельність основних фондів,
- фондівдача активної частини основних фондів.

Показники ефективності використання трудових ресурсів праці визначаються як відношення обсягу реалізації продукції або товарообігу чи ефекту прибутку до середньооблікової чисельності працівників або суми витрат

на оплату праці всіх працівників. Найважливішими показниками ефективності використання трудових ресурсів є:

- трудомісткість одиниці продукції,
- відносне вивільнення працівників,
- темпи росту продуктивності праці,
- частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці,
- коефіцієнт ефективності використання робочого часу,
- економія фонду оплати праці,
- випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці.

Показники ефективності використання матеріальних ресурсів:

- матеріаломісткість продукції,
- матеріалевіддача,

- коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів,
 - витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції,
 - економія матеріальних витрат,
 - коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини.

Показники ефективності використання обігових коштів:

- коефіцієнт оборотності обігових коштів,
 - тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів,
 - відносне вивільнення обігових коштів,
 - питомі капіталовкладення,

- капіталовкладення на одиницю введених потужностей,
 - рентабельність інвестицій,
 - строк окупності інвестицій.

Показники якості продукції:

- економічний ефект від поліпшення якості продукції,
 - частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам, тощо.

Традиційний підхід до оцінки діяльності компанії не завжди об'єктивно

відображає картину її діяльності. Деякі західні компанії використовують відому

альтернативну економічну додану вартість (EVA - economic Value added) як частину свого загального показника ефективності, що є частиною фінансового блоку "збалансованої оцінки". Це основний показник ефективності в системі "Performance Management" (управління результативністю).

Економічна додана вартість (EVA) - це показник фінансового менеджменту, який представляє залишковий прибуток, що залишається після вирахування загального капіталу (включаючи власний капітал), тоді як бухгалтерський прибуток визначається без вирахування власного капіталу.

Система EVA, зареєстрована торгова марка Stern Stewart and Company, була

представлена, щоб спонукати керівників створювати вартість компанії.

EVA є одним з найпопулярніших і широко використовуваних варіантів у теорії доданої вартості. Інші зміни включають додану ринкову вартість (MVA),

додану вартість акціонерів (SVA) та загальну додану вартість (TVA).

EVA – Операційний прибуток - (Середньозважена вартість капіталу * Загальний задіяний (інвестований) капітал).

При оцінці економічної ефективності сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах необхідно враховувати особливості галузі.

Економічна ефективність сільськогосподарської продукції означає отримання максимальної кількості продукції на гектар землі, від однієї голови худоби з найменшими витратами праці та коштів на одиницю продукції.

Ефективність сільського господарства включає не тільки співвідношення результатів виробництва та витрат, а й відображає якість продукції та її здатність задовольняти конкретні потреби споживачів. Водночас підвищення якості сільськогосподарської продукції потребує додаткових витрат живої та уречевленої праці.

Оцінюючи економічну ефективність виробництва продукції рослинництва в аграрних підприємствах, слід вибирати систему показників, що об'єктивно відображає її рівень. Для цього широко використовуються натуральні показники (урожайність; обсяг виробництва сільськогосподарської продукції у розрахунку на 100 га ріллі, на 1 люд.-год., на 1 грн. виробничих витрат), вартісні показники

(виробнича, повна собівартість сільськогосподарської продукції; рівень рентабельності виробництва; виробництво валової продукції (прибутку) сільськогосподарської продукції у розрахунку на 1 га посіву, на 1 люд.-год., на 1 грн. виробничих витрат) та показники якості (коефіцієнт заліковості; загальний коефіцієнт якості; інтегральний показник якості сільськогосподарської продукції) продукції рослинництва.

Натуральні показники ефективності дозволяють оцінити ефективність виробництва продукції, її динаміку в аграрному підприємстві або в розрізі окремих виробничих підрозділів. Однак розрахунок цих показників, як правило, не дозволяє порівнювати різні сільськогосподарські підприємства, оскільки він може бути різним у ресурсному забезпеченні, економічних та виробничих умовах господарювання, природно-кліматичних умовах та регіональних

особливостях.

Своєчасний аналіз та контроль витрат компанії слід розглядати як фактор підвищення рентабельності та ефективності компанії, забезпечення їх стабільності у ринковому середовищі та розширення можливостей внутрішньої реструктуризації відповідно до мінливих ринкових умов. Тому необхідність дослідження витрат є актуальною проблемою в сучасних умовах бізнесу.

Метод, який дозволяє виявити залежність фінансових результатів від зміни витрат, цін, виробництва та реалізації, називається CVP-аналізом.

CVP - це аналіз, який дозволяє знайти найбільш оптимальний зв'язок між змінними та постійними витратами, ціною та обсягом виробництва.

Основна роль у виборі стратегії поведінки компанії належить показнику маржинального доходу, який розраховується як різниця між виручкою компанії від реалізації продукції (робіт, послуг) та її собівартістю.

CVP-аналіз часто називають визначенням точки беззбитковості. "Точка беззбитковості" являє собою рівень продажу, при якому сукупний дохід дорівнює сумарним витратам. У цій точці підприємство вважається беззбитковим, тобто воно отримує нульовий прибуток [10].

Можна розрахувати запас фінансової міцності, використовуючи дані про критичну точку продажу. Це сума доходу, яку компанія може не отримати, але не знаходиться в зоні збитків. Цей показник є запасом безпеки для компанії або порогом рентабельності.

Розрахунок запасу фінансової стійкості (ЗФС) проводиться зазвичай у відсотках (формула 1) [8]:

$$\text{ЗФС} = (\text{ЧД} - \text{Окр}) / \text{ЧД} * 100\%$$

де ЗФС - запас фінансової стійкості;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

Окр – виручка, при якій підприємство вважається беззбитковим.

Головними чинниками ефективного процесу виробництва є своєчасний аналіз та контроль витрат підприємства. Витрати виробництва класифікуються на змінні і постійні. З метою посилення відповідальності, контролю за витратами доцільно планувати, враховувати і контролювати їх (витрати) в розрізі виробів за центрами відповідальності на рівні змінних витрат, а постійні витрати - на рівні структурних одиниць і підприємства в цілому [10].

Тому, крім показників безбитковості і запасу фінансової міцності, ключовим є також такий показник, як операційний леверидж (виробничий важіль). Його суть полягає в тому, що прибуток від основної діяльності залежить від суми постійних витрат у собівартості продукції. Операційний леверидж - це фінансовий механізм управління прибутками компанії шляхом зміни співвідношення постійних та змінних операційних витрат. Для цього механізму полягає в тому, що через існування операційних витрат як постійної складової будь-яка зміна продажів спричинить велику непропорційну зміну операційного прибутку компанії незалежно від розміру, галузевих характеристик та інших факторів. Чутливість операційного прибутку до змін обсягу продажу визначається співвідношенням постійних та змінних операційних витрат, яке визначається коефіцієнтом операційного важеля (формула 2).

$$\text{кол} = \text{Впост} / \text{Во},$$

де кол – коефіцієнт операційного левериджу;

Впост – сума постійних витрат;

Во – загальна сума операційних витрат.

Чим більше значення коефіцієнта операційного левериджу (більша частка постійних витрат у загальній сумі витрат) підприємства, тим більшою мірою змінюється сума операційного прибутку відносно зміни обсягу реалізації продукції [24]. Ціль підприємства – знизити долю постійних витрат.

Прибуток від основної діяльності залежить від рівня постійних витрат у собівартості продукції і розраховується за такою формулою:

$$\Pi = \text{Ду} * \text{В} - \text{Впост},$$
 де Π - прибуток від реалізації;

Ду - питома вага маржинального доходу щодо виручки від реалізації; В -

виручка від продажу;

Впост – сума постійних витрат.

Формула показує, що прибуток буде тим вищим, чим нижчою буде сума постійних витрат. Це означає, що ви можете збільшити прибуток, зменшивши

частку постійних витрат у загальному маржинальному доході. Цього можна

досягти двома способами:

1. Зменшити абсолютну суму постійних витрат.
2. Збільшити обсяг продажів і, якщо це можливо, частку маржинального

доходу у виручці за рахунок збільшення виробничих потужностей та покращення структури виробництва та збуту.

Постійні витрати можуть корегуватися в бік зниження за рахунок тієї частини, яка класифікується як витрати, які представлено на розгляд керівництва (їх сума може бути знижена в процесі фактичного їх використання). За умови

зростання обсягу реалізації за рахунок розширення виробничих потужностей

підприємство зазвичай в планових розрахунках збільшує суму постійних витрат, але темпи росту останніх повинні бути меншими в порівнянні із передбачуваним ростом обсягу продажу, тому що не буде відбуватися зростання прибутку [34].

Визначення ефективності виробництва сільськогосподарських культур на

основі розрахункових значень показників не дає підстав для повної, всебічної та

об'єктивної оцінки діяльності агрокомпанії. Значення показників ефективності можуть коливатись роками не тільки в результаті зміни рівня забезпеченості

сільськогосподарських підприємств, але і внаслідок зміни непродуктивних

факторів, особливо регуляторних заходів політичного та правового впливу на

національну економіку (податкова, монетарна, протекціоністська політика уряду), а також внаслідок зміни клімату та погодних умов.

Визначення ефективності виробництва сільськогосподарських культур не

включає лише співвідношення результатів виробництва та витрат. Така оцінка також повинна відображати якість продукції рослинництва, результати якої в більшості випадків чітко регулюються державними стандартами. Тому

поліпшення якості врожаю рівнозначно збільшенню виробництва і потребує додаткових витрат на безпосереднє виробництво та впровадження системи контролю якості (відповідно до міжнародних стандартів ISO). Якісна продукція продається за вищою ціною, а зниження якості рослинної продукції може в деяких випадках призвести до втрати грошового потоку.

Тому система показників (натуральні показники, показники вартості та якості) для оцінки економічної ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах дозволяє порівнювати та оцінювати різні елементи технології виробництва, вибираючи найкращий варіант раціонального використання як матеріальних (земля, основні та оборотні кошти, трудову ресурси), так і нематеріальних ресурсів, а також для обґрунтування обсягів сільськогосподарського виробництва зазначеними параметрами споживання ресурсів.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ОПЕРАЦІОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДОСЛІДЖУВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

НУБІП України

2.1. Організаційні особливості ведення виробництва

сільськогосподарської продукції

Сільське господарство як галузь матеріального виробництва має кілька характеристик, які впливають на його результативність у ринковій економіці

Перший - це відносна мобільність ресурсів, що є перешкодою для їх перерозподілу (за винятком трудових ресурсів) від сільського господарства до промисловості та інших галузей. Це означає, що галузь не бере безпосередньої участі у формуванні середньої норми прибутку між галузями. Можна уявити, що шляхом зменшення доходів сільського господарства, що насправді може бути

пов'язано із зниженням цін через збільшення пропозиції сільськогосподарської продукції, фермери перерозподіляють свої ресурси на користь інших галузей промисловості у пошуках більш прибуткової роботи. В результаті пропозиція сільськогосподарської продукції зменшується з точки зору попиту, отже,

зростуть ціни на неї, а разом з ними - доходи сільських виробників, збільшуються і врівноважуються з доходами інших галузей.

Однак у реальному житті такого перерозподілу ресурсів не відбувається, за винятком значного відтоку сільського населення у промисловість та сферу послуг, що має місце у всіх розвинених країнах. Це пояснюється тим, що хоча людські ресурси в сільській місцевості скорочуються, земля, якою вони володіли або над якою працювали, все ще використовується для сільського господарства.

На ній продовжують виробляти сільськогосподарську продукцію, яка вимагає від виробників основного та оборотного капіталу, що заважає його перетіканню в інші галузі промисловості. Крім того, для забезпечення ефективності

виробництва в умовах конкуренції сільські виробники повинні здійснювати інвестиції з урахуванням фактичних масштабів використання землі. Тут і проявляється іммобільність сільськогосподарських ресурсів. З цієї причини, а

НУБІП України

також завдяки впровадженню досягнень НТП у виробництво збільшується пропозиція сільськогосподарської продукції. Тому в такій ситуації ціни на сільськогосподарську продукцію та доходи сільських виробників знизяться.

На відміну від промисловості, процес виробництва сільськогосподарської продукції включає не три, а чотири ресурси - основні та оборотні кошти, робочу силу та землю, а земля в сільському господарстві є основним засобом виробництва, тоді як в інших галузях (крім гірничодобувної) лише просторова основа. Земля вимагає постійного відтворення, що створює ряд специфічних проблем, пов'язаних із підтриманням та підвищенням родючості ґрунту.

Агрокомпанії працюють в умовах ризику та невизначеності. Однією з причин цього є те, що в сільському господарстві процес відтворення пов'язаний з природними процесами. Сільськогосподарська продукція виробляється за участю живих організмів (рослин, тварин, мікроорганізмів), які часто виступають як засіб виробництва. Оскільки ці організми еволюціонують за біологічними законами, то цим і спричинена відома залежність від репродуктивного процесу в сільському господарстві від природних чинників, що, у свою чергу, вимагає всебічної уваги до них та глибоких знань аграрної науки.

Сільськогосподарське виробництво відбувається в різних кліматичних умовах - хороших, помірних та поганих, що безпосередньо впливає на результати господарської діяльності підприємств і в результаті (за інших рівних умов) вносить істотну різницю в рівень їх економічного розвитку. Господарства, які працюють у відносно поганих природних умовах, є менш конкурентоспроможними і з більшою ймовірністю збанкрутують. За ринкових умов цінний фактор не може бути важелем, який забезпечує відносне процвітання таких компаній та зменшує ризик банкрутства. Тому існує необхідність державної підтримки таких сільськогосподарських підприємств через нецінові економічні важелі.

У сільському господарстві період праці (час безпосереднього використання живої та матеріальної праці) не збігається з періодом виробництва

(час від початку виробництва до отримання кінцевої продукції) В результаті цієї розбіжності настає сезонність виробництва, яка проявляється у нерівномірному та періодичному використанні праці та засобів виробництва, у нерівномірному потоці продукції та доходів протягом усього року. Це вимагає заходів щодо мінімізації сезонності та врахування цього фактора при виборі спеціалізації компанії. Крім того, така залежність від природних умов зумовлює необхідність створення значних страхових резервів насіння та кормів у сільськогосподарських підприємствах у разі неврожаю.

Сільське господарство - це галузь, яку неможливо нормально розвивати без втручання банків (інших кредитних установ) та додаткових фінансових ресурсів, переважно у вигляді короткострокових позик, для здійснення поточних платежів для забезпечення операційної діяльності. Однак у сільському господарстві, як згадувалося раніше, існує великий сезонний розрив між інвестиціями оборотного капіталу та доходом. Тому агрокомпанії повинні мати значні суми для покриття сезонних витрат. Зберігати особисті кошти на такі цілі протягом тривалого часу економічно не виправдано. Створення мінімальних запасів та виробничих фондів набагато ефективніше при розрахунку вартості власних ресурсів, а крім того - кредиту.

Сільське господарство є менш привабливою галуззю для інвестицій, ніж інші галузі економіки. Це пов'язано з тривалим періодом виробництва сільськогосподарської продукції, який часто триває більше року і характеризується поступовим збільшенням інвестицій від початку виробництва до його завершення та одночасним звільненням фінансових ресурсів у кінці виробництва при отриманні кінцевої продукції. Потенційні інвестори спрямовують свій капітал переважно на галузі, де відбувається швидкий потік коштів, а отже, звідки можна отримати швидку віддачу від інвестицій. Завдяки цій особливості, як ми бачимо, сільське господарство є менш привабливою галуззю. Якщо ми розглянемо ризик збільшення дефіциту кінцевої продукції в очікуваному обсязі через умови, що не залежать від виробника - несприятливі кліматичні умови, стане зрозуміло, чому ця особливість сільського господарства

не є тимчасовою, а органічно притаманною і залежить від стану розвитку окремих аграрних галузей та підприємств, стану інвестиційного ринку.

У сільському господарстві процес управління виробництвом значно складніший, ніж в інших галузях. Це відбувається з наступних причин:

- Необхідністю розвитку кількох товарних галузей у сільськогосподарських компаніях, які мають суттєві відмінності в технологіях та організації виробництва.

- Розсіювання робітників на значній території, часто площею кілька тисяч гектарів та складністю прийняття оперативних управлінських рішень;

- Доступність територій сільськогосподарських компаній та їх економічних об'єктів до третіх осіб та необхідність подальших зусиль щодо організації охорони їх майна та продукції;

- Необхідність найму сезонної робочої сили в одночасні періоди сільськогосподарських робіт та проблеми управління нею у складі тимчасових організаційних підрозділів, які часто посилаються у зв'язку з низькою кваліфікацією таких працівників.

- Необхідність продовження робочого дня працівників сільськогосподарських компаній для своєчасного виконання важливих технологічних операцій за короткий (оптимальний) період та існування таких робочих місць, особливо у тваринництві, що характеризується розірваністю робочого дня працівників.

Однією з особливих рис сільського господарства є наявність взаємозалежності окремих галузей, що вимагає всебічного обґрунтування галузевої структури компанії. Проявом цієї особливості є той факт, що значна частина продукції цієї галузі не набуває комерційної форми, а використовується у пізніших циклах відтворення.

Реформа аграрного сектору економіки створила сприятливі умови для розвитку різних видів господарювання, як з точки зору власності, так і з точки зору організаційно-правових норм. Цей процес став можливим завдяки

прийняття низки законів: «Про власність», «Про селянське (фермерське) господарство», «Про господарські товариства».

Разом з державними підприємствами на ринку сільськогосподарських виробників почали діяти приватні та колективні.

Сільськогосподарські товаровиробники розмежовуються за організаційно-правовою формою. Згідно державного класифікатора організаційно-правова форма господарювання – форма здійснювання господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає

характер відносин між засновниками (учасниками), режим майнової

відповідальності по зобов'язаннях підприємства (організації), порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо [38].

Організаційно-правовими формами сільськогосподарських компаній, на основі яких вони згруповані статистичними органами, є:

- приватні підприємства,
- фермерські господарства,
- господарські товариства,
- сільськогосподарські виробничі кооперативи,

- державні підприємства,
- підприємства інших організаційно-правових форм.

Розглянемо співвідношення сільськогосподарських підприємств за організаційними формами.

НУБІП України

НУБІП України

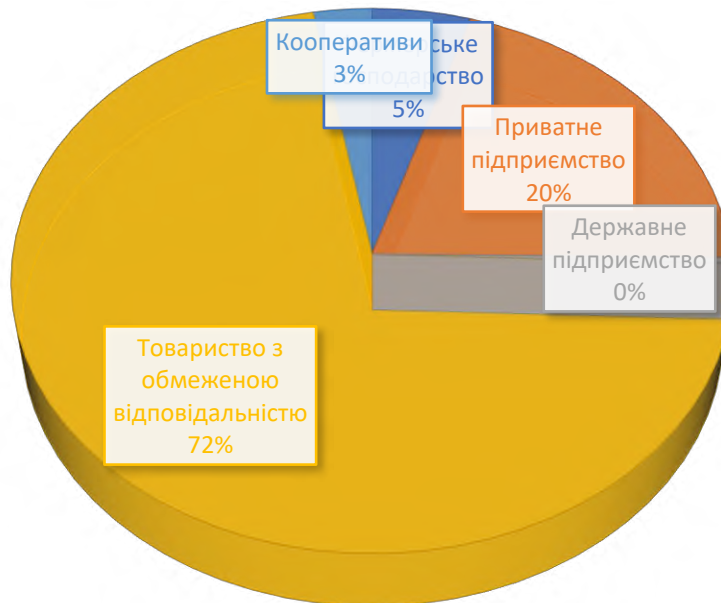


Рис. 2.1. Співвідношення сільськогосподарських підприємств за організаційними формами у 2020 році

На 1 грудня минулого року найбільша частка в структурі сільськогосподарських підприємств країни припадала на товариства з обмеженою відповідальністю (72%), на другому місці – приватні підприємства (20%), а на третьому – фермерські господарства (5%), частка кооперативів відповідно 3%.

Фермерські господарства відносяться до малих підприємств з точки зору обсягів випущеної продукції (до 10 мільйонів євро) та кількості працівників (до 50 осіб). Динаміка зміни кількості малих компаній різка. До кінця 2020 року в Україні налічувалося понад 47,7 тисяч одиниць.

Згідно зі ст. 114 Господарського кодексу України (ГКУ), фермерське господарство є формою підприємництва громадян для виробництва, переробки та реалізації товарної сільськогосподарської продукції [12]. У світлі узаконення приватної власності на землю та майно виникла реальна можливість реалізувати її переваги в аграрному секторі економіки України. Однією з організаційно-правових форм діяльності сільськогосподарських підприємств є приватні підприємства. Згідно зі ст. 63 ГКУ, приватне підприємство діє на основі

приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи) [12]. У табл. 2.1 та таблиці 2.2 наведено переваги та недоліки фермерських господарств та приватних сільськогосподарських підприємств.

Малі підприємства роблять економіку більш стійкою, активно впливають на зміну ринку, забезпечують насиченість ринку товарами та послугами та сприяють послабленню монополій.

Інший вид сільськогосподарського підприємства - це домогосподарства. Їх можна віднести до невеликих компаній із максимум 10 працівниками та річним доходом до 2 мільйонів євро.

Таблиця 2.1
Фермерські господарства: переваги та недоліки господарювання

Переваги	Недоліки
Очевидна соціальна ефективність	Слабкий фінансовий базис, труднощі залучення інвестицій
Низькі трансакційні витрати	Економічний тиск із боку агрохолдингів
Нескладна структура у системі управління	Проблематичне збереження та передача прав власності (у разі втрати працездатності, смерті, інших варіантів відступу від господарства)
Компактність виробництва	Обмеженість участі родинними зв'язками з керівником підприємства
Стрімка реакція на трансформації в ринковому середовищі	Умовна складність модернізації техніки, технологічних процесів виробництва, зберігання, переробки, логістики та обслуговування
Висока частка працюючих у розрахунку на одну гривню випущеної продукції	Високий господарський ризик, складність податкової оптимізації
	Слабка ініціатива іноземних контрагентів до співпраці
	Обмежений потенціал фінансового і податкового планування
	Обмеженість величини та форми статутного капіталу
	Безпосередня участь у процесі виробництва
	Занижена оцінка основного та оборотного капіталу

Джерело: Організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств: переваги та недоліки в умовах модернізації економіки [29].

Таблиця 2.2

Приватні підприємства: переваги та недоліки господарювання

Переваги	Недоліки
Сучасне матеріально-технічне забезпечення	Більшість товарів – малого терміну зберігання

Продовження таблиці 2.2.

Особиста сировинна база	Якість кінцевого товару корелюється технологією переробки, умовами доставки з якістю сировини
Освоєний внутрішній ринок, потреби клієнтів	Обсяги реалізації носять сезонний характер
Значна частка належить соціальній функції: розширене відтворення підприємства передбачає збільшення робочих місць	Необхідність постійного контролю дотримання технологічного процесу вирощування, переробки, транспортування продукції та обслуговування матеріально-технічної бази
Усталені місця реалізації продукції	Слаборозвинений маркетинг
Проведення тренінгів, підвищення кваліфікації кадрів	Потенційні зміни законодавства у напрямі зростання податкового навантаження
Поліпшення продуктивності праці та матеріальної мотивації персоналу	Відсутність стабільної цінової політики у сфері послуг, техніко-технологічного оснащення
Використання новітніх розробок під час заготівлі кормів, модернізація устаткування	Відсутність регуляторної цінової політики
Збільшення асортименту товарів	Постійне зростання конкурентної боротьби
Поліпшення якості товарів завдяки власній сировинній базі, модернізованому обладнанню	Відсутність чіткого дотримання технології виробництва, переробки, логістики продукції
Підвищення продуктивності тварин завдяки використанню якісних кормів	Складність побудови прогнозів щодо кінцевих результатів діяльності: залежність від погодних умов
Зміни в законодавстві, зорієнтовані на ефективнішу державну підтримку	Субординація або антагонізм із владою
Джерело: Організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств: переваги та недоліки в умовах модернізації економіки [29].	

Основними виробниками сільськогосподарської продукції є сільськогосподарські компанії та господарства населення. Основну частину сільськогосподарської продукції виробляють компанії, на частку яких припадає понад 75% загального виробництва. Особливо це стосується таких продуктів, як цукровий буряк, соняшник, зернові та бобові. Слід зазначити, що картопля, овочі, фрукти та ягоди не є привабливими для великих виробників і більше 80% з них вирощуються домогосподарствами. Це тому, що для виробництва плодово-ягідних культур потрібно менше земельної площі.

Поряд з фермерськими господарствами та домогосподарствами виділяють ще й товариства з обмеженою відповідальністю. Відповідно до класифікації Господарського кодексу України більшість зазначених підприємств є середніми за розмірами.

Ще однією організаційно-правовою формою діяльності агрокомпаній є господарські товариства (табл. 2.3).

Згідно зі ст. 80 ГКУ, існують такі види господарських товариств:

1. До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

2. Акціонерним товариством є господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості належних їм акцій, окрім випадків, визначених законом» [12].

Середні підприємства випускають невеликий, але стабільний асортимент продукції у великих кількостях. Вони можуть швидко реагувати на ринкові умови завдяки сучасному обладнанню та технологіям, можливості впроваджувати нові ідеї у виробництво. Це дає їм особливі переваги перед малими та великими компаніями.

Перевагою є те, що у малого бізнесу не завжди є достатньо коштів, щоб скористатися науково-технічними досягненнями, а у великих підприємств не вистачає мобільності для реорганізації виробництва. Заміна та оновлення основних засобів у великих кількостях може призвести до значного зниження прибутковості, особливо на ранніх етапах виробництва.

Таблиця 2.3

Господарські товариства: переваги та недоліки господарювання

Переваги	Недоліки
Централізація фінансово-економічного управління і контролю	Зростання монополізації економіки
Синергетичний ефект (зростання можливостей усіх учасників холдингу в геометричній прогресії)	Створення для дочірніх компаній умов залежності від материнської організації, почасту позбавлення більшості засобів виробництва

Продовження таблиці 2.3

Мінімізація негативної дії конкуренції для всіх учасників компанії	Розгалужена ієрархічна система керівництва, помітний бюрократичний штаб
Потенціал формування самодостатньої вертикально інтегрованої структури управління	Маніпуляція ресурсами дочірніх підприємств
Потенціал проведення диверсифікації виробництва для мінімізації підприємницьких небезпек з одночасною спеціалізацією як умовою підвищення конкурентоспроможності	«Подвійне оподаткування»: дочірнє товариство, отримуючи прибуток, сплачує податок, передає цей прибуток материнській організації як дивіденди, які обкладаються податком на прибуток
Можливість упровадження у виробництво науково-технічних досягнень, запозичення, адаптація та інтеграція досвіду іноземних компаній у процеси господарювання	Можливість уникнення сплати податків завдяки складній структурній схемі управління
Спроможність протистояти трансформації ринкової кон'юнктури	Відсутність об'єктивного політико-правового регулювання на державному рівні
Перспектива ефективно реалізувати масштабні фінансові ресурси	Боротьба інтересів агрохолдингу та сільських жителів
Можливість узгодження фінансової, операційної та інвестиційної діяльності	Зосередження фінансових ресурсів на рахунках материнської організації
Результативність добровільно-договірних відносин	(небезпека втрати інвестора включно з основним і оборотним капіталом)

Джерело: Організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств: переваги та недоліки в умовах модернізації економіки [29].

На сучасному етапі існує глобальна тенденція, яка свідчить про те, що у розвитку сільськогосподарських компаній переважає концентрація виробництва.

Вона базується на технічних та економічних перевагах, які має велике виробництво порівняно з невеликим, а саме:

- Вища продуктивність праці;
- Менша вартість одиниці продукції;
- Більше можливостей для раціональної організації виробничого процесу, використання технологій, досягнень науки;

- Кращі умови для зберігання та продажу кінцевої продукції.

Наступною організаційно-правовою формою, яка дає громадянам можливість добровільно об'єднатися для ведення сільського господарства, є виробничий сільськогосподарський кооператив (табл. 2.4).

Згідно зі ст. 95 ГКУ, виробничим кооперативом визнається добровільне об'єднання громадян на засадах членства з метою спільної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на їхніх особистій трудовій участі та

об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їхньої участі у його діяльності [12].

Великі компанії мають понад 250 співробітників з річним доходом понад 50 мільйонів євро. Великі компанії виробляють масову продукцію зі стабільним асортиментом. Це значно знижує собівартість виробництва, дозволяючи знизити ціни та зробити їх доступними для масового споживача.

Таблиця 2.4

Сільськогосподарський виробничий кооператив: переваги та недоліки господарювання

Переваги	Недоліки
Зміцнення відносин органів влади всіх рівнів із системою сільськогосподарської кооперації	Високий рівень протидії конкурентів
Зниження рівня податкового навантаження	Зростання цін на паливно-енергетичні ресурси
Скорочення чисельності безробітних і зростання реальних доходів населення	Низька купівельна спроможність сільського населення
Єдина організаційна система, що включає стадії заготівлі, виробництва, реалізації (вертикальна і горизонтальна інтеграція)	Відсутність чітко вираженої конкурентної стратегії господарювання всієї системи організації та зв'язків її реалізації
Налагоджені й стабільні відносини з постачальниками	Високі процентні ставки банківських кредитів і рівень інфляції
Розвинена система спеціальної освіти (технікум, виш)	Низький рівень цінової конкуренції
Забезпеченість власними виробничими та торговими площами, обладнанням і транспортом	Кооперативні підприємства погано адаптовані до нововведень, заснованих на досягненнях сучасних технологій
Робота на досить вивченому і стабільному сегменті ринку	Високий рівень фізичного і морального зносу матеріально-технічної бази
Визнаний лідер на сільському ринку	Низький рівень завантаження виробничих потужностей і площ
Можливість обслуговування додаткових груп споживачів із подальшою диференціацією напрямів діяльності	Нестійкий фінансовий стан
	Високі витрати виробництва і реалізації продукції
	Недоліки і недоробки в законодавчій базі функціонування сільськогосподарської виробничої кооперації
Ділові взаємовідносини керівництва організації з адміністративними органами	Нестабільність податкової політики в країні
	Недостатньо високий рівень кваліфікації кадрів
	Відсутність налагодженої системи збору та аналізу інформації про ринок

Джерело: Організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств: переваги та недоліки в умовах модернізації економіки [29].

Перевага великих компаній у тому, що вони активно формують ринок та створюють нові види товарів та послуг. Такі компанії надають значне фінансування у розробку науково-технічних проектів.

За останні п'ять років у нашій країні відбулася зміна їх кількості та співвідношенні: збільшення загального обсягу великих компаній на 5 одиниць порівняно з 2015 роком, коли їх налічувалось 13.

Однак збільшення розміру компаній та їх підрозділів не може бути необмеженим, оскільки на певному етапі зростання виникають проблеми, які суттєво впливають на їх діяльність:

- природні умови (рельєф землі, на якій знаходиться господарство, конфігурація земельних ділянок, водопровідні та транспортні шляхи);

- Спеціалізація сільськогосподарських компаній з виробництва певних видів продукції;

- Підвищення рівня механізації виробництва з наступним впровадженням комплексної механізації господарства.

- Транспортні витрати зростають пропорційно до збільшення розміру господарства та обмежують його розмір.

- Витрати на амортизацію обладнання, організацію та управління виробничим процесом в організації;

- Управління компанією.

Не можна забувати про ефективність вирощування продукції. Найбільший урожай мають великі компанії з площею посіву зернових культур понад 3000 га, який в 2020 році становив 56,6 ц/га проти 30,6 ц/га у дрібних виробників з площею посіву до 100 га. Це свідчить про більшу ефективність, а отже, і про більшу рентабельність.

Державні підприємства є п'ятою з шести організаційно-правових форм діяльності сільськогосподарських підприємств. Не варто розглядати державні сільськогосподарські підприємства з позиції "переваги / недоліки

функціонування». Їх роль не викликає сумнівів. Це пояснюється тим, що предметом діяльності державних підприємств виступають, як правило, дослідження та розробки щодо підвищення продуктивності рослинницької або тваринницької продукції, дослідження наркотиків та токсичних речовин, які можуть бути нерентабельними з точки зору рентабельності, але в той же час має важливе значення для розвитку галузі.

Згідно зі ст. 73 ГКУ, «державне унітарне підприємство утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на

частки, і входить до сфери його управління» [12]. До державних унітарних сільськогосподарських підприємств належать: машино-випробувальні станції, дослідні заводи сільськогосподарського машинобудування, насінницькі та

племенні заводи й підприємства, кінні заводи, іподроми, державні заводські

конюшні, селекційно-гібридні центри, дослідно-селекційні станції, сортовипробувальні станції, звірорадгоспи, тваринницькі комплекси, птахофабрики, парниково-тепличні комбінати, підприємства з відтворення цінних видів риб (рибокомбінати, рибоводномеліоративні станції, нерестово-

виросні господарства), підприємства, які вирощують ефіроолійні та лікарські

рослини і культури, що містять наркотичні та отруйні речовини, а також підсобні господарства несільськогосподарських державних (комунальних) підприємств, які мають відокремлене майно і наділені правами юридичної особи [37].

Остання з шести форм діяльності сільськогосподарських підприємств - інші організаційно-правові форми господарювання.

Перелік організаційно-правових форм юридичних осіб не є вичерпним. У законодавстві України немає переліку «інших організаційно-правових форм» юридичних осіб, зокрема і сільськогосподарських товаровиробників [47]. Деякі

автори включають міжгосподарську співпрацю сільськогосподарських

компаній. Однак ця форма об'єднань також характерна для сільськогосподарських виробничих та обслуговуючих кооперативів, тому це твердження наразі є спірним.

Отже, аналіз статистичних даних показав, що середні компанії, на яких припадає 58% усіх працівників сільського, лісового та рибного господарства, продають 51% своєї продукції та отримують 43% своїх фінансових результатів до оподаткування із загальної кількості підприємств галузі.

Ефективність сільськогосподарського виробництва країни загалом обумовлена ефективністю її структурних елементів – регіонів. Кожен регіон має свою спеціалізацію, структурні відмінності, особливості формування та становлення організаційно -правових форм. Тому доцільно зосередитися на розвитку різних сільськогосподарських компаній у певному регіоні.

У Баришівській громаді Київської області сільськогосподарські виробники представлені лише приватною (93 підприємства) формою власності. Виробничою діяльністю займаються: 2 акціонерних товариства, 4 приватно-орендних підприємства, 18 товариств з обмеженою відповідальністю, понад 69 фермерських господарств.

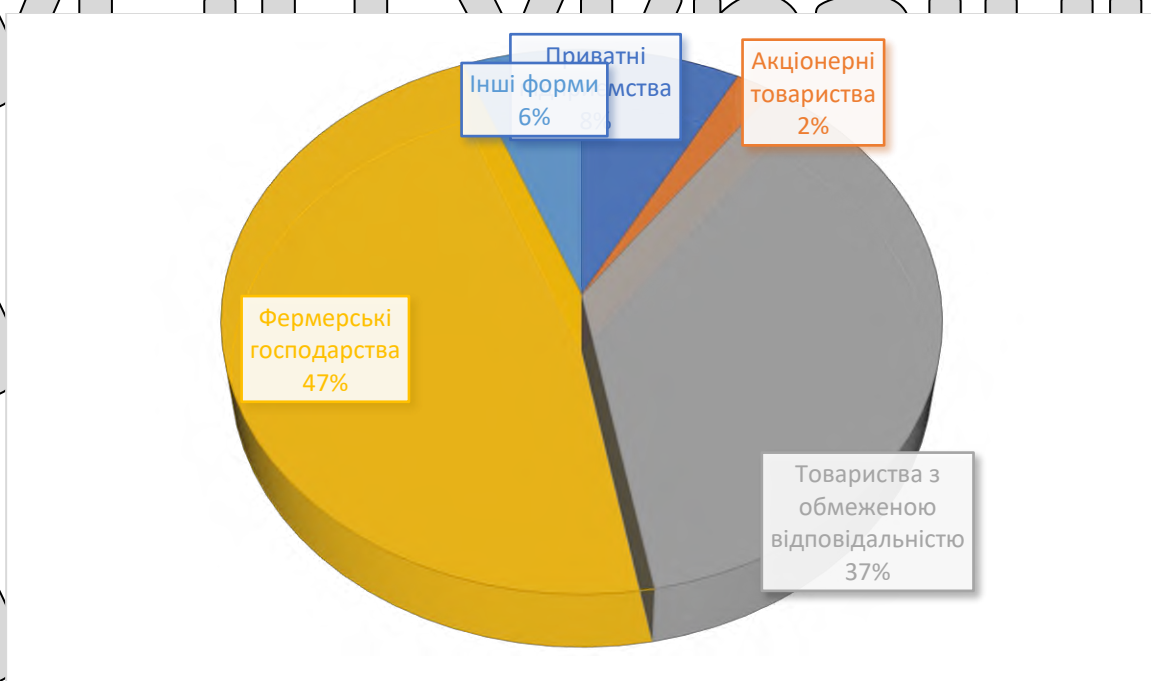


Рис. 2.2. Структура сільськогосподарських підприємств приватної форми власності Баришівської ОТГ, од.

В структурі сільськогосподарських приватних підприємств (рис. 2.2.) переважають фермерські господарства (47%) на другому місці – товариства з обмеженою відповідальністю (37%).

Таблиця 2.5

Розподіл підприємств різних організаційних форм у Баришівській ОТГ

Організаційна форма	Кількість с/г угідь, га	Кількість зайнятих, чол.	Розмір сплачених податків, тис.грн
Акціонерні товариства	3 332,00	164	7 260,20
Інші форми	2 299,00	113	3 274,00
Приватні підприємства	5 924,00	291	5 453,10
Фермерські господарства	7 777,00	382	12 409,60
Товариства з обмеженою відповідальністю	30 594,00	1 501	135 509,60
Всього	49 926,00	2 450	163 906,50



Рис.2.3. Кількість угідь та сплачених податків по кожній організаційній формі підприємств у Баришівській ОТГ за 2020 рік

Земля – найважливіший ресурс сільського господарства. У сучасних умовах питання раціонального використання наявних земель є досить актуальним. Як видно з таблиці 2.5 в 2020 році загальна земельна площа склала 49,9 тис. га. При цьому найбільша земельна площа припаде на товариства з обмеженою відповідальністю 30,6 тис.га, що складає 61% від загальної земельної площі, другу позицію за часткою земельної площі займають фермерські господарства – 7,8 тис.га (15,6%).

За 2020 рік у бюджет громади фермерські господарства сплатили 12,4 млн.грн, найбільша сума надійшла від товариств з обмеженою відповідальністю 135,5 млн.грн, найменша – від інших форм господарювання (3,3 млн.грн). Важливу роль у розвитку сільських територій займає рівень зайнятості сільського населення. Так у Баришівській ОТГ найбільша кількість працівників зайнята у товариствах з обмеженою відповідальністю (1,5 тис. чол.), у фермерських господарствах – 382 особи, у приватних підприємствах – 291 особа, в акціонерних товариствах – 164 особи, в інших формах, відповідно, 113 осіб.

Проаналізувавши дану таблицю, можемо зробити висновок, що у Баришівській ОТГ наявні тенденція до поступового укрупнення сільськогосподарських підприємств.

Кожен бізнес має переваги та недоліки. Займаючи певний ринок, вони задовольняють попит на сільськогосподарську продукцію, формують ринок продуктів харчування, спеціалізуються на виробництві тієї продукції, яка дозволяє отримувати найбільший прибуток. Великі компанії мають високу продуктивність (особливо урожайність) та значний інвестиційний потенціал. Середній – це наріжний камінь сільського господарства у всій країні, оскільки вони забезпечують найбільший обсяг виробництва та мають найвищу зайнятість. Малі підприємства більш маневрені, здатні швидко реагувати на зміни ринкових умов та враховувати особливості кожного регіону.

2.2. Оцінка виробничих можливостей інтеграції діяльності

Сільськогосподарські підприємства - основа економіки будь-якої країни, оскільки саме сільськогосподарські компанії виробляють продукти харчування або сировину для їх виготовлення. Для виробництва сільськогосподарської

продукції компанії використовують велику кількість різних ресурсів. Ресурси – це сукупність засобів, які є необхідними для ведення господарської діяльності

[20]. Вони використовуються у виробничому процесі на всіх його етапах. Вони використовуються у виробничому процесі на всіх етапах. Усі ці ресурси

обмежені з різних причин і не можуть бути використані постійно без оновлення.

Виробництво є способом поєднання виробничих ресурсів: землі, робочої сили, капіталу (будівель, устаткування, машин) та їх гармонійного та цілеспрямованого використання, а також поєднання різних галузей, видів виробництва на основі суспільного поділу праці.

В економічному плані виробничі ресурси є природними, людськими та

техногенними факторами виробництва життєво важливих благ. Вони включають багато об'єктів, обладнання та інструменти, машини та обладнання, будівлі та споруди промислового призначення, сировину, паливо та енергію, транспортні

засоби та засоби зв'язку, землю та дороги, трубопроводи та лінії електропередач,

незліченну кількість видів робіт та інші предметів, коротше, все, що використовується у виробництві.

Перш за все, виробничі ресурси можна розділити на дві категорії:

1) матеріальні ресурси (природні та інші матеріальні об'єкти, що використовуються у виробництві);

2) Людські ресурси (виробничі фактори, пов'язані з особливостями людини).

Матеріальні ресурси включають землю, або природні ресурси та капітал, а людські ресурси включають робочу силу та підприємницькі здібності. Таким

чином, ми можемо виділити чотири види виробничих ресурсів: землю (природні ресурси), капітал, працю та підприємницькі навички.

В економічній теорії земля об'єднує всю сукупність природних ресурсів. Це корисні копалини, багатство ґрунтів, вода, атмосфера, фактичний клімат і землі, на яких знаходиться виробництво, їх можна класифікувати таким чином: земля, сировина, паливо та енергія.

Капітал або інвестиційні ресурси - це матеріальні фактори виробництва, які створила людина, тобто інструменти та обладнання, машини та обладнання, промислові будівлі та споруди, транспорт та зв'язок тощо. Процес накопичення цих факторів називається інвестуванням.

Варто наголосити, що капітал у грошовій формі не є виробничим ресурсом.

Гроші, як такі, нічого не виробляють, вони стають реальним капіталом - інструментами, устаткуванням, технікою та іншим - лише коли інвестуються у виробництво.

Слід підкреслити, що капітал у грошовій формі не є виробничим ресурсом.

Гроші самі по собі нічого не виробляють, вони стають реальним капіталом лише тоді, коли вони вкладаються у виробництво.

Виробничі ресурси (земля, робоча сила, обладнання, приміщення) обмежені як кількістю, так і виробничими потужностями. Прагнення людей максимально задовольняти свої потреби є необмеженим. Однак, як би ми не

хотіли забезпечити більш високий рівень споживання, ця тенденція призводить до обмежених ресурсів.

Рівень ресурсозабезпеченості сільськогосподарських підприємств визначає результати їх господарської діяльності, а також ефективність виробничих ресурсів. У сільському господарстві земля є основним засобом виробництва, без якого неможливий процес виробництва сільськогосподарських культур та худоби. Земля є справжнім надбанням для селян, окрім того, як вона годує століттями, і якщо вміло розпоряджатися нею, її родючість збільшується, що є важливою передумовою для сталого доходу.

В даний час діяльність фермерських господарств враховує ринкові закони (попиту, пропозиції, конкуренції тощо), які змушують підприємства враховувати

свої виробничі потужності відповідно до наявних ресурсів, оскільки вони безпосередньо задіяні у виробничому процесі.

Оскільки ці виробничі ресурси є однією з основних економічних умов функціонування господарства, рекомендується проаналізувати рівень забезпечення виробничими ресурсами ФГ «Олсан».

Таблиця 2.6

Основні показники забезпеченості підприємства виробничими ресурсами

Показники	2018р.	2019р.	2020р.	2020 у % до 2018р.
Середньорічна вартість всіх основних фондів, тис. грн	2239,9	2371	2509,45	112,03%
в т. ч.: виробничих	2239,9	2371	2509,45	112,03%
із них: сільськогосподарського призначення	2239,9	2371	2509,45	112,03%
Середньорічна вартість оборотних засобів	1984,1	2265,8	2567,25	129,39%

Оглянувши вищенаведені показники бачимо, що середньорічна вартість основних засобів зросла на 12%. Це викликано тим, що протягом 2018-2020 років у господарство було придбано склад для зберігання зерна та автомобіль для виробничих потреб. Середньорічна вартість оборотних засобів в динаміці років також збільшилась на 29,4%.

Земля є основним засобом виробництва в сільському господарстві, тому розглянемо структуру сільськогосподарських угідь у ФГ «Олсан» за період з 2018 по 2020 рік (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Склад і структура земельних угідь у ФГ «Олсан»

Угіддя	2018р.			2019р.			2020р.			2020р. у % до 2018р.
	Площа, га	Питома вага, %		Площа, га	Питома вага, %		Площа, га	Питома вага, %		
		у загальній земельній площі	в с.-г. угіддях		у загальній земельній площі	в с.-г. угіддях		у загальній земельній площі	в с.-г. угіддях	
Всього земельна площа	177,57			173,15			211			119%
Сільськог осподарс ькі угіддя	177,57	100	100	173,15	100	100	211	100	100	119%
Рілля	177,57	100	100	173,15	100	100	211	100	100	119%

З таблиці видно, що в період з 2018 по 2020 роки в господарстві відбулось незначне збільшення земельного банку на 33,4 га або 19%. Вся земельна площа є ріллею, що свідчить про високу розораність та задіяність у виробництві рослинної продукції.

Основні фонди - це грошовий вираз вартості основних засобів.

Основні засоби - це інструменти, які тривалий час використовуються у виробничому процесі із збереженням природної форми, а їх вартість поступово переноситься на створений продукт.

Основні засоби поділяються на виробничі та не виробничі.

До них належать:

- обладнання,
- сільськогосподарські машини,
- будівлі,
- багаторічні насадження,
- продуктивна худоба,
- сноруди,
- передавальні пристрої,
- транспортні засоби,

інструменти,
- виробничий та господарський інвентар.
Виробнича структура основних засобів - це відношення різних груп фондів до їх загальної кількості.

Оцінюють забезпеченість підприємства основними засобами за допомогою наступних показників:
- коефіцієнти оновлення, вибуття і зносу;
- капіталозабезпеченість – це вартість основних фондів на 100 га

сільськогосподарських угідь;
- капіталоозброєність праці – це вартість основних фондів, що припадає на одного середньормного працівника;
- капіталовіддача – це вартість валової продукції на одиницю вартості основних засобів;

- капіталомісткість – це вартість основних засобів, що припадає на одиницю вартості валової продукції;
- норма прибутку – це відношення прибутку до суми основних і оборотних фондів (%).

Визначимо забезпеченість ФГ «Олсан» основними засобами.

Таблиця 2.8
Забезпеченість та ефективність використання основних засобів у ФГ «Олсан»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення за 3 роки	
				абсол.	темп росту
Вихідні дані					
Вартість основних засобів, тис. грн.	2239,9	2371	2509,45	269,55	112%

Продовження таблиці 2.8

Вартість оборотних фондів, тис. грн.	1984,1	2265,8	2567,25	583,15	129%
Вартість валової продукції рослинництва і тваринництва, тис. грн.	2940,6	4589,12	5242,2	2301,6	178%
Чистий прибуток, тис. грн.	516,5	536	1058,9	542,4	205%
Середньорічна чисельність робітників, зайнятих в с.г. виробництві, чол.	1	1	1	0	100%
Площа с.г. угідь, га	177,57	173,15	211	33,43	119%
Розрахункові дані					
Капіталозабезпеченість, грн/100 га	1261,4	1369,3	1189,3	-72,06	94%
Капіталоозброєність, тис. грн.	2239,9	2371	2509,45	269,55	112%
Капіталомісткість, грн.	0,76	0,52	0,48	-0,28	63%
Капіталовіддача, грн.	1,31	1,94	2,09	0,78	159%
Норма прибутку, %	18%	12%	20%		

Виходячи з даних таблиці можна зробити такі висновки:

- середньорічна вартість основних фондів з кожним роком збільшується. Так порівнюючи 2020 та 2018 рік вона збільшилась на 12%;
- у 2020 році збільшився розмір чистого прибутку на 105%;
- вартість валової продукції збільшилась на 78%;
- фондозабезпеченість у господарстві зменшилась. У 2019 році це збільшення було не значним. У 2020 у порівнянні з 2018 вона зменшилась на 6%. Це зумовлено тим, що значно збільшилась площа сільськогосподарських угідь;
- фондівіддача в господарстві збільшилась на 59%;

фондомісткість зменшилась на 37%.

Для організації господарської діяльності кожне підприємство повинно мати не тільки основні фонди, а й оборотні кошти.

На відміну від основних засобів, оборотний капітал бере участь лише в одному виробничому циклі, втрачає свою природну форму і повністю передає свою вартість новоствореному продукту.

Оборотні кошти постійно беруть участь у забезпеченні виробництва та реалізації продукції, водночас вони присутні на всіх етапах руху грошових коштів. Переходять з грошової форми вартості в товарну, потім у виробничу, товарну і знову в грошову форму - оборотні кошти забезпечують безперервну роботу компанії.

Тому оборотні кошти - це кошти, які перераховуються до оборотних виробничих фондів та фондів обертання для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції

Для оцінки ефективності оборотних коштів компанії використовується ряд показників, дані про які наведено у таблиці 2.9.

Дані таблиці 2.8. свідчать про зростання середньорічного залишку оборотних коштів грн. 29%. Разом з тим, спостерігається збільшення величини чистого прибутку на 105%, що викликало зростання показника рентабельності на 15 в.п.

Спостерігається підвищення коефіцієнта обертання оборотних засобів на 29%, що викликало зменшення тривалості одного обороту оборотних засобів на 68 діб або на 27%.

Таблиця 2.9

Ефективність використання оборотних засобів в ФГ «Олсан»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення за 3 роки	
				абсол.	відн.
Вихідні дані					
Середній залишок оборотних коштів підприємства, тис.грн.	1984,1	2265,8	2567,25	583,15	129%

Продовження таблиці 2.9

Чистий прибуток підприємства, тис. грн.	516,5	536	1058,9	542,4	205%
Показники ефективності					
Коефіцієнт обертання оборотних засобів	1,48	2,03	2,04	0,56	138%
Рентабельність оборотних коштів	26%	24%	41%	-	-
Тривалість одного обороту оборотних засобів, днів	246,28	180,21	178,75	67,52	73%
Коефіцієнт закріплення оборотних засобів	0,67	0,49	0,49	0,18	73%

Спеціалізація виробництва у сільськогосподарських підприємствах характеризується багатьма показниками, основним з яких є структура товарної продукції. Тому значення певної галузі сільськогосподарського підприємства визначається часткою її товарної продукції у загальній кількості товарної продукції господарства.

Розглянемо структуру грошових надходжень від реалізації товарної продукції у ФГ «Олсан» і визначимо спеціалізацію даного господарства (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Структура грошових надходжень від реалізації товарної продукції в ФГ «Олсан»

Продукція	2018р.		2019р.		2020р.		2020 у % до 2018
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
Зернові та зернобобові	1888,27	64,21	2264,52	49,35	590,50	11,26	31,27
— в т. ч. пшениця озима	909,16	30,92	533,42	11,62	590,50	11,26	64,95
— кукурудза на зерно	979,11	33,30	1731,10	37,72	-	-	-
Соняшник	1052,32	35,79	2324,60	50,65	4651,70	88,73	442,04
Всього по рослинництву	2940,59	100,00	4589,12	100,00	5242,20	100,00	178,27

Аналізуючи дані таблиці можна зробити висновок, що у структурі грошових надходжень від реалізації товарної продукції у ФГ «Олсан» за аналізований період провідне місце займає продукція рослинництва 100%.

Протягом 2018-2020 років грошові надходження від виробництва зерна поступово зменшується з 64% до 11%.

Порівнюючи дані за 2020 та 2018 роки, спостерігається тенденція до збільшення грошових надходжень. Так у 2020 році виручка загалом зросла на 78,3%, це відбулось за рахунок збільшення виробництва насіння соняшнику,

відповідно і збільшення надходжень від його продажу (+342%) та зменшення надходжень від реалізації зернових (-68,7%).

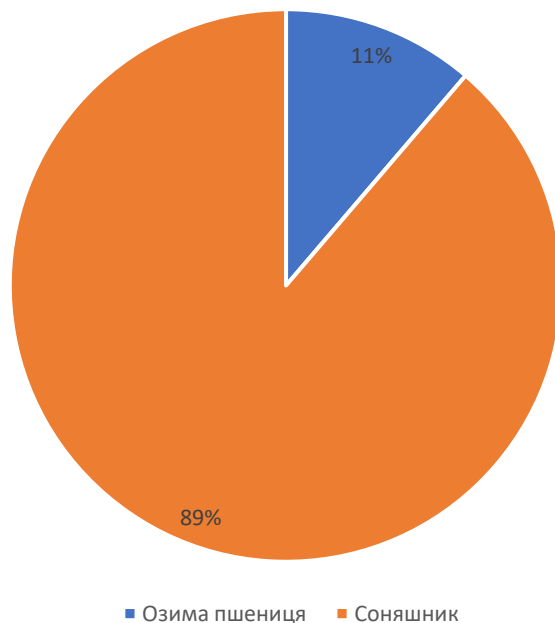


Рис. 2.4. Структура товарної продукції ФГ «Олсан»

З таблиці 2.10 та рисунка 2.4 бачимо, що за досліджуваний період найбільшу частку 100% в структурі товарної продукції займає виробництво продукції рослинництва: за 2020 рік підприємство спеціалізувалось на вирощуванні технічних культур - соняшнику (89% у структурі товарної продукції).

Обґрунтування необхідності визначення потреби в ресурсах має велике значення для процесу створення належних запасів сировини, визначення

оптимального використання різних категорій матеріальних ресурсів, постійного моніторингу зовнішніх ресурсів для розрахунку їхньої справжньої вартості, розробки програм залучення нових та більш ефективних ресурсів, необхідних у процесі виробництва.

Проблему формування ресурсів мають розглянути агрокомпанії спочатку при визначенні найбільш перспективних напрямків своєї діяльності. Оскільки використання сучасних сільськогосподарських технологій потребує високого рівня матеріальних ресурсів та енергії, агрокомпанії повинні чітко визначити межі господарської діяльності. Це означає, що при розробці бізнес-планів

фермер повинен визначити максимальну потужність свого виробничого процесу: кількість продукції чи послуг, які він може виробляти або надавати з максимальним економічним ефектом. Обов'язковою умовою для сталої діяльності будь-якої компанії, включаючи сільське господарство, є визначення джерел постачання. Ключовими факторами повинні виступати основні елементи ресурсного забезпечення.

Основними факторами забезпечення ресурсами є такі основні умови ведення господарської діяльності:

- наявність плану розвитку, що визначає конкретні перспективи майбутнього для компанії. План розвитку повинен в основному включати довгострокові заходи, виконання яких призведе до кінцевого результату;
- цілі організації чітко визначені, їх формування призводить до реалізації плану розвитку компанії, а відповідно, до досягнення стратегічних результатів;
- створення ресурсної бази для забезпечення виробничої діяльності: наявність джерела ресурсу не означає накопичення ресурсів у вигляді запасів, а пошук кількох джерел одного виду ресурсів для перестраховування компанії у разі виходу з ладу одного з каналів постачання;

- існування моделі формування та використання ресурсів: необхідність використання моделювання ресурсного потенціалу є невід'ємною частиною будь-якого відтворювального процесу у виробництві, оскільки модель дозволяє

чітко та логічно описати алгоритм реалізованих дій, щоб досягти кінцевого результату;

- оптимальна організація процесу руху матеріальних ресурсів, що дозволяє оптимально розподіляти потік ресурсів у часі та просторі;

- аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища;

- здатність вести бізнес, що є невід'ємною частиною успішної діяльності компанії.

2.3. Визначення економічної ефективності виробництва продукції

У кожній державі, у кожному суспільстві аграрний сектор є життєво важливою галуззю національної економіки, оскільки зачіпає інтереси всіх людей. Більше того, сьогодні понад 50% споживчого фонду формується за рахунок сільськогосподарської продукції. Тому її виробництво є першою умовою існування людини. Однак для України аграрний сектор має особливе значення, оскільки це один з найбільших секторів економіки.

Рослинництво відіграє дуже важливу роль як каталізатор розвитку ринкової економіки. Ринкова економіка - одне з найбільших досягнень світової цивілізації, це природне середовище людини та взаємодія виробників, середовище, яке має особливий порядок та організацію завдяки основному закону попиту та пропозиції. У формуванні ринкової економіки України ця галузь, завдяки своїм масштабам, може відігравати дуже важливу роль завдяки своїм особливостям, які виражаються у висококонкурентності галузі, оскільки у ній багато незалежних компаній, які виробляють однакову продукцію, а також майбутній вихід промисловості на світовий ринок, цьому сприятиме широкое використання землі та її родючість.

Однак сьогодні галузь перебуває у дуже важкій ситуації, з низькими прибутками та низькою рентабельністю. Виробники працюють в умовах ризику та невизначеності, що має значний вплив на результати бізнесу. Негативний

вплив на цю галузь обумовлений її потенціалом, а також різними природними та кліматичними умовами.

Тому сьогодні аналіз ефективності рослинництва є дуже важливою проблемою.

Виконуючи аналіз рослинництва, спочатку слід проаналізувати структуру посівних площ (див. табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Структура посівних площ сільськогосподарських культур в ФГ «Олсан»

№ п/п	Культури та їх групи	Посівна площа, га			Структура посівів, % до підсумку			Відхилення за 3 роки	
		2018 р.	2019р.	2020р.	2018р.	2019р.	2020р.	абсол.	темп. росту
1	Всього зернових і зернобобових	137,57	40	100	77%	23%	47%	-37,57	73%
	в т.ч. озимі зернові	50	40	100	28%	23%	47%	50	200%
	кукурудза на зерно	87,57	-	-	49%	-	-	-87,57	0%
2	Всього технічних	40	133,15	111	23%	77%	53%	71	278%
	соняшник	40	133,15	111	23%	77%	53%	71	278%
	Всього посівів	177,57	173,15	211	100%	100%	100%	33,43	119%

Дані таблиці 2.11 та рисунку 2.5 свідчать, що найбільшу питому вагу в структурі посівних площ сільськогосподарських культур займають технічні культури, питома вага яких у 2020 році склала 53%.

Загальна посівна площа збільшилась на 19%, тобто на 33,4 га. Найбільшу посівну площу у ФГ «Олсан» протягом 2017-2019 років займали зернові та зернобобові. З 2019 року у господарстві припинили вирощування кукурудзи.

Значно збільшились площі посівів озимої пшениці (+50 га або +100%) та соняшнику (+71 га або +178%).

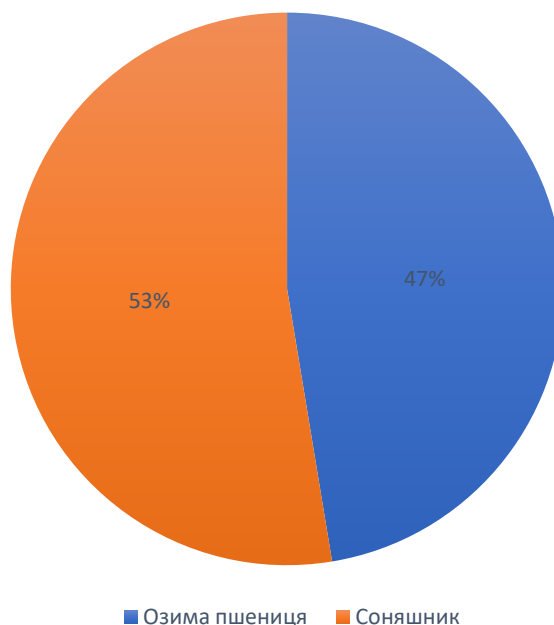


Рис. 2.5. Структура посівних площ сільськогосподарських ФГ «Олсан» у 2020 році.

При оцінюванні ефективності виробництва продукції рослинництва особливої уваги потребує вивчення показника урожайності культур.

Далі розглянемо динаміку урожайності сільськогосподарських культур в досліджуваному підприємстві (див. табл. 2.12).

Таблиця 2.12
Урожайність сільськогосподарських культур в ФГ «Олсан»

№ п/п	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення за 3 роки	
					абсол.	відн.
1.	Всього зернових і зернобобових	114,73	42,50	12,91	101,82	11%
	в т.ч.: озимі зернові	41,48	42,50	12,91	-28,57	31%
	кукурудза на зерно	73,25	-	-	-73,25	0%
2.	Всього технічних	32,67	21,71	34,99	2,32	107%
	соняшник	32,67	21,71	34,99	2,32	107%

Отже, у даному підприємстві рівень урожайності сільськогосподарських культур знаходиться на досить низькому рівні і за останні 3 роки відбулось

значне її зниження майже по всіх культурах. Зокрема рівень урожайності озимої пшениці за аналізований період знизився на 69%.

Рівень урожайності озимої пшениці в 2020 році був 12,9 ц/га, що є надзвичайно не вигідним для підприємства, оскільки підприємство має всі умови для отримання набагато вищого врожаю.

Зросла урожайність соняшнику на 7% і у 2020 році становила 35 ц/га.

Низький урожай деяких культур можна пояснити тим, що були несприятливі природні умови для їх вирощування. Але низька загальна урожайність усіх культур свідчить про неефективність технології.

Як згадувалося вище, були зміни у рівні врожайності та динаміці посівних площ, що має значний вплив на валовий збір сільськогосподарської продукції. Дослідимо динаміку валових зборів по культурах у господарстві (табл. 2.12).

Таблиця 2.13

Склад і структура валового збору сільськогосподарських культур в ФГ «Олсан»

№ п/п	Культури та їх групи	Валовий збір, ц			Структура валового збору, % до підсумку			Відхилення за 3 роки	
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	абсол.	відн.
		тис. ц	тис. ц	тис. ц	%	%	%	тис. ц	%
1.	Всього зернових і зернобобових	7275	1700	1291	85%	37%	25%	-5984	18
	в т.ч.: озимі зернові	2074,2	1700	1291	24%	37%	25%	-783,2	62;
	кукурудза на зерно	5200,8	-	-	61%	-	-	-5200,8	-
2.	Всього технічних	1306,7	2890,2	3884	15%	63%	75%	2577,3	297%
	соняшник	1342,4	2890,2	3884	16%	63%	75%	2541,6	289%
	Загальний валовий збір	8581,7	4590,2	5175	100%			-3406,7	60%

За досліджуваний період відбулося зменшення загального валового збору на 40%, що пов'язано зі зменшенням валових зборів озимої пшениці на 38%.

Найбільшу питому вагу в структурі валового збору 2020 року займає соняшник, питома вага якого зростає з 16% в 2018 році до 75% в 2020 році.

Виробничий потенціал - один з тих ресурсів, які можна використовувати у виробничій діяльності. Ефективність цього потенціалу показує, наскільки вони використовуються у компанії. У цьому аналізі ми можемо побачити резерви зростання продуктивності рослинництва у господарстві.

Собівартість - це витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції, яка виражається у грошовому виразі. Існує виробнича (собівартість виробництва) і повна собівартість (додаються витрати на реалізацію).

Потрібно враховувати окремі статті, щоб змінити собівартість продукції, що, у свою чергу, залежить від інших факторів. У цьому аналізі можна визначити вплив кожної статті на зміну собівартості продукції.

Витрати на виробництво і зміна собівартості по статтях

Статті витрат	2018р.		2020р.		Зміна собівартості,%
	витрати, грн.	Структура витрат, %	витрати, грн.	Структура витрат, %	
Прямі матеріальні витрати	1 905 991,44	68%	2 562 541,88	51%	134%
Насіння	466 667,62	17%			
Мінеральні добрива	224 300,87	8%	890 233,88	18%	397%
Нафтопродукти					
Оплата послуг та робіт сторонніх організацій	1 074 904,20	38%	1 462 808,49	29%	136%
Інші прямі витрати	140 418,75	5%	209 499,51	4%	150%
Загальновиробничі витрати	915 309,46	32%	2 449 112,80	49%	268%
Разом	2 821 300,90	100%	5 011 654,68	100%	178%

Отже, у структурі собівартості найбільшу частку протягом років займають прямі матеріальні витрати, але порівнюючи 2018 і 2020 рік, ці витрати збільшились на 34%. Зокрема це пов'язано із збільшенням витрат на мінеральні добрива на 297%. У 2020 році були відсутні витрати на посівний матеріал. Інші прямі витрати зросли на 50%, це викликано тим, що у господарстві збільшилась кількість орендованих земель і, відповідно, орендна плата за них. Загальновиробничі витрати зросли на 168%. Збільшилась витрати на оплату послуг сторонніх організацій на 36%. Загалом собівартість продукції рослинництва зросла на 78%.

Таблиця 2.15

Витрати на виробництво і зміна собівартості 1 ц озимої пшениці по статтях

Статті витрат	2018р.			2020р.			Зміна собівартості за рахунок зміни кожної статті, %
	витрати, грн.		Структура витрат, %	витрати, грн.		Структура витрат, %	
	на 1 га.	на 1 ц. продукції		на 1 га.	на 1 ц. продукції		
Насіння	1 080,00	26,03	6%				
Мінеральні добрива	3 480,00	83,89	21%	2 507,10	194,20	34%	72%
Оплата послуг та робіт сторонніх організацій	4 483,95	108,09	26%	1 906,65	147,69	26%	43%
Решта матеріальних витрат				645,66	50,01	9%	
Решта прямих та загальновиробничих витрат	7 895,82	190,33	47%	2 337,54	181,06	32%	30%
Разом	16 939,77	408,34	100%	7 396,95	572,96	100%	44%

Найбільшу частку у структурі витрат на виробництво 1 ц озимої пшениці займають мінеральні добрива – 34%, у динаміці витрати на них зменшилися на 28%, другу позицію займають загальновиробничі витрати – 32% та оплата послуг – 26%. Витрати по інших статтях також значно зменшилися: оплата робіт та послуг сторонніх організацій – на 57%, решта прямих загальновиробничих витрат – на 70%. Загалом виробнича собівартість пшениці зменшилась на 56%.

Таблиця 2.16

Витрати на виробництво і зміна собівартості 1 ц соняшника по статтях

Статті витрат	2018р.			2020р.			Зміна собівартості за рахунок зміни кожної статті, %
	витрати, грн.		Структура витрат, %	витрати, грн.		Структура витрат, %	
	на 1 га.	на 1 ц. продукції		на 1 га.	на 1 ц. продукції		
Насіння	2 968,76	90,88	11%	3 460,75	111,88	11%	
Мінеральні добрива	975,00	29,85	4%	5 761,48	164,66	15%	591%
Оплата послуг та робіт сторонніх організацій	3 328,60	101,89	13%	1 460,75	327,53	30%	344%
Решта матеріальних витрат	1 267,03	38,79	5%	1 305,71	37,32	3%	103%
Решта прямих та загальновиробничих витрат	17 594,61	538,60	67%	11 958,19	570,38	52%	113%
Разом	26 134,00	800,00	100%	38 486,13	1 099,89	100%	147%

За період з 2018 по 2020 р. повна собівартість 1 ц соняшнику збільшилась на 47%. У структурі собівартості найбільшу питому вагу займають загальновиробничі витрати та витрати на оплату робіт та послуг сторонніх організацій. Протягом 2018-2020 років найбільше зросли витрати на мінеральні добрива та оплату послуг сторонніх організацій – на 491% та 244% відповідно.

Економічна ефективність показує кінцевий корисний результат від застосування усіх виробничих ресурсів і визначається порівнянням отриманих

результатів з виробничими витратами. Підвищення ефективності означає, що на кожен одиницю витрат одержують більше продукції і доходу.

Для визначення ефективності виробництва використовують такі показники:

- Вартість валової продукції на 1 га с/г угідь, на 1 працівника, на 1 люд.-год., на 1 грн. основних виробничих фондів чи на 1 грн. виробничих витрат;

- Обсяг валового, чистого доходу та прибутку в розрахунку на вищенаведені показники.

Рівень рентабельності та норма прибутку.

Розглянемо економічну ефективність виробництва у нашому господарстві у таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Економічна ефективність виробництва продукції у ФГ «Олеан»

Показники	2018р.	2019р.	2020р.	2020р. у % до 2018р.
Собівартість виробництва продукції, тис. грн.	2 699,82	4 574,09	4 847,50	180%
Вартість валової продукції, тис. грн. всього:	2 940,59	4 589,12	5 242,20	178%
- на 1 га сільськогосподарських угідь	16,56	27,65	24,84	150%
- на одного середньорічного працівника	2 940,59	4 589,12	5 242,20	178%
- на 1 грн. виробничих витрат	1,09	1,00	1,08	99%
- на 1 грн. основних виробничих фондів	1,31	1,94	2,09	159%
Прибуток, тис. грн. - всього	516,50	536,00	1 058,90	205%
- на 1 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.	2,91	3,10	5,02	173%

Продовження таблиці 2.18

- на одного середньорічного працівника, тис. грн.	516,50	536,00	1 058,90	205%
Рівень рентабельності, %	19%	12%	22%	x

Аналізуючи дану таблицю можна зробити висновок, що за останні роки ефективність використання виробничого потенціалу галузі рослинництва суттєво збільшилась. Так прибуток підприємства збільшився майже у 2 рази (+105%) та збільшився рівень рентабельності на 3 в.п. і за підсумками 2020 року становив 22%. Це свідчить про ефективне використання ресурсів.

Собівартість виробництва продукції зросла на 80%, також збільшилась вартість валової продукції на 1 га - на 50%, на одного працівника - 78% та в цілому вартість валової продукції зросла на 78%.

Економічна ефективність показує кінцевий корисний результат використання всіх виробничих ресурсів і визначається шляхом порівняння отриманих результатів та вартості виробничих ресурсів. Ефективність виробництва - це загальна економічна категорія, якісна ознака якої виражається у високій ефективності використання засобів виробництва та праці. У сільському господарстві - це максимальний обсяг виробництва з 1 га землі, 1 гол. худоби з найменшими витратами.

Збільшення виробництва зерна відіграє дуже важливу роль у розвитку багатьох галузей економіки нашої держави, особливо сільського господарства.

Це пояснюється його винятковою цінністю та універсальністю використання.

Виробництво зерна є стратегічною галуззю. Продукція цієї галузі використовується в трьох основних і дуже важливих галузях. По -перше, вона має харчову цінність, оскільки хліб та хлібобулочні вироби є одним із основних продуктів харчування українського народу. По -друге, злаки є дуже поживною їжею для тварин, тому вони є важливою складовою корму для тварин. Тому економічна продуктивність тваринницької галузі значною мірою залежить від розвитку зернової галузі. По -третьє, зернові є сировиною багатьох галузей

сіського господарства: хлібопекарського, борошномельно-круп'яного, макаронного виробництв тощо.

Зернові культури є важливим експортним продуктом і мають забезпечувати значний прибуток в іноземній валюті. Адже в процесі зберігання зерно майже не втрачає своєї якості і тому підходить для створення державних продовольчих запасів.

Обсяг виробництва зерна на підприємстві визначає рівень розвитку зернового господарства. Але, у свою чергу, на виробництво зерна впливають такі важливі фактори, як розмір посівних площ, їх структура та врожайність.

Олійні культури це унікальна сировина для харчових та технічних олій, недорогих харчових та кормових білків з особливими біологічними та функціональними властивостями, високим вмістом біологічно активних речовин та широким спектром макро-, мікро- та надтвердих елементів. Рослинна олія

необхідна для всіх галузей економіки. Вона може бути надійним джерелом валютних надходжень. Серед українських олійних культур для цього найважливішими є соняшник, соя та ріпак. За площею вирощування олійні культури поступаються лише зерновим (пшениця та ячмінь). Серед них,

особливо в останні роки, домінуюче місце займає соняшник, частка якого в структурі олійних культур перевищує 90%. Очевидна важливість цього продукту полягає в тому, що сьогодні в Україні соняшник є основним продуктом виробництва рослинних олій та продуктів з високим вмістом білка, а його

експорт приносить значний валютний прибуток. Україна є однією з провідних країн у галузі соняшнику, яка щорічно виробляє близько 10% насіння соняшнику у світі. Соняшник також відіграє важливу роль у структурі ВВП.

Розглянемо економічну ефективність виробництва основних видів рослинництва у таблиці 2.18.

НУБІП України

Таблиця 2.18

Економічна ефективність вирощування сільськогосподарських культур в підприємстві

Показники	Сільськогосподарські культури							
	Пшениця			Кукурудза		Соняшник		
	2018 р	2019 р	2020 р	2018 р	2019 р	2018 р	2019 р	2020 р
Урожайність, ц/га	41,48	42,5	12,91	73,25	-	32,67	21,71	34,99
Виробничі затрати на 1 га, грн	8 293,78	14 965,74	7 396,95	20 280,24	-	26 134,00	19 258,31	38 486,13
Собівартість 1 ц, грн.	408,34	352,13	572,96	341,47	-	800,00	887,22	1 099,89
Ціна 1 ц, грн.	438,36	313,78	457,40	358,26	349,72	805,14	804,36	1 197,66
Прибуток 1 ц., грн..	30,02	-38,35	-115,57	16,78	349,72	5,14	-82,86	97,77
Рівень рентабельності (збитковості), %	7%	-11%	-20%	5%	-	1%	-9%	9%

За даними з таблиці можемо зробити висновки, що виробництво продукції рослинництва в цілому по господарству є неефективним. Це можна побачити з того, що виробництво пшениці протягом останніх 2 років є збитковим, рівень збитковості у 2020 році становив 20%.

Протягом 2019-2020 років кукурудза у господарстві не вирощувалась, але у 2019 було отримано прибуток у розмірі 349,72 грн/ц завдяки продажу минулорічних запасів зерна. У 2018 році рівень рентабельності кукурудзи становив 5%.

Виробничі витрати на 1 га соняшника та собівартість 1 ц у 2020 році збільшились. Рівень рентабельності соняшнику становив 9%. Це свідчить про дуже низьку ефективність використання ресурсів.

Основою підприємницької діяльності є формування та управління прибутками, що визначає ефективність діяльності економічних структур.

Розглянемо аналіз беззбитковості на прикладі ФГ «Олсан» (таблиця 2.19).

Таблиця 2.19

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів

Показники	Сільськогосподарські культури				
	Озима пшениця		Кукурудза	Соняшник	
	2018 р	2020 р	2018 р	2018 р	2020 р
Виручка від реалізації, тис.грн	909,246	590,5	1 863,2	1 052,08	4 651,7
Сукупні змінні витрати, грн/ц	218,01	391,90	300,80	261,40	529,51
Постійні витрати, грн/ц	190,33	181,06	40,67	538,60	570,38
Обсяг реалізації, ц	2074,2	1291	5200,8	1306,7	3884
Ціна 1 ц, грн.	438,36	457,40	358,26	805,14	1 197,66
Собівартість 1 ц, грн	408,34	572,96	341,47	800,00	1 099,89
Маржинальний дохід, грн	220,35	65,50	57,45	543,74	668,15
Точка беззбитковості у натуральному виразі, ц	0,86	2,76	0,71	0,99	0,85
Точка беззбитковості у вартісному вираженні, тис.грн	378,65	1 264,42	253,62	797,53	1 022,40
Запас фінансової стійкості, тис.грн	530,60	-673,92	1 609,60	254,55	3 629,30
Коефіцієнт операційного левариджу, %	46,61	31,60	11,91	67,32	51,86

Аналіз дослідження величини кількісного рівня фінансових результатів ФГ «Одсан» показав, що у 2020 році порівняно з 2018 на підприємстві збільшився обсяг реалізації соняшнику на 2577,3 ц, що супроводжувалося зростанням величини змінних витрат (собівартості) і зменшився обсяг реалізації озимої пшениці на 783 ц. Одночасно зі збільшенням обсягів реалізації соняшнику збільшились і постійні витрати на 1 ц (+31,8 грн).

У звітному році збільшився розмір маржинального доходу від реалізації соняшнику на 124,4 грн/ц. Зважаючи на те, що у господарстві у 2020 році значно зменшились обсяги реалізації озимої пшениці, відповідно зменшився і розмір маржинального доходу на 154,9 грн/ц.

У звітному році підвищилась критична точка обсягу продаж соняшнику на 224,87 грн. Так, якщо у 2018 році для покриття усіх витрат необхідно було реалізувати продукції на 797,5 грн, то у звітному році реалізація на 1022,4 грн продукції покрила би усі витрати підприємства.

При цьому збільшився запас фінансової стійкості по соняшнику. У 2018 році він складав 254,6 тис.грн, а у 2020 році запас фінансової стійкості становить 3,6 млн.грн. У зв'язку з тим, що підприємство у звітному році не досягло критичної точки продаж озимої пшениці, а отже не змогло покрити своїх витрат, не було запасу фінансової стійкості.

У 2018 році коефіцієнт операційного левериджу по соняшнику склав 67,3%, а у 2020 – 51,9%. Так як цілю кожного підприємства знизити даний коефіцієнт – підприємство ефективно управляє постійними витратами.

Зростання витрат на сировину, матеріали та енергоресурси, брак оборотних коштів не дає змоги оновлювати матеріальну базу підприємств сучасним устаткуванням та впроваджувати сучасні технології.

Для підвищення ефективності діяльності компанії необхідно:

- 1) Управління постійними витратами - оптимізація суми адміністративних витрат та витрат на маркетинг без втрат для виробництва, зменшення їх частки у маржинальному доході;

2) Збільшення доходу за рахунок збільшення продажів. Це можливо за рахунок збільшення обсягу виробництва (за рахунок ефективного використання всіх ресурсів).

3) Оптимізація змінних витрат з точки зору собівартості за рахунок зменшення матеріаломісткості та оплатомісткості продукції, щоб темпи зростання продуктивності перевищували темпи зростання заробітної плати.

Тому, приймаючи рішення про розширення виробництва, проводиться відповідний розрахунок постійних витрат і визначається оптимальна програма.

Оптимальною програмою є програма з найменшою часткою постійних витрат.

Крім того, чим вищий рівень постійних витрат, тим більший ризик виробництва.

Операційний леверидж - це потенційна можливість впливати на прибуток компанії шляхом зміни структури витрат та обсягу виробництва.

Господарства з більш високим рівнем виробничого важеля є більш ризикованими з точки зору виробничого ризику - ризику втрати прибутку та неможливості покрити виробничі витрати.

Проведемо аналіз діяльності компанії за допомогою таких показників коефіцієнтного аналізу, як: показники майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності.

Для аналізу підприємства ми використаємо такий показник майнового стану, як коефіцієнт зносу основних засобів (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Аналіз використання основних засобів на ФГ «Олсан»

Показник	Роки		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,10	0,15	0,22

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ФГ «Олсан»

Враховуючи, що норма амортизації основних засобів становить менше 0,5, можна сказати, що підприємство має задовільний майновий стан, але

враховуючи значну тенденцію до збільшення амортизації, необхідно надати рекомендації щодо оновлення основних засобів.

За допомогою таких показників як: коефіцієнти загальної, швидкої та абсолютної ліквідності проведемо аналіз ліквідності підприємства (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

Показники ліквідності ФГ «Одсан»

Показник	Роки		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,74	2,42	4,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,26	0,60	1,91
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,36	0,23

Аналізуючи таблицю 2.21, бачимо, що коефіцієнт загальної ліквідності перевищує 1 і має тенденцію до збільшення, а це означає, що у підприємства є значний обсяг вільних ресурсів, сформованих завдяки власним джерелам. У той же час, з точки зору керівника, значне накопичення запасів, відволікання коштів на дебіторську заборгованість можуть бути пов'язані з неефективним управлінням активами. У той же час компанія може не повною мірою скористатися своїми можливостями кредитування.

Варто відзначити, що у 2020 році дещо зменшився коефіцієнт абсолютної ліквідності у порівнянні з 2019 роком, але все одно відповідає нормативному значенню. Грошові кошти, на відміну від інших активів, не беруть участь у виробничо-збутовому процесі і не приносять підприємству доходу. Тому занадто високі показники абсолютної ліквідності свідчать про те, що більша частина капіталу спрямовується на формування невиробничих активів.

В цілому підприємство є ліквідним, адже всі показники ліквідності мають задовільний стан, при чому протягом останніх 3 років, ці показники покращились (рис. 2.5), і підприємство стало більш ліквідним.

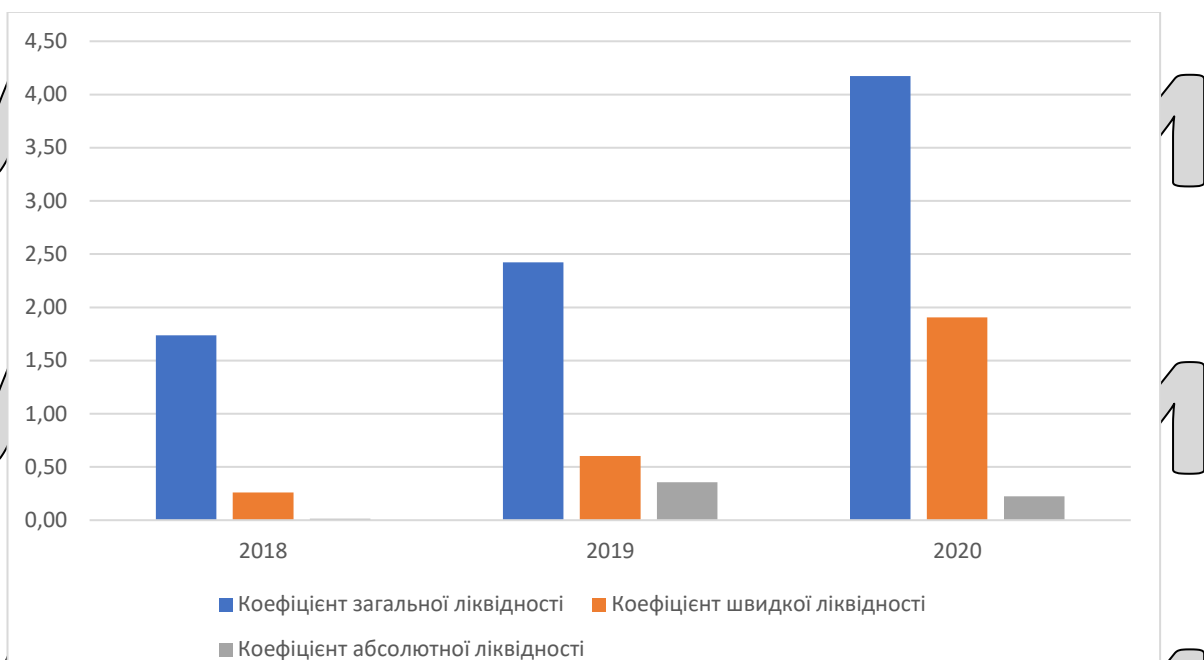


Рис.2.5. Показники ліквідності ФТ «Олсан»

Аналіз стійкості фінансового становища на ту чи іншу дату дозволяє відповісти на питання: наскільки підприємство належним чином розпоряджалося своїми фінансовими ресурсами протягом періоду. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав потребам ринку та потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до банкрутства та нестачі коштів на розвиток виробництва, а надлишок – гальмує розвиток та ускладнює витрати надлишком запасів.

Для аналізу фінансової стійкості використовують такі показники: коефіцієнти автономії, фінансування, маневреності власного капіталу та забезпечення власними оборотними засобами (табл.2.22).

Таблиця 2.22
Показники фінансової стійкості ФТ «Олсан»

Показник	Нормативне значення	Роки		
		2018	2019	2020
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	0,69	0,82	0,87
Коефіцієнт фінансування	$\geq 0,5$	2,19	4,62	6,36

Продовження таблиці 2.22

Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Оптимальне значення дорівнює 0,5.	0,34	0,31	0,50
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	Мінімальне значення цього показника — 0,1	0,42	0,59	0,76

Отже, показники фінансової стабільності ФГ «Олсан» знаходяться на високому рівні. За останні 3 роки коефіцієнт автономії майже не змінився, а оскільки він має позитивне значення, близьке до еталонного, то є позитивним явищем. Аналогічна ситуація і з коефіцієнтом фінансування. Підприємству варто покращувати показник маневреності власного капіталу.

Стабільність фінансового становища підприємства в ринковій економіці значною мірою обумовлена його діловою активністю, яка залежить від ринків збуту, його комерційної репутації, темпів виконання плану за основними показниками економічної діяльності, ресурсоефективності та стабільності економічного зростання.

Ділова активність підприємства у фінансовому вимірі виявляється у швидкості оборотності його коштів. Аналіз ділової активності — це дослідження рівнів і динаміки різних коефіцієнтів оборотності, найважливішими з яких є:

- Коефіцієнт оборотності активів;
- Коефіцієнт дебіторської заборгованості;
- Коефіцієнт кредиторської заборгованості;
- Коефіцієнт оборотності запасів.
- Коефіцієнт оборотності основних засобів;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу;

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що ці характеристики багато в чому визначають рівень рентабельності підприємства. У таблиці 2.23 наведені показники ділової активності.

Таблиця 2.23

Показники ділової активності ФГ «Олсан»

Показник	Роки		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт оборотності активів	0,70	1,03	1,03
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованостей	10,27	10,08	16,23
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованостей	588,12	957,64	41,84
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	1,74	2,55	3,03
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,32	2,03	2,10
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,99	1,37	1,22

Таким чином, показники ділової активності є прийнятними, але такі значення коефіцієнтів оборотності пояснюються особливостями підприємства, його основні фонди якого не можуть мати такої оборотності, як інші підприємства, тому якщо врахувати ці характеристики, то можна сказати, що показники ділової активності ФГ «Олсан» позитивні.

Щодо показників рентабельності, то використаємо для аналізу підприємства такі коефіцієнти: рентабельності активів, власного капіталу, продукції та діяльності (таблиця 2.24).

Таблиця 2.24

Показники рентабельності ФГ «Олсан»

Показник	Роки		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності активів	12%	12%	21%
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	17%	15%	25%
Коефіцієнт рентабельності діяльності	18%	11%	20%

Отже, за останні 3 роки покращились показники рентабельності, зокрема коефіцієнт рентабельності активів збільшився на 9 в.п., коефіцієнт рентабельності власного капіталу – на 8 в.п., коефіцієнт рентабельності діяльності на 2 в.п.

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

3.1. Прогноз виробничої діяльності досліджуваного підприємства

Організація галузі рослинництва в сільськогосподарських підприємствах передбачає систему заходів, що спрямовані на забезпечення виконання договірних зобов'язань щодо реалізації продукції, а також створення необхідного бюджету для внутрішнього використання. Основна увага приділяється організації землекористування на основі впровадження наукової системи землеробства, що забезпечує інтенсифікацію виробництва, відповідає ґрунтово-кліматичним умовам підприємства для досягнення максимальної кількості високоякісної продукції при наявному виробничому потенціалі та мінімальних витратах на одиницю продукції.

В організації рослинництва з точки зору економічного і соціального розвитку підприємства відображають: організацію земель з урахуванням їх еволюції в плановому році, заходи щодо підвищення рівня і покращення окремих територій, визначення державних витрат і власних витрат; визначення розміру та структури посівних площ відповідно до договірних зобов'язань та потреб підприємства у виробництві продукції; рівень урожайності, накопичення та використання добрив; захист рослин від шкідників, хвороб, бур'янів тощо.

Основним завданням довгострокового планування є забезпечення виробництва максимальної кількості найбільш рентабельної продукції відповідно до попиту на неї. При цьому мають виконуватися договірні зобов'язання перед споживачами сільськогосподарської продукції, гарантуватися найвища ефективність галузі та підприємства в цілому.

Для вирішення цієї проблеми в процесі розробки виробничої програми на всіх рівнях повинні бути дотримані такі вимоги:

- 1) правильне визначення потреби у виготовленій продукції та обґрунтування її обсягу виробництва споживчим попитом;
- 2) тісний зв'язок між натуральними та вартісними показниками обсягів

виробництва та реалізації.

3) обґрунтування плану виробництва на основі ресурсів і виробничих потужностей.

Виробничий план рослинництва включає планову структуру посівних площ, урожайність, план виробництва з певним асортиментом, кількістю та якістю, а також комплекс сільськогосподарських заходів для виконання виробничого плану (меліорація, сорти, насінництво, добрива, пестициди). План розвитку рослинництва у господарстві базується на прийнятій сільськогосподарській системі.

Планування посівів починається з розробки земельного балансу та визначення їх цільового використання протягом планового періоду. Потім планують перетворення землі (виходячи з конкретних внутрішніх і зовнішніх умов підприємства. У деяких випадках можливе збільшення площ широко використовуваних земель (полів, садів, ягідників, виноградників, хмелю) пов'язане зі зменшенням площ пасовищ і сіножатей або освоєнням територій, які не використовуються для сільськогосподарського виробництва (балота, піски, чагарники тощо).

Плановий баланс земельних угідь та їх використання у ФГ «Олсан» на 2022 р. наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Баланс земельних угідь та їх використання у ФГ «Олсан» на 2022 р.

Види угідь	Наявність земель на початок планового року, га	Використання					в		Склад земель на кінець планового року	
		під посівів	під сіножатей	під пасовищ	під закладку нових насаджень для створення фермерських господарств	га	% до підсумку			
Загальна земельна площа у власності та користуванні	211						211	100		

Продовження таблиці 3.1

Всього сільськогосподарських угідь	211					2ГГ	100
в т.ч.: рілля	211					211	100
сіножаті							
пасовища							

З табл. 3.1 видно, що в даному господарстві протягом 2022 року не будуть збільшуватись земельні площі, оскільки даного земельного банку достатньо для ведення ефективної діяльності.

Проаналізувавши дані таблиці, бачимо, що завдяки взятим в оренду землі в 2022 р. ми зможемо збільшити площу рілля, завдяки чому збільшимо площу основних с/г культур.

Важливість правильного планування врожаю обумовлена тим, що вона безпосередньо пов'язана з багатьма питаннями виробничо-фінансової діяльності господарства: розміром і структурою посівних площ, рівнем товарності, агрохімічною системою, продуктивністю, собівартістю та рентабельністю. Перед визначенням планової урожайності необхідно проаналізувати фактичну врожайність за останні 3-5 років у тісному зв'язку з аналізом застосовуваної агротехніки. При цьому вивчаються показники врожайності в кращих господарствах області або на найближчій дослідній станції. При цьому фактична врожайність аналізується і планується на майбутнє окремо на богарних, осушуваних і зрошуваних землях.

Визначення планової врожайності за середньопрогресивним показником отриманої врожайності розраховується як середнє арифметичне між середньозваженою врожайністю та найвищою врожайністю, отриманою у господарстві, і розраховується за формулою:

$$У_{СП} = \frac{У_{СЗ} + У_{Н}}{2},$$

де $У_{СП}$ – врожайність планова середньопрогресивна, ц/га;

$У_{СЗ}$ – середньозважений показник урожайності, ц/га;

$У_{Н}$ найвища врожайність у взятому періоді, ц/га.

Планова урожайність, визначена цим методом, певною мірою враховує передову технологію, організацію праці та інші фактори, що дозволяють отримати найвищий урожай, що комплексно враховується при розрахунку середнього прогресивного значення.

У таблиці 3.2 проведено розрахунок прибавки урожайності основних сільськогосподарських культур у ФГ «Олсан».

Розглянувши дані таблиці 3.2, можна зробити висновок, що площа соняшнику в сумі за 3 роки є найбільшою серед площ інших культур (284,2 га), найменша площа припадає на кукурудзу (87,6 га), оскільки вона вирощувалась лише у 2018 році. Незважаючи на те, що під озиму пшеницю сумарно за 3 роки було відведено посівну площу 190 га, її валовий збір за останні 3 роки мав найменше значення і становив 5,1 тис.ц, відповідно і урожайність була на дуже низькому рівні – 26,7 ц/га.

Валові збори та урожайність соняшнику та кукурудзи відповідають середнім значенням цих показників по області та району зокрема. Середньозважена урожайність соняшнику за 3 роки становить 28,4 ц/га, а кукурудзи – 73,3 ц/га.

На 2022 рік запланована урожайність озимої пшениці становить 34,6 ц/га, кукурудзи – 73,3 ц/га, соняшнику 31,7 ц/га.

Таблиця 3.2

Валовий збір і планова урожайність сільськогосподарських культур у ФГ «Олсан»

Назва культур	Сума посівної площі за останні 3 роки, га	Валовий збір за останні 3 роки, ц	Середньозважена урожайність за останні 3 роки, ц/га	Планова урожайність, ц/га
1. Зернові та зернобобові				
в тому числі: озимі зернові				
з них : озима пшениця	190	5065,2	26,66	34,58
ярі зернові				
з них : кукурудза	87,57	5200,8	73,25	73,25

Продовження таблиці 3.2

2. Технічні				
в тому числі :	284,15	8080,9	28,44	31,7
соняшник				
Усього	561,72	x	x	x

Останніми роками все частіше використовується метод програмування урожайності в передових сільськогосподарських компаніях. Це включає розробку комплексу взаємопов'язаних заходів, які забезпечують своєчасне та якісне виконання заздалегідь розрахованого рівня урожайності при найбільш ефективному використанні ресурсів. Попередньо розрахований рівень урожайності може бути визначений необхідністю, наприклад, отримати певну суму прибутку з гектара врожаю або досягти інших цілей.

Відповідно, найвищий рівень урожайності обмежується потенційною продуктивністю конкретного сорту. Особливе значення в плануванні урожайності має закон мінімуму, згідно з яким рівень урожайності обмежується тим фактором, який знаходиться на мінімумі, а на всі інші додаткові витрати можна вплинути лише за умови врахування цього фактора. Необхідно також враховувати правила оптимальної та кумулятивної врожайності, згідно з якими лише оптимальні дози та співвідношення між факторами забезпечують найвищу продуктивність рослин з найбільш ефективним використанням ресурсів.

Однією з головних умов збільшення виробництва рослинницької продукції є раціональне використання ріллі та удосконалення структури посівних площ.

При розробці раціональної структури посівних площ перш за все визначають економічну ефективність використання ріллі окремими культурами: визначають середню врожайність сільськогосподарської продукції як середню арифметичну за останні три роки. Оскільки метою є визначення продуктивності окремих видів продукції, то оцінка проводиться на основі виходу валової продукції з 1 га у поточних цінах.

Розмір посівної площі розраховується двома способами:

1. діленням загальної потреби для кожної культури на її планову урожайність;

2. за розміром полів під конкретну культуру у системі сівозміни.

Основними напрямками продажу врожаю можуть бути наступні:

- реалізація продукції за договором з логістичними, переробними, торговельними та іншими організаціями;
- продаж продукції через особисті магазини, системи громадського харчування, на міських ринках тощо.

Внутрішні потреби господарства у продукції рослинництва становлять:

- створення насінневого та кормового фонду;
- продаж продукції співробітникам компанії;

використовується для переробки в допоміжних промислових продуктах підприємства.

- виділення до фонду допомоги тощо.

В табл. 3.4 проведено розрахунок потреби рослинницької продукції та розміру посівних площ у ФГ «Олсан» на 2022 рік.

Дані табл. 3.4 свідчать, що потреба господарства в продукції рослинництва на плановий рік становить близько 10170 ц, в тому числі соняшнику – 2500 ц, озимої пшениці – 1770 ц, кукурудзи – 5900 ц. Для отримання такої кількості

продукції рослинництва господарству необхідно засіяти 211 га ріллі, в тому числі

51,2 га – озимою пшеницею, 80,6 га – кукурудзою, 78,8 га соняшником.

НУБІП України

Таблиця 3.3

Розподіл і потреба рослинницької продукції та розміри посівних площ сільськогосподарських культур у ФГ «Олсан» у 2022 р.

Культура	Продаж по договорах	Видача і продаж працівникам підприємства	На годівлю худоби	Для продажу на ринку, біржі	Інші фонди	Усього потрібно без насінного фонду	Площа посів, га	Насінний фонд			Усього потрібно	Планова урожайність, ц/га	Площа посіву, га
								основний		страховий			
								для продовольчих культур	для кормових культур				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Озима пшениця	1 600	-	-	-	-	1 600	100	170	-	-	1 770	34,58	51,19
Кукурудза	5 900	-	-	-	-	5 900	87,57	-	-	-	5 900	73,25	80,55
Соняшник	2 500	-	-	-	-	2 500	111	-	-	-	2 500	31,71	78,83
Всього	10 000	-	-	-	-	10 000	298,57	170	-	-	10 170		210,56

Планування виробництва продукції базується на плановій урожайності та планових посівних площах. При цьому валовий збір основної продукції зернових і технічних культур визначають у початково-оцрибуткованій масі і масі після доробки або заліковій масі.

Прогнозні розрахунки виробництва продукції рослинництва у ФГ «Олсан» наведено у табл. 3.4.

Як видно з таблиці, плановий збір продукції рослинництва після доробки становитиме 10170 ц. При цьому вартість валової продукції рослинництва становитиме у 2022 р. 4469,8 тис. грн., в т.ч. озимої пшениці – 551,7 тис.грн, кукурудзи – 1876 тис.грн, соняшнику – 2042 тис. грн.

Таблиця 3.4

Прогноз виробництва продукції рослинництва у ФГ «Олсан» на 2022 рік

Назва культури	Площа, га	Збір основної продукції, ц			Вартість валової продукції, грн.	
		у початково-оцрибуткованій масі		у масі після доробки	в порівнянних цінах	
		з 1 га	всього	всього	1 ц	всього
1	2	3	4	5	6	7
1. Зернові та зернобобові культури під урожай планового року-всього						
в т.ч.: пшениця	51,19	34,58	1770	1770	311,72	551 744,40
кукурудза на зерно	80,55	73,25	5900	5900	317,97	1 876 023,00
2. Технічні культури-всього						
соняшник	78,83	31,71	2500	2500	816,8	2 042 000,00
Всього	210,56	-	10 170,00	10 170,00	-	4 469 767,40

Соціально-економічний розвиток будь-якого підприємства в сучасних економічних умовах залежить від обґрунтованості планування витрат і рівня рентабельності виробництва, оскільки ці показники визначають результати господарювання. Вибір типу підприємства, форми організації, спеціалізації, кооперації, інтеграції агропромислового комплексу та виробничої галузі в

ринкові відносини визначаються об'єктивними факторами, перш за все ґрунтово-кліматичними умовами, умовами навколишнього середовища, обсягом і структурою ресурсного потенціалу, якістю, професіоналізмом працівників.

При аналізі структурних показників, динаміки собівартості на передплановий період у процесі розробки технологічних карт необхідно визначити резерви зниження собівартості продукції та підвищення її якості як умови підвищення рівня рентабельності.

Зниження собівартості продукції та підвищення рівня рентабельності виробництва досягається за рахунок:

- самоорганізації ресурсного потенціалу на основі комплексної оцінки його використання в передплановий період та раціонального розміщення, спеціалізації, кооперації та розширення інтеграційних зв'язків.

- вивчення перспектив збуту продукції в поточному асортименті з урахуванням її вартості та якості;

- поточного аналізу окупності витрат для всіх структурних підрозділів виробництва та реалізації;

- розвитку виробництва нових видів продукції на діючих підприємствах, фермах, орендних та інших типах господарств.

- аналізу виробництва різноманітної продукції, яку можна продати, виявлення впливу закону попиту та пропозиції на рівень рентабельності.

- контролю майбутніх та поточних витрат, витрат ресурсів.

Собівартість продукції — це грошовий вираз витрат праці та матеріальних ресурсів на виробництво. Зниження собівартості продукції є одним з основних джерел збільшення прибутку, тому при плануванні необхідно враховувати резерви зменшення витрат для кожного виду продукції.

Калькуляція собівартості на плановий період повинна ґрунтуватися на розрахунках по кожному виду продукції. Для правильного визначення собівартості продукції дуже важливо дотримуватися послідовності розрахунків як за галузями і видами продукції, так і за статтями витрат. На початку складають технологічні карти для кожної культури або групи ґрун, культур з однорідною

технологією під плановий врожай і окремо на урожай наступного року (незавершене виробництво).

Для планової калькуляції собівартості продукції рослинництва використовують кошторисний метод обчислення сукупних витрат по культурах.

При цьому з метою забезпечення єдності в складі і класифікації витрат,

застосування методики їх планування та обліку доцільно виділити такі статті витрат:

1. Оплата праці
2. Відрахування на соціальні заходи
3. Насіння та посадковий матеріал
4. Добрива
5. Засоби захисту рослин
6. Паливо та мастильні матеріали
7. Амортизація виробничих засобів і нематеріальних активів
8. Роботи та послуги
9. Витрати на утримання основних засобів
10. Витрати на ремонт основних засобів
11. Орендна плата
12. Страхові платежі
13. Інші операційні витрати
14. Загальновиробничі витрати. [21]

Планова собівартість та рівень рентабельності по кожному виду продукції наведені у таблиці 3.5.

План виробництва та собівартості продукції рослинництва на 2022 р.

Культура	Площа, га	Урожайність, ц/га	Валовий збір	Посівний матеріал	Витрати, тис. грн				Всього	Витрати на 1 га, грн	Собівартість 1 ц, грн
					Добрива	ЗЗР	Роботи та послуги	Загальновиробничі витрати			
Пшениця озима	51,19	34,58	1 770	39,05	291,30	75,02	221,53	271,60	898,50	17 553,38	507,62
Кукурудза на зерно	80,55	73,25	5 900	535,18	285,03	137,57	1 448,64	325,37	2 406,42	29 876,36	407,87
Соняшник	78,83	31,71	2 500	363,51	658,62	149,26	1 310,14	2 281,52	2 481,54	31 480,69	992,61
Усього	210,56	-	10 170	937,74	1 234,96	361,86	2 980,31	2 878,49	5 786,45	-	-

За результатами таблиці 3.5 можна сказати, що витрати на 1 га пшениці становлять 17,5 тис.грн, кукурудзи – 29,9 тис.грн, соняшнику – 31,5 тис.грн.

Планова собівартість 1 ц пшениці становить 507,6 грн/ц, найбільшу питому вагу у структурі собівартості займають мінеральні добрива та інші загальновиробничі витрати. Собівартість 1 ц кукурудзи – 407,9 грн/ц, оплата робіт та послуг сторонніх організацій займають найбільшу частку. Найбільшу планову собівартість виробництва має соняшник (992,6 ц/га), це пов'язано з його більш затратною технологією виробництва.

Перспективи подальшого розвитку галузі рослинництва і підвищення її ефективності у ФГ «Олсан» наведено у табл. 3.7. З даних таблиці 3.7 можна зробити висновок, що підприємство має непогані перспективи для ведення беззбиткового і прогресивного господарювання у галузі рослинництва. Так, у 2022 році господарством передбачається отримати від реалізації озимої пшениці за ціною 870 грн. за 1 ц прибуток у розмірі 514,7 тис. грн. При цьому рівень рентабельності виробництва озимої пшениці становитиме 68,9%. За прогнозними даними на 2022 рік, можна стверджувати, що собівартість 1 ц озимої пшениці буде становити 495,7 грн/ц за рахунок зростання матеріальних витрат через переведення галузі на інтенсивну технологію.

Найбільш рентабельним у господарстві у 2022 році буде виробництво насіння кукурудзи (74%). Рівень рентабельності соняшнику – 58,6%, озимої пшениці – 66,2%. Загалом рентабельність по господарству становитиме 67%. Прибуток від операційної діяльності – 13,1 млн.грн, виробнича собівартість продукції рослинництва – 19,4 млн.грн. Дані показники свідчать про ефективне використання всіх виробничих ресурсів.

Розрахунок обсягів продажу та фінансових результатів діяльності підприємства подано в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок обсягів продажу та фінансових результатів діяльності підприємства

Реалізація продукції рослинництва	Реалізація – усього Виручка			Виробнича собівартість реалізованої продукції		Витрати на збут, грн.	Всього витрат, тис. грн	Фінансові результати, тис. грн	Рівень рентабельності, %
	кількість, ц	за 1ц, грн	всього, тис. грн	1 ц, грн	всього, тис. грн				
Зернові – усього									
в т.ч. пшениця	1 770	870	1 539,90	507,62	898,49	28 000	926,49	613,40	66,21
кукурудза	5 900	720	4 248,00	407,87	2 406,42	35 000	2 441,42	1 806,58	74
Соняшник	2 500	1620	4 050,00	992,61	2 481,53	72 000	2 553,53	1 496,46	58,6
Разом по росл.	10 170	-	32 645,70	-	19 405,45	135 000	19 540,45	13 105,25	67,07

Одержання запланованого урожаю зернових культур буде досягнуто за умови запровадження чіткої системи удобрення.

Таким чином, ФГ «Олсан» має досить гарні перспективи подальшого ефективного і прибуткового виробництва продукції рослинництва і зокрема озимої пшениці.

Підвищення ефективності виробництва поряд з дією інших факторів відбувається за рахунок обсягу його виробництва за рахунок ефекту масштабу. Крім того, великі сільськогосподарські торговельні установи мають можливість

не тільки виробляти продукцію, а й переробляти, транспортувати та реалізовувати, формувати більші конкурентні переваги, бути в цілому конкурентоспроможними.

Головними шляхами підвищення ефективності продукції рослинництва є наступні [2]:

- застосування інтенсивної технології вирощування сільськогосподарських культур, поліпшення родючості земель, освоєння сівозмін, посів по кращих попередниках;

- застосування передової технології, скорочення термінів польових робіт, раціональне використання мінеральних і органічних добрив, меліорація земель, проведення протиерозійних заходів, поліпшення насінництва;

- зміцнення матеріально-технічної бази, дотримання норм витрат сировини і матеріалів;

- зниження рівня собівартості виробленої продукції, що сприяє збільшенню розміру прибутку галузі та підвищенню рівня рентабельності виробництва;

- вдосконалення внутрішньогосподарського механізму матеріального стимулювання, зміцнення госпрозрахунку підрозділів;

- велике значення для скорочення термінів проведення робіт і зростання врожайності має комплексна механізація робочих процесів, потоковий метод виконання робіт. Великий економічний ефект досягається

при збиранні врожаю в оптимальні агротехнічні терміни.

Розвиток органічного сільського господарства є дуже перспективним та економічно вигідним, що успішно здійснюється в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Органічне землеробство – це система сільськогосподарського виробництва, яка мінімізує або виключає використання штучних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів, регуляторів росту та хімічних кормових добавок, заснована на використанні сучасних видів рослин і порід тварин, обґрунтованих сівозмін, поживних решток, гною, біологічних методів боротьби зі шкідниками, механічної обробки ґрунту, а також відповідно до конкретних стандартів.

У країнах, де розвинене органічне виробництво, розглядається його сертифікація міжнародними або національними організаціями. Відповідно нормативні документи цих організацій відображають вимоги органічного землеробства.

Так, в єдиних нормах органічного виробництва ЄС наводиться таке визначення: «Органічне виробництво – це цілісна система управління виробництвом сільськогосподарської продукції та продовольства, в якій поєднуються захист навколишнього середовища, високий рівень біодиверсифікації, збереження природних ресурсів, високий рівень життя тварин, а так само виробничий метод, відповідний бажанням певних груп споживачів отримувати продукцію, вироблену і перероблену природним шляхом» [9].

Міжнародна організація ООН з продовольства і сільського господарства FAO (Food and Agriculture Organization) характеризує органічне землеробство як «комплексну систему управління виробництвом, яка стимулює і посилює благополуччя аграрної екосистеми, включаючи біологічну активність ґрунту, що досягається використанням усіх можливих агрономічних, біологічних та механічних методів в протилежність застосуванню синтетичних матеріалів для виконання специфічних функцій всередині системи» [9].

У технології органічного землеробства виділяють такі елементи:

- Підбір продуктів з урахуванням їх біологічних особливостей щодо їх вимог до тепла, вологи, родючості ґрунту.

- Сівозміна – як фактор підтримки родючості ґрунту та боротьби з бур'янами, хворобами та шкідниками.

- Обробіток ґрунту.

- Добриво повна відмова від штучних мінеральних добрив і використання органічного.

- Боротьба з хворобами, бур'янами та шкідниками. В органічному землеробстві системи боротьби з хворобами, бур'янами та шкідниками повинні бути створені для конкретного господарства та конкретної культури.

Найбільший ринок органічного продовольства це – США, обсяги продажу органічного продовольства становлять тут понад 45 % від загальносвітових.

Потім слідує Німеччина, де в 2014 році було продано органічних продуктів на 6020 млн євро (13,5 % від світового продажу), Франція (7,6 %), Великобританія і Канада (4,5 % і 4,3 % відповідно) [41].

Сьогодні розвиток ринку органічної продукції в Україні є одним із пріоритетів розвитку сільського господарства. Сприятливі умови для органічного сільського господарства, такі як розмір країни, географічне положення, близькість до потенційних експортних ринків, велика територія з родючим ґрунтом, дозволили досягти певних результатів у розвитку органічного виробництва.

В Україні доцільне ширше впровадження органічного сільського господарства, тому що це сприяє:

- відтворенню родючості ґрунтів та збереженню довкілля;

- розвитку сільських територій та підйому рівня життя сільського населення;

- підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва;

- забезпеченню споживчого ринку здоровою якісною продукцією;

- зміцненню експортного потенціалу держави;
- необхідністю поліпшення іміджу України як виробника та експортера якісної органічної продукції;
- забезпеченню продовольчої безпеки в Україні;
- поліпшенню загального добробуту громадян [7].

В Україні загальна площа земель, використаних для органічного виробництва на кінець 2020 року, становить трохи більше 462 тис. га, що на 5 тис. га менше, ніж у 2019 році (-1,2%). При цьому кількість земель з органічним статусом зростає на 26 тис. га (+ 6,8%).

Зменшилась і кількість органічних виробників – з 490 у 2019 році до 417 у 2020 році, але залишається більше 130 інших сертифікованих органічних операторів. Ці оператори включають переробні підприємства, імпортерів та експортерів органічної продукції.

На початку березня 2021 року Кабінет Міністрів України в Національній економічній стратегії поставив за мету досягти до 2030 року не менше 3% загальної площі сільськогосподарських угідь в Україні. На жаль, механізм державної підтримки органічних виробників поки не запрацював.

Нагляд з боку Міністерства економіки (раніше Мінагрополітики) базується на даних, зібраних від іноземних органів сертифікації, які сертифікували органічне виробництво та обіг органічної продукції в Україні.

У 2021 році уряд виділить 50 млн. грн на державну підтримку виробників органічної сільськогосподарської продукції:

1. бюджетна дотація на одиницю ріллі (1 га) у розмірі 5 тис. грн., але не більше 100 тис. грн на одного оператора (загальна сума 30 млн грн);
2. бюджетна дотація на утримання великої рогатої худоби, виявленої та зареєстрованої відповідно до законодавства з 1 серпня поточного року – у розмірі 5 тис. грн на 1 корову (загальна сума 15 млн. грн.);
3. часткове відшкодування вартості сертифікації органічної продукції за ставкою 30% (без ПДВ), але не більше 20 тис. грн на 1 підприємство (загальна сума 5 млн грн).

Серед основних завдань органічного виробництва – стимулювання малих форм сільськогосподарського виробництва до впровадження сучасних біотехнологій та поступовий перехід до виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції, підвищення її якості відповідно до вимог органічного виробництва та надання державної підтримки сільгоспвиробникам в органічному землеробстві та виробництві органічних продуктів харчування.

3.2. Розвиток фермерського господарства на основі агропромислової інтергації

Основною проблемою сільського господарства є система постачання ресурсів та збуту. Системи ресурсного забезпечення та маркетингу, орієнтовані на невелику пропозицію або доставку, необхідні фермерам, які тільки починають розвиватися. Обслуговуючі кооперативи, зосереджені на наданні ресурсів і послуг фермерам у сфері маркетингу та збуту, що дозволяють фермерам купувати та продавати невеликі партії без упаковки, розвинені слабо або взагалі відсутні. У сільському господарстві також немає бізнес-середовища, яке б дозволяло найбільш ефективним виробникам використовувати нові технології для підвищення продуктивності.

Крім перерахованих вище проблем, можна виділити ще наступні:

- 1) відведення недостатньої кількості землі для ефективного господарювання;
- 2) слабка державна фінансова та кредитна підтримка сільського господарства;
- 3) негативне ставлення до фермерів у виконавчій владі;
- 4) нерегульованість ринків збуту сільськогосподарської продукції;
- 5) спотворення цін на сільськогосподарські культури та худобу на користь перших, що гальмує розвиток сільського господарства у тваринництві;
- 6) відсутність початкового капіталу, необхідного для створення

фермерського господарства;

7) відсутність коштів на оновлення основних фондів, придбання худоби, насіння, добрив, засобів догляду за рослинами, обладнання, необхідного для механізації виробничого процесу, тощо;

8) недосконалість механізму кредитування та оподаткування фермерських господарств;

9) велика кількість різноманітних документів, які необхідно оформити дрібному фермеру для отримання державної допомоги;

10) нерозвинена інфраструктура;

11) низька та неефективна інформаційна підтримка фермерам;

12) немає пакування насіння, гербіцидів та інших матеріалів дрібними партіями.

Одним із основних шляхів вирішення аграрних проблем є створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Переведення господарства зі спеціалізації на вирощуванні зернових та олійних культур на овочівно-фруктову спеціалізацію потребує інвестицій у розвиток відповідної інфраструктури. Це, передусім, складське та холодильне господарство та формування системи селянських оптових ринків, що є суттєвим для збереження товару та швидкої реалізації. Бо тримати напіввологий продукт необхідно в спеціальних овочесховищах. Це допомагає підтримувати якість продукції та мінімізувати коливання цін протягом року. Тому розвиток складського господарства та розвиток логістичної та маркетингової мережі при співпраці фермерів є важливим.

Більшість товарів, що пропонуються на ринку, не знаходять покупців через неможливість продажу. Крім того, не у всіх виробників є умови тривалого зберігання, тому багато продуктів легко пошкоджуються. Торговельна мережа, яка існувала за радянських часів, зникла, а натомість сучасної ринкової мережі досі не побудовано. Чинovníки роблять перші кроки для налагодження кооперативних відносин на аграрному ринку, який вкрай важливим, але не може вирішити існуючу проблему. Кооперативний рух в Україні розвивається дуже

повільно. Незважаючи на кількість зареєстрованих обслуговуючих кооперативів, фактично діють небагато.

Створення власних виробничих кооперативів з подальшою реалізацією продукції через оптові та продовольчі ринки, мережі супермаркетів, громадського харчування є сприятливим результатом у розвитку сучасної заготівельно-збутової мережі. Такі кооперативи позитивно вплинуть на ціноутворення і таким чином підвищать доходи фермерів.

Таким чином, багате фермерів вбачають вихід зі складних ринкових умов у створенні фермерських кооперативів, які є добровільним об'єднанням фермерів, які спільно займаються певним видом господарської діяльності. Основною метою фермерського кооперативу є надання послуг своїм членам.

Цей вид співпраці сприяє:

- підвищенню ефективності виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок оптимізації витрат виробників на придбання виробничого обладнання;

- виконання деяких технологічних операцій, проведення маркетингових досліджень, а також збільшення прибутку від реалізації;

- розширити доступ сільськогосподарських товаровиробників до сільськогосподарських послуг, особливо фермерських та особистих підсобних господарств;

- удосконалення процесу збуту для сільгоспвиробників, ефективніше використання каналів збуту, досягнення міцних ринкових позицій, адаптація до ринкових умов;

- створення додаткових робочих місць у сільській місцевості, покращення соціальної підтримки сільського населення, підвищення рівня життя на селі.

Необхідність розвитку кооперації фермерів пояснюється двома причинами:

- кооперація як один з основних чинників покращення економіки фермерських господарств призводить до більш раціонального використання

матеріально-фінансових ресурсів і зменшує потребу в них;

- кооперація є інструментом участі фермерів у ринкових відносинах і сприяє створенню конкурентоспроможного сектору в АПК.

Як показує практика, при кооперації, показники, отримані в господарській діяльності малих сільськогосподарських організацій, значно вищі.

Фермерські кооперативи централізовано виконують такі завдання:

- постачання виробничих засобів (мінеральні добрива, засоби захисту рослин, насіння, паливо, корми, запасні частини, сільськогосподарська техніка та обладнання тощо);

- переробка сільськогосподарської продукції (м'яса, молока, птиці, круп, цукрових буряків, овочів, фруктів) і несільськогосподарської продукції (глини, деревини тощо);

- підготовка до продажу та реалізація продукції (зберігання, пакування, маркування, реклама, оптова та роздрібна торгівля, маркетингові послуги);

- фінансування та кредитування фермерських господарств;

- придбання та спільне використання складного та дорогого обладнання;

- професійні, юридичні, фінансові та економічні інформаційні консультації та підтримка.

Кооперативи надають послуги своїм членам за собівартістю, розподіл постійних витрат на більший обсяг продукції значно знижує її собівартість. Крім того, кооперативи дозволяють фермерам отримувати вигоду не тільки від виробництва, а й від пізніх етапів переміщення своєї продукції (зберігання, переробка, транспортування, оптова, роздрібна торгівля).

Одним з напрямків вирішення проблеми є інтеграція господарств із суміжними сільськогосподарськими сферами. Інтеграція означає організаційне поєднання різнорідних технологічних видів діяльності з притаманними їм функціями з метою виробництва кінцевого продукту та доставки його споживачеві, а також досягнення відповідно більш високих економічних

результатів.

Коли ми говоримо про інтеграцію сільського господарства та промисловості, то мається на увазі розвиток виробничо-економічних зв'язків між галузями та підприємствами агропромислового комплексу, які технологічно та

об'єктивно орієнтовані на поєднання своїх матеріальних інтересів у виробництві та реалізації кінцевої сільськогосподарської продукції. У процесі поглиблення поділу суєнільної праці сільське господарство саме по собі вже не може забезпечити умов для власного відтворення, не пов'язано з тим, що розвиток цієї

галузі все більше залежить від галузі, яка забезпечує необхідні для села засоби

виробництва. Їхня частка в структурі споживаних матеріальних ресурсів знаходиться в межах 35-38%, тобто швидкість і ефективність

великомасштабного відтворення в сільському господарстві значною мірою залежить від розвитку першого аграрного сектору – фондоутворюючих галузей,

а також здатності забезпечити його інструментами та робочою силою в межах необхідного обсягу та якості.

Інтеграція сприяє:

а) істотному зменшенню втрат сільськогосподарської продукції, передусім тієї, що швидко псується, за рахунок зведення до мінімуму розриву між її збиранням і промисловою переробкою;

б) істотне зменшення втрат збільшення обсягу виробництва кінцевої продукції за рахунок утилізації нестандартної сільськогосподарської продукції та побічних відходів, які без інтегрованого виробництва повністю пропадають або використовуються нерационально (так, тваринам нерідко згодовують нестандартні овочі, фрукти тощо);

в) скорочення витрат на транспортування продукції до місць переробки на великих переробних підприємствах і на зустрічні заводи продовольчих товарів для споживання місцевим населенням. Це особливо важливо в умовах високої вартості енергоносіїв [4].

Інтегровані організації є єдиними виробничо-господарськими комплексами, в яких вся господарсько-комерційна діяльність заснована на

вертикальному і горизонтальному співробітництві, спеціалізована та зосереджена на виробництві та переробці сільськогосподарської продукції. У результаті поділу суспільної та територіальної праці інтеграція відбувається як на загальноекономічному рівні, так і на рівні окремих територій, підприємств і господарств.

Інтеграція агропромислового комплексу може бути організована в сировинному регіоні переробної компанії та об'єднати в єдиний комплекс фермерські господарства, переробні підприємства, фінансові установи та комерційні мережі. Досвід розвинених країн показує, що можливі два варіанти інтеграції: вертикальна і горизонтальна інтеграція.

Вертикальна інтеграція - прагнення контролювати вищі рівні виробничого ланцюга для забезпечення реалізації сільськогосподарської продукції, захисту від коливань цін на товарних ринках і гнучко реагувати на споживчий попит. Для цього потрібні значні інвестиції: або концентрація капіталу шляхом горизонтального злиття кооперативів (злиття, товариства та союзи), або збільшення капіталу з інших джерел шляхом створення філій у формі АТ (кооперативи в даному випадку мають контрольні пакети акцій).

Горизонтальна інтеграція – концентрація капіталу і створення єдиної стратегії кооперативних підприємств в даній галузі. Горизонтальна інтеграція може бути проведена шляхом злиття кооперативів, створення союзів або партнерств з метою скорочення витрат, більш раціонального використання потужностей і мобільності фінансових ресурсів, для виходу на споживчий ринок [43]. У результаті горизонтальної інтеграції досягнення економічних результатів відбувається шляхом поглиблення досвіду з однотипними або схожими за характером господарствами та компаніями (наприклад, асоціаціями). Таке об'єднання може мати різну спрямованість і реалізовуватися у формі сільськогосподарських кооперативів.

Можливі наступні варіанти вертикальної форми інтеграції: кооперативні підприємства, що не мають організаційних зв'язків з колишньою організаційною структурою сільського господарства, але можуть обслуговувати усіх бажаючих,

хто відповідає вимогам кооперативу; реорганізоване колективне господарство в кооперативне об'єднання своїх первинних підрозділів – юридичних осіб, функції якого полягають в реалізації, продукції, організації матеріально-технічного постачання, наданні інших послуг; об'єднання кооперативів за територіальними або галузевими ознаками із статусом юридичної особи при збереженні статусу

юридичної особи та повної господарської самостійності первинних кооперативів, що увійшли до кооперативного об'єднання [28].

На думку багатьох практиків, в умовах сталого розвитку саме агропромислова інтеграція має сприяти економічному зростанню у агропромисловому комплексі України. При чому цьому процесу властиві ряд особливостей, основними з яких є:

- агропромислова інтеграція, як правило, ініціюється «знизу», тобто самими суб'єктами господарювання, без будь-якого адміністративного тиску з боку управлінських структур районного чи обласного рівня;

- держава впливає на процес міжгалузєвої взаємодії в агропромисловому виробництві в двох формах: шляхом створення економічних умов, що забезпечують його ефективність, або як рівноправний партнер його учасників;

- агропромислова інтеграція – це не тільки об'єднання (в будь-якій формі) окремих організаційно-господарських структур, це, насамперед, злиття їх капіталів і колективне управління їх власністю, що підвищує реальну зацікавленість і відповідальність кожного партнера по спільній діяльності;

- в основі агропромислової інтеграції лежить демократичний принцип свободи і економічна доцільність у виборі партнера, що дозволяє оптимізувати склад учасників спільної діяльності, не

- обмежуючи його межами району, області або країни;

- в процесі агропромислової інтеграції втягується торговельний і фінансовий капітал, що забезпечує приплив інвестицій, необхідних для розвитку аграрної сфери [25].

Нині інтеграційні об'єднання в агропромисловому комплексі діють за такими напрямками - асоціації, агрохолдинги, консорціуми та концерни. Основним стимулюючим механізмом формування цілісної кооперативної структури є збільшення прибутків членів за рахунок зменшення торгових витрат.

Яскраві приклади інтегрованих структур в Україні наведено у таблиці 3.7.

Інтегровані структури в Україні

Підприємство інтегратор	Тип інтеграції	Кількість підприємств	Напрямки діяльності	Торговельні марки та бренди
ВАТ «Миронівський хлібопродукт»	Вертикальна інтеграція	20	Вирощування аграрних культур, виробництво кормів для власних птахофабрик, переробка м'яса птиці, власна фірмова мережа торгівлі	ТМ «Наша Ряба» – виробництво курятини; ТМ «Сертифікований Ангус» – делкатесна яловичина; ТМ «Легко» – гові м'ясні страви
«Авангард»	Вертикально інтегрований агрохолдинг	41	Виробництво кормів для власних птахофабрик; виробництво яєць та яєчних продуктів; продаж ку-рей-несучок та племінного стада	Бренди «Квочка», «Квочка Домашні», «Organic Eggs» – фасоване яйце; «Імперово Фудз» – яєчні продукти;
ТОВ «Концерн Хлібпром»	Горизонтальна інтеграція	14	Зберігання і переробка зерна; виробництво хліба, хлібобулочної та кондитерської продукції та напівфабрикатів	ТМ «Наминайко»; ТМ «Хліб-на Хата»; ТМ «Bandinelli»
Корпорація «Глобіно»	Вертикальна інтеграція	5	Вирощування кормів для власного свинокомплексу; виробництво м'яса та м'ясопродуктів; виробництво молочної продукції	«Глобіно»

Продовження таблиці 3.7

ЗАТ «Холдинг «T i C»»	Вертикально інтегрований холдинг	11	Переробка зерна, виробництво хлібобулочної та кондитерської продукції	ТМ «Булкін», ТМ «Булкін. Гостові хліба», ТМ «Булкін. Рум'яний хліб», ТМ «Месьє Булкін», ТМ «Топтига»
«Кернел Груп»	Вертикальна інтеграція	39	Переробка насіння соняшнику та виробництво соняшникової олії; зберігання зернових	«Щедрий Дар»; «Стожар»; «Чумак Домашня»; «Чумак Золота»
Кондитерська корпорація «Roshen»	Вертикальна інтеграція	9	Виробництво кондитерських ви- робів	ТМ «Roshen»

Яскравим прикладом інтеграційної моделі розвитку сільськогосподарського та харвового виробництва є ГК «Мрія», яка розпочала свою господарську діяльність як науково-виробниче господарство у селянському господарстві. У 1992 році лоца ріллі становила всього 50 га, з 1997 року площа ріллі зросла за рахунок пайової оренди і на початок 2009 року становила близько 200 тис. га. Підприємства ГК «Мрія» вирощують озиму та яру пшеницю, рапс, ячмінь, нут, сою, кукурудзу, гречку, картоплю та цукрові буряки. З 2001 року підприємство є елітним господарством з вирощування картоплі та зерна. Крім того, господарство займається тваринництвом (зокрема рибальством, бджільництвом), садівництвом, реалізує розсаду чорної смородини та суниці, підщепи яблуні та груші.

Група компаній «Мрія» щорічно збільшує можливість отримання нових цікавих пропозицій продукції, беручи участь у національних та міжнародних агропромислових виставках, конференціях, які дають можливість розширити коло своїх клієнтів та постачальників. Ферма власності в установах, що входять до асоціації, є приватною, майно, що належить його учасникам, перебуває на праві спільної власності.

Основні напрямки діяльності ГК «Мрія»:

1. Організація сільськогосподарського виробництва та реалізації продукції. Оренда землі, землі та майнових паїв.

2. Переробка сільськогосподарської продукції, як виробленої, так і придбаної.

3. Торговельно-посередницька діяльність, оптова та роздрібна торгівля товарами, комерційна та комісійна торгівля.

4. Надавати матеріально-технічну допомогу та сільськогосподарські та посередницькі послуги приватним власникам, у т.ч. фермерам, іншим юридичним та фізичним особам, як правило, у сільській місцевості.

Сьогодні ГК «Мрія» має структурні дочірні підприємства в Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій, Івано-Франківській областях. У групі компаній «Мрія» також є такий окремий напрямок – «Мрія «Цукровий холдинг», до складу якого входять шість цукрових заводів.

Таким чином, ГК «Марія» є інтегрованим вертикальним агропромисловим холдингом, в якому працюють компанії у сфері вирощування, збору, переробки, реалізації сільськогосподарської продукції, виробництва та реалізації цукру та надання сільськогосподарських послуг.

Створення агрохолдингів обумовлено необхідністю вирішення таких питань:

- органічне зростання існуючої виробничої бази за рахунок модернізації та підвищення продуктивності праці, що дає можливість підвищити її ефективність, гарантувати оптимальну тривалість сезону переробки сільськогосподарської продукції, а також значно знизити енерговитрати;

- поглиблення вертикальної інтеграції та оптимізація логістики, що допомагає забезпечити безперебійне постачання та якість сировини, знизити собівартість виробництва і, як наслідок, збільшити прибутковість та конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- збільшення площ сільськогосподарських угідь та підвищення врожайності, що збільшує виробництво зернових та олійних культур;

- бажання розширити експорт і вийти на нові зовнішні ринки;

- дотримання нових правил міжнародної торгівлі харчовими

продуктами, зокрема: пакування та маркування, стандартів якості тощо.

НУБІП України

Таблиця 3.8

Основні переваги та недоліки функціонування агрохолдингів

Позитивні фактори	Негативні фактори
Залучення інвестицій у сільське господарство	Вірогідність монополізації продуктового ринку
Інтеграція сільського господарства і переробної промисловості	Реалізація корпоративних інтересів на ринку землі
Залучення і використання новітніх екологічно чистих технологій	Витискання дрібних та середніх виробників
Забезпечення замкнутого функціонування фінансових ресурсів АПК	Маніпулювання ринковими цінами на основні продукти харчування
Можливості просування товарів на світові ринки	Байдужість до соціальної та інженерної інфраструктури на територіях їх функціонування
Зниження собівартості продукції	Зацікавленість у вископрибуткових сільськогосподарських галузях, та нехтування низькоприбутковими, зокрема тваринництвом.
Забезпечення продовольчої безпеки держави	
Можливість масштабного виробництва споживчих товарів	
Можливість виробництва продукції, що відповідає стандартам якості ISO, Codex Alimentarius, інші.	

Джерело: власна розробка.

Слід зазначити, що агрохолдинги мають ряд основних переваг перед іншими формами господарювання. Однією з найважливіших переваг є досягнення реальної інтеграції сільського господарства, переробного виробництва та торгівлі. Тут, зокрема, реалізуються внутрішні продажі сільськогосподарської продукції, а часто й ресурсів. Сільськогосподарська сировина направляється з філій на власні переробні підприємства та з них, але у вигляді кінцевого продукту для споживання - у роздрібну мережу. При такій внутрішній політиці збуту та маркетингу зникає багато посередників, а отже зростають доходи агрохолдингів. Тому цілком природно, що більшість агрохолдингів пропонують вищу орендну плату та заробітну плату працівникам і роблять виробництво набагато ефективнішим, ніж інші форми сільського

господарювання

Фактична інтеграція агропромислового комплексу, отримана в агрохолдингах, суттєво відрізняється за якістю від такого ж типу внутрішньої інтеграції в тих сільськогосподарських компаніях, які побудували малопотужні переробні підприємства без глибокої переробки сільськогосподарської

сировини. Причина в тому, що агрохолдинги здійснюють сільськогосподарську та промислову переробку у великих масштабах і тому можуть отримати від цього економічну вигоду від ефекту масштабу. Крім того, масштабне виробництво

дозволяє використовувати сучасне високопродуктивне обладнання та новітні технології, тим самим значно підвищуючи ефективність використання ресурсів, знижуючи собівартість одиниці продукції, а отже, підвищуючи ефективність виробництва.

Одним із важливих аспектів сільськогосподарської діяльності є їх здатність забезпечити якість сільськогосподарської та харчової продукції. Вступ

України до ЄОТ, вихід на ринки ЄС вимагає дотримання певних стандартів якості продукції. На жаль, дрібним сільськогосподарським виробникам і переробним підприємствам дуже важко виконати такі нормативи, не беручи до

увагу особисті домогосподарства, частка яких у виробництві деяких видів продукції досягає 70-90% (молоко, овочі, картопля). Завдяки використанню

новітніх технологій у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції, можливості контролю за дотриманням технології на всіх етапах, запровадженні

необхідних стандартів якості, існує незаперечна конкурентна перевага агрохолдингів перед іншими формами агробізнесу.

В умовах досліджуваного господарства доцільним буде об'єднання виробничих ресурсів та капіталу з ТОВ «Рудницький екопродукт». Основний діяльності ТОВ «Рудницький екопродукт» за КВЕД – 01.47 «Розведення свійської птиці».

Оскільки наше господарство займається вирощуванням зернових, то воно може постачати зерно ТОВ «Рудницький екопродукт», що полегшує процес пошуку каналів збуту виробленої продукції. ТОВ «Рудницький екопродукт»

може поставляти у фермерське господарство гній, який буде використано під майбутній урожай сільськогосподарських культур. У процесі співпраці можна побудувати комбікормовий цех і реалізовувати комбікорми.

Також однією з переваг такого об'єднання є зменшення транспортних витрат, оскільки обидва підприємства знаходять у межах однієї ОТГ.

Так як у ТОВ «Рудницький екопродукт» є свій забійний цех, об'єднавши капітали з ФГ «Олсан» вони можуть обладнати цех по переробці м'яса курей та коптильний цех. У планах ФГ «Олсан» є відкриття цеху по виробництву

макаронних виробів. На базі цього цеху можна виробляти напівфабрикати (вареники, млинці, пельмені), що дозволить створювати додану вартість у обох

господарствах. Пізніше можна відкрити мережу фірмових магазинів із органічною фермерською продукцією.

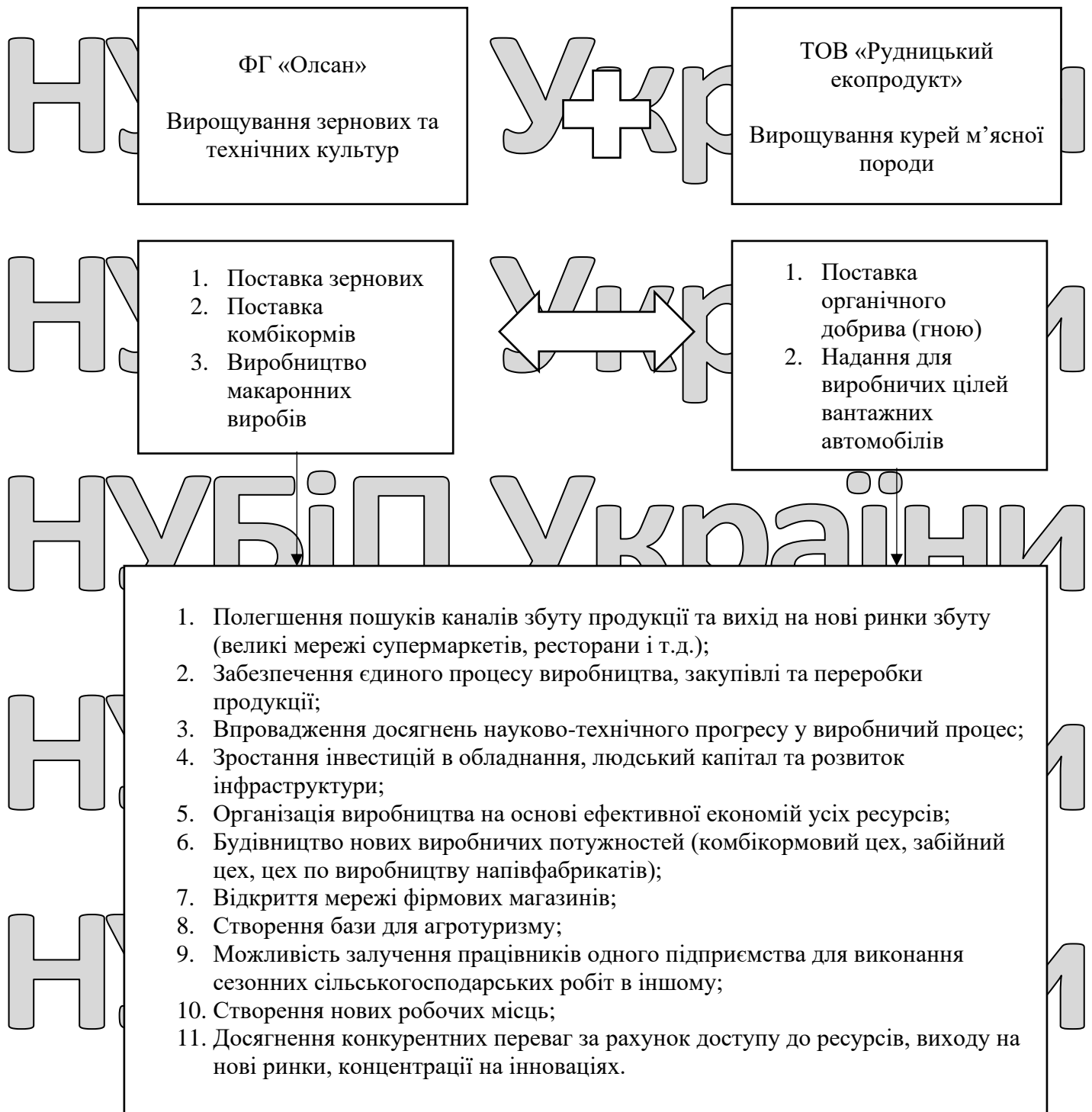


Рис. 3.1. Схема інтеграції ФГ «Олсан» та ТОВ «Рудницький екопродукт»

Проаналізувавши ймовірні перспективи співпраці можна стверджувати, що така інтеграція є доцільною для обох господарств і у майбутньому вона допоможе підвищити ефективність виробництва продукції та створювати додану вартість.

Тому ефективно інтегровані вертикальні структури можуть стати пріоритетним напрямком реформування сільського господарства в сучасних умовах. Практична реалізація ідеї формування вертикальних інтегрованих структур може забезпечити збалансований розвиток усіх основних складових АПК, що забезпечує стійкі конкурентні перспективи для всіх інтегрованих організацій.

Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, покращення ринкових позицій має базуватися на цифровізації аграрного сектору, що суттєво змінить структуру ринку праці та характер праці. На основі результатів, отриманих за допомогою інформаційних технологій, можна досягти відносно достовірних результатів про реальні процеси, що відбуваються в діяльності агрокомпаній та прийняти найбільш оптимальне управлінське рішення. У цьому контексті розроблено напрями цифрової трансформації АПК та вивчення особливостей використання цифрових технологій для покращення управління комерційними, виробничими процесами, господарською діяльністю та маркетинговою діяльністю агрокомпаній.

Економічні та політичні ризики, коливання на фінансових ринках мають значний вплив на АПК в цілому. Тому особливого значення набуває можливість попереднього моделювання майбутньої діяльності підприємства на основі детального аналізу поточної ринкової ситуації. Часто такі описові форми використовуються як бізнес-план, що дає чіткий опис основних напрямків діяльності та розвитку компанії та бізнес-моделі у вигляді короткого схематичного опису ключових факторів, що обумовлює доцільність дослідження.

Слід зазначити, що впровадження цифрового бізнес-моделювання на підприємствах значною мірою обумовлено розвитком інформаційних технологій та рівнем інформатизації суспільства у світі та в кожній країні окремо. Простими словами цифрова бізнес-модель компанії дещо схожа на веб-сайт, розроблений компанією як один із способів збільшення продажів і зосередження на Інтернет-ринку.

Використовуючи за основу модель О. Остервальдера, у роботі побудовано бізнес-модель ФТ «Олсан» (табл. 3.9):

Як можна побачити, бізнес-модель включає пропозиції цінності, що демонструють вигоду для кінцевого споживача та яка орієнтована на конкретний споживацький сегмент. Також в ній відображаються канали збуту, через які відбувається «зустріч» продукції з кінцевим споживачем. До каналів збуту підприємства з реалізації рослинницької продукції відносяться:

Переробні підприємства;

- Представники оптової торгівлі;

- Реалізація пайовикам;

- Реалізація іншим господарюючим суб'єктам.

Також бізнес-модель включає взаємовідносини з клієнтами, які впливають з ключових видів діяльності. Але її функціонування важко уявити

без ключових ресурсів та партнерів та, звичайно, без потоку надходження доходу

від продажу, заради якого і створювалася бізнес-модель і який є ключовим індикатором її розвитку.

Таблиця 3.9

Традиційна бізнес-модель ФГ «Олсан»

Ключові партнери:	Ключові види діяльності:	Пропозиції цінності:	Взаємовідносини з клієнтами:	Споживацький сегмент:
<ul style="list-style-type: none"> - Постачальники посівного матеріалу - Постачальники мінеральних добрив та ЗЗР - Підприємства, що надають послуги (обробіток ґрунту, удобрення посівів, внесення добрив, збирання урожаю) - Банківські установи - Логістичні компанії. - Установи з оцінки якості продукції 	<ul style="list-style-type: none"> - Виробництво і зберігання продукції рослинництва. 	<ul style="list-style-type: none"> - Високоякісна сировина для подальшої реалізації або переробки 	<ul style="list-style-type: none"> - Тривалий процес покупки - Обмежений асортимент продукції 	<ul style="list-style-type: none"> - Регіональний споживчий ринок
	Ключові ресурси: <ul style="list-style-type: none"> - Земельні ресурси - Фінансові ресурси - Матеріальні ресурси - Трудові ресурси 		Канали збуту: <ul style="list-style-type: none"> - Переробні підприємства - Представники оптової торгівлі - Інші господарюючі суб'єкти - Пайовики (у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв) 	
Структура витрат: <ul style="list-style-type: none"> - Логістика. - Орендна плата - Оплата робіт та послуг сторонніх організацій - Витрати на мінеральні добрива та ЗЗР - Складські витрати 			Потоки надходження доходів: <ul style="list-style-type: none"> - Дохід від продажу 	

Для досягнення зростання обсягів реалізації у ФГ «Олсан» необхідно трансформувати існуючу бізнес-модель. До елементів, які впливають на рівень продажу, відносяться споживацькі сегменти, канали збуту та ключові види діяльності [35]. Вплив компанії на споживчий сектор і ключові види діяльності є

непрямим. Тому що ці частини пов'язані з запуском нового продукту і вимагають довготривалих дій.

К. Андерсон у своїй книзі «Ефективна модель бізнесу в Інтернеті» зазначав, що весь асортимент продукції можна розділити на три категорії [1]:

Категорія А – до неї відносяться товари продаж, яких приносить більше 50 % прибутку.

Категорія В – до неї відносяться товари продаж, яких приносить менше 50 % прибутку.

Категорія С – товари, представлені тільки в мережі Інтернет.

Доречним є формування екосистем агропідприємств за допомогою електронних порталів та цифрових сервісів, які б мали додатки щодо певних маркетплейсів, постачання, збуту, наявності техніко-технологічних ресурсів, ринку трудових ресурсів, що спеціалізуються на використанні цифрових агротехнологій тощо. В Україні в певних регіонах спілки фермерів вже працюють на базі розроблених електронних платформ щодо продажу та купівлі сільськогосподарської продукції [48].

Слід зазначити, що Marketplace – це електронний ринок, через який агровиробники та споживачі сільськогосподарської продукції спілкуються без посередників. В Україні вони почали працювати у відповідь на виклик епідемії COVID-19. За цей час велика кількість дрібних виробників і домогосподарств опинилися у складному становищі і не мали можливості реалізувати продукцію на ринках та ярмарках. Отже, Marketplace дозволяє агровиробникам мати альтернативні способи та ринки збуту виробленої продукції, а споживачам дозволяє робити покупки, не виходячи з дому. Поштовхом для створення платформ електронної комерції або маркетплейсів став зростаючий попит на онлайн торгівлю у період карантину.

Тому головна мета ринків та додатків для електронного сільського господарства – надання прозорої інформації та єдиного інструменту впливу на ринкові ціни для всіх учасників ринку. Однак у внутрішній торгівлі сільське господарство все ще розвивається у таких напрямках, як:

1) Ринок, який пов'язує ресторанный бізнес з фермерами та інфраструктурою зберігання.

2) Електронна платформа, яка з'єднує оптових клієнтів з виробниками по всьому світу та логістичними операторами.

3) Ринок, що дозволяє дрібним сільськогосподарським виробникам, фермерським господарствам представляти свою сільськогосподарську продукцію на сайті.

4) Торгова платформа, яка безпосередньо об'єднує кінцевих споживачів і виробників сільськогосподарської продукції.

Створення цих та подібних ринків значною мірою обумовлено розвитком аграрних технологій та аграрної освіти, а також швидким зростанням попиту на електронну комерцію.

Зелінська О.В. та Сухоцька С.М. зазначають, що новітні технології реалізуються в рамках прикладних комп'ютерних програм за такими напрямками:

- оптимізація розміщення сільськогосподарських культур у зональних системах сівозміни та раціонів годівлі тварин;

- за розрахунком доз добрив;

- проведення комплексу землевпорядних робіт та управління земельними ресурсами;

- ведення державного земельного кадастру історії полів і розроблення технологічних карт обробітку сільськогосподарських культур;

- регулювання режиму живлення рослин та мікроклімату в теплицях;

- контролю процесу зберігання картоплі й овочів, якості вирощуваної продукції та кормів, забруднення ґрунтів;

- оцінювання економічної ефективності виробництва;

- управління технологічними процесами в пташниках, виробничими

процесами в переробці м'яса птиці й зберігання продукції тощо [18].

Таблиця 3.10

Популярні інформаційні системи та технології, що використовуються в агробізнесі

№ з/п	Назва ІТ-системи або технології	Основні функції та можливості використання
1.	АЕРО	система, яка здатна виявляти основні мієнця скупчень шкідників і точково їх обробляти інсектицидами; проводиться цифрова зйомка з повітря в ультрафіолетовому діапазоні за допомогою дронів
2	CropCare	база різних даних для боротьби зі шкідниками, яка постійно оновлюється. До неї вноситься номенклатура сільськогосподарських культур і GPS-дані полів, після цього здійснюється підбір оптимальних препаратів.
3	AgroGuard	система охоронних стовпів, які обладнані інфрачервоними датчиками. При порушенні меж ділянки або при виникненні будь-якої іншої події агропідприємець оперативно отримує повідомлення на телефон та ухвалює оперативне рішення.
4	DrT-Tech	дозволяє систематизувати всі дані, що зібрані з датчиків і з полів, до однієї структури. Для перегляду інформації використовується відповідна програма, що встановлюється на смартфоні.
5	HerdGrow	використовується для тваринницького бізнесу, сутність якої полягає в автоматичному підборі раціону для ВРХ на основі даних з їх паспортів.
6	Fractal	конструктор розумних процесів, за допомогою якого можна максимально автоматизувати робочі процеси в АПК: облік робочого часу, регулювання певних механізмів тощо. Програма об'єднує всі пристрої до єдиної локальної мережі з безперебійним електроживленням.
7	AgromaxEffect	моделює майбутній урожай, ґрунтуючись на певній сільськогосподарській культурі і характеристиках ділянки. Програма використовується агропідприємцями, страховими компаніями, банками з метою оцінки ризиків.
8	Торгівельний бот	еносіб пошуку кращих пропозицій за цікавими для агрокомпаній видами агропродукції. Дає змогу оптимізувати роботу відділу закупівель тощо.

Джерело: Перспективи використання цифрових технологій в діяльності аграрних підприємств [11].

На основі моделі О. Остервальдера ми побудуємо шаблон бізнес-моделі агропромислового об'єднання ФГ «Олеан» та ТОВ «Рудницький екопродукт»(табл. 3.11).

Отже, використовуючи цифрову бізнес-модель, сільськогосподарські підприємства орієнтуються на споживачів з усієї України. Фундаментальні зміни

можна помітити і в блоці «пропозиції цінності», де цифрова бізнес-модель, на відміну від традиційної моделі, надає клієнту 24-годинний доступ до продукту. Структурні відмінності спостерігаються і в інших блоках, пов'язаних з оцифровкою всіх бізнес-процесів.

Реклама в Інтернеті підвищує рівень продажу сільськогосподарської продукції. Крім того, компанія може паралельно використовувати традиційну та цифрову бізнес-модель.

Таблиця 3.11

Шаблон бізнес-моделі агропромислового об'єднання ФГ «Олсан» та ТОВ «Рудницький екопродукт»

Ключові партнери:	Ключові види діяльності:	Пропозиції цінності:	Взаємовідносини з клієнтами:	Споживацький сегмент:
<ul style="list-style-type: none"> - Підприємства об'єднання - Постачальники посівного матеріалу - Постачальники мінеральних добрив та ЗЗР - Підприємства, що надають послуги (обробіток ґрунту, удобрення посівів, внесення добрив, збирання урожаю) - Банківські установи. - Постачальники бройлерів - Соціальні мережі. 	<ul style="list-style-type: none"> - Виробництво, і зберігання продукції рослинництва - Вирощування курей м'ясної породи - Виробництво яєць - Виробництво макаронних виробів та напівфабрикатів - Вирощування лохини - Зелений туризм - Розвиток і підтримка ІТ-інфраструктури і програмного забезпечення 	<ul style="list-style-type: none"> - Широкий асортимент продукції - Продаж органічної продукції. - Наявність фірмових магазинів. - Наявність бази для зеленого туризму. - Наявність інтернет-магазину. - Швидка доставка. 	<ul style="list-style-type: none"> - Онлайн-магазин. - Оцінка та відгуки клієнтів. - Історія покупок клієнта. - База постійних клієнтів (онлайн профіль). - Автоматизація процесу покупки. 	<ul style="list-style-type: none"> - Регіональний та національний споживчі ринки. - Експорт переробленої продукції та лохини.

<ul style="list-style-type: none"> - Сайти партнери. - Установи з оцінки якості продукції 	<p>Ключові ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Земельні ресурси - Трудові ресурси - Фінансові ресурси - Матеріальні ресурси - ІТ-інфраструктура і програмне забезпечення. - Глобальна структура виконання замовлень. 	<p>Канали збуту:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Мережа Інтернет (інтернет-магазин) - Веб-сайт об'єднання - Фірмові магазини 	
<p>Структура витрат:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Інформаційні-технології і контент-підтримка. - Орендна плата - Витрати на мінеральні добрива та ЗЗР - Оплата робіт та послуг сторонніх організацій - Витрати на бройлерів - Складські витрати 		<p>Потоки надходження доходів:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Дохід від продажу продукції - Дохід від зеленого туризму - Дохід від надання консалтингових послуг 	

Як бачимо з даної цифрової бізнес-моделі, від такої інтеграції збільшиться кількість каналів, з яких можна отримувати дохід, зменшаться витрати на оплату робіт та послуг, але виникнуть додаткові витрати на закупівлю бройлерів та інформаційні технології. У результаті об'єднання ресурсів обох підприємств виникнуть нові канали збуту продукції (фірмові магазини, інтернет-магазин та веб-сайт), процес покупки для клієнтів стане доступнішим і більш зручним завдяки історії покупок клієнта та відгуків клієнтів, розшириться асортимент видів діяльності, що допоможе мінімізувати ризики та збільшити прибуток. Можна побачити, що збільшиться кількість статей витрат, але це компенсується збільшенням каналів, з яких можна отримати дохід.

Завдяки такій співпраці ключових партнерів стане менше (наприклад, логістичні послуги буде надавати ТОВ «Рудницький екопродукт», оскільки у

нього є автомобілі для перевезення продукції, а також буде постачати органічні добрива на ФГ «Олсан», а ФГ «Олсан», у свою чергу, буде поставляти зерно та комбікорми). Згодом можна придбати трактор та комбайн, які можна буде використовувати для отримання додаткового доходу шляхом надання послуг стороннім підприємствам.

Тому зміна бізнес-моделі залежить від умов, які задає ринок. Продажі є однією з ключових характеристик бізнесу, а його зростання є основним завданням компанії. Купівельна спроможність населення постійно залежить від тенденцій внутрішнього ринку, але компанія має можливість впливати на продажі шляхом активного використання цифрової бізнес-моделі.

3.3. Диверсифікація діяльності, як основа стратегії розвитку аграрного підприємства.

Сьогодні сільськогосподарське виробництво є однією з найважливіших галузей національної економіки. За кілька років ситуація в сільському господарстві погіршилася. Перш за все, падіння сільськогосподарського виробництва призвело до значного скорочення ВВП. Зовнішня економічна нестабільність через ринковий попит та відсутність сталої аграрної політики, яка не дозволяє підприємствам створювати довгострокові плани, не забезпечує сталого управління підприємствами галузі та змушує їх шукати альтернативи спеціалізації виробництва.

У питанні розвитку підприємства та можливості підвищити конкурентоспроможність, здатності протистояти поширенню кризових процесів важливе місце належить диверсифікації та впровадженню нових, малопоширених і нетрадиційних видів підприємницької діяльності, адже специфічні та альтернативні напрями діяльності можуть принести стабільний прибуток сільським господарствам. Як правило, організація даної діяльності ґрунтується на використанні людського капіталу засновників (певні вміння,

навички, досвід та наявної освіти) або особливого місця положення (приміська територія тощо) [13].

Розвиток диверсифікації діяльності зумовлений наступними причинами:

- необхідність виживання в умовах нестабільної ринкової економіки

шляхом збільшення різноманітності видів підприємницької діяльності, здатних

створити синергетичний ефект, що забезпечує економічну стабільність підприємства;

- можливість збільшення зайнятості та збільшення кількості робочих місць

в аграрному секторі, що в сезонних і традиційних сільськогосподарських умовах

дає можливість отримувати стабільний дохід;

- повне використання ресурсів.

Диверсифікація забезпечує:

- конкурентні переваги ресурсів (пов'язані з ціновими характеристиками,

що спрямовані на підвищення споживчого ефекту);

- технологічні конкурентні переваги (наявність і експлуатація технологій масового виробництва),

- інноваційні конкурентні переваги (переваги, що дозволяють оновлювати

та розширювати асортимент);

- конкурентні переваги партнерства (формування соціально-економічних стандартів господарської діяльності та їх реалізація).

Засновником теорії розвитку диверсифікації підприємницької діяльності вважається американський економіст А. Чандлер. Надалі його теорія була

підтримана, узагальнена та розвинута М. Портером та іншими науковцями.

Ф. Котлер у своїй роботі визначає стратегію диверсифікації сільського господарства як можливість розробки і випуску нової продукції для нових ринків

[26].

А. Томпсон і А. Стрікленд характеризують диверсифікацію як процес проникнення сільськогосподарської галузі в інші галузі виробництва. При цьому

вони відзначають, що стратегія диверсифікації використовується для зниження ризику залежно від однієї галузі, а також як механізм отримання додаткового

прибутку, бо основні галузі країни вже пере стали приносити прибуток на достатньому рівні [42].

Диверсифікація виробництва у сфері АПК – це розширення номенклатури й асортименту, зміна виду продукції, що виробляється підприємством для підвищення ефективності господарської діяльності, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутства з урахуванням екологічних та соціальних потреб населення [6].

Таким чином, можна виділити наступні основні напрями диверсифікації:

- багатопрофільність діяльності сільськогосподарських організацій;
- збільшення частки підсобних виробництв і промислів;
- злиття та поглинання в діяльності інтегрованих структур;
- розширення несільськогосподарських видів діяльності в сільських територіях для підвищення доходів населення [15].

Диверсифікація як організаційна форма виробництва має ряд переваг для підприємства, але вона має й певні недоліки.

Таблиця 3.12

Переваги та недоліки диверсифікації діяльності

Переваги	Недоліки
ефективне залучення та використання власних ресурсів	недосконале вивчення особливостей нового ринку, можливі проблеми із пошуком та залучення джерел фінансування, невизначеність часу впровадження
можливість отримання синергічного ефекту та збільшити ефективність	не завжди дає змогу використати переваги спеціалізованого виробництва
можливість підвищити конкурентоспроможність продукції та підприємства і цілому	збільшення ризиків у випадку невдалого вибору стратегії диверсифікації та підтримки неперспективного виробництва
збільшити збут продукції, шляхом залучення нових споживачів	диверсифікацію недоцільно застосувати на підприємствах з низьким рівнем концепції виробництва
сприяє оновленню номенклатури товарів та послуг	можливе ускладнення управління підрозділами на великих агропідприємствах
забезпечення економічної та продовольчої безпеки держави	
повнота використання природно-ресурсного та господарського потенціалу	

зменшиться ступінь підприємницького ризику через ліквідацію залежності від єдиного виду продукції

Джерело: власна розробка на основі джерела [36].

Залежно від виду діяльності / видів продукції / послуг виділяють наступні форми диверсифікації:

1. Вертикальна або концентрична диверсифікація – передбачає розширення кола існуючих видів діяльності за рахунок діяльності, пов'язаної з існуючим технологічним циклом. Наприклад, для сільськогосподарської компанії, яка вирощує пшеницю, вертикальне розмаїття передбачає виробництво борошна.

2. Горизонтальна диверсифікація - передбачає розвиток нової діяльності, яка не пов'язана з існуючою в технологічному циклі, але однаково орієнтована на споживачів. Наприклад, для виробника одягу прикладом реалізації стратегії горизонтальної диверсифікації є впровадження виробництва взуття в існуючий споживчий сегмент.

3. Конгломератна диверсифікація - заснована на розширенні існуючого асортименту товарів/послуг, які жодним чином не пов'язані з актуальною тематикою компанії. Наприклад, виробник макаронних виробів може запровадити транспортно-експедиційні послуги. Конгломератна диверсифікація є найскладнішою формою і вимагає значних ресурсів, тому зазвичай реалізується великими компаніями зі значним потенціалом.

Основними напрямками диверсифікації діяльності агрокомпаній може бути перехід на виробництво екологічно чистої продукції або дефіцитної сільськогосподарської продукції: квітникарство, декоративне та репродуктивне садівництво, розведення декоративних видів тварин і птахів, вирощування рослин, прянощів, агротуризм і т.д. Таким чином, господарства, які забезпечують виробництво товарів, мають можливість завойовувати нові ніші ринку.

Проблема забезпечення диверсифікованого розвитку вітчизняних

фермерських господарств обумовлена особливим консерватизмом у виборі напрямку підприємницької діяльності, а також відсутністю широкого спектру моделей конкурентоспроможної економічної діяльності. Обов'язковою умовою реалізації цього плану має бути вміння використовувати результати своєї сільськогосподарської продукції для ефективного використання нових галузей.

Аналізуючи перспективи розвитку диверсифікації економічної діяльності малих і середніх аграрних компаній, діяльність яких тісно пов'язана з розвитком сільських територій, станом промислової та соціальної інфраструктури, слід зазначити, що агротуризм є одним із пріоритетних напрямків розвитку сільського господарства. Необхідно розрізнити поняття «екотуризм», «зелений туризм» та «сільський зелений туризм», які використовуються для визначення відповідного способу господарської діяльності, який нині поширений серед фермерських господарств усіх регіонів України.

Екотуризм або «зелений» туризм - вид туризму, що включає подорожі в незаймані людиною природні території та більшість природоохоронних територій. Екотуризм приваблює для тих туристів, яких хвилюють екологічні проблеми. Це часто включає волонтерство, інші активні природоохоронні заходи та освітні програми, які допомагають зменшити негативні аспекти впливу людини на природу. Основною причиною виникнення екологічного туризму є неврегульовані відносини в системі «грумада-природа» або в туристичному аспекті «туризм-екологія».

Поняття «агротуризм» розуміється як форма сільського туризму, яка безпосередньо пов'язана з селянським (фермерським) господарством, що одночасно надає послуги з проживання та харчування, знайомить із сільськогосподарською діяльністю, традиціями та звичаями даного регіону. Розрізняють дві основні форми агротуризму: винаймання помешкання з обслуговуванням безпосередньо в межах господарства або розміщення на нічліг з самообслуговуванням на землях, що належать до господарства (кемпінги та намети) [19].

Згідно з проектом Закону України «Про зелений туризм», сільській

зелений туризм - це відпочинковий вид туризму, що передбачає тимчасове перебування туристів у сільській місцевості (селі) та отримання ними послуг сільського зеленого туризму [39]. Положення цього законопроекту також визначають можливість участі в тих особистих селянських господарствах, які на

даний момент не є суб'єктом сільськогосподарського підприємництва, шляхом визначення особливостей діяльності суб'єктів господарювання.

Аграрний туризм не потребуватиме особливих навичок та фермерської підготовки, але його організація потребує значних фінансових та матеріальних ресурсів для підготовки будинку до прийому туристів, адже в сільському

зеленому туризмі, перш за все, якість будинку, чистота, прекрасна природа, чисте повітря, а це, в свою чергу, вимагає сприятливих умов для кредитування та підтримки.

Стратегічним напрямком для диверсифікації діяльності агрокомпаній та їх об'єднань є розвиток інших видів несільськогосподарської діяльності, зокрема ремесла та народних промислів, підприємств з переробки сільськогосподарської сировини, розвиток сфери послуг. При цьому особлива увага приділяється розвитку підсобних господарств. Розвиток цих видів діяльності має базуватися

на їх повній підтримці з боку органів місцевого самоврядування, наукових структур, консалтингу тощо. В умовах економічної кризи це дає змогу зберегти трудові колективи, стабілізувати грошові потоки, що є важливим фактором соціально-економічного розвитку сільської місцевості та підвищення рівня життя селян.

Однією з основних умов розвитку несільськогосподарської діяльності є наявність відповідної сировинної бази, що дозволяє використовувати лісові, підземні та мінеральні ресурси. Оскільки їх запаси обмежені територіальним фактором, це призводить до організації малих виробництв місцевого значення.

Прикладом такої діяльності може бути виробництво будівельних матеріалів, таких як цегла, пісок, деревина, вапно.

Важливим джерелом додаткового грошового потоку для агрокомпаній може стати первинна переробка сільськогосподарської продукції. Це стосується

виробництва борошна, макаронних виробів, олії, м'яса, молочних продуктів та інших продуктів. Крім того, це дає можливість оптимально використовувати надлишки продукції, що виробляються не тільки в агропідприємствах, а й у приватних господарствах.

Допоміжне промислове виробництво організовується на базі сільськогосподарських підприємств та інших господарських одиниць, які є їх засновниками і виступають як окрема складова виробничої системи. Їх діяльність регулюється чинним законодавством та нормативно-правовими актами відповідних підприємницьких структур. Продукція реалізується за домовленістю з комерційними організаціями, а також через їх торговельну мережу. Допоміжне виробництво поділяється на основні виробничі процеси, переробку сировини або промислове виробництво за типом виробничої структури підприємства та його розміром.

Найбільш поширеними є підприємства, які надають послуги основним виробничим процесам, тобто: сервісні обслуговування, продовольчі магазини та підприємства, що займаються первинною переробкою (олійні, фабрики, консервні цехи та фабрики). Сфера послуг у сільській місцевості сприяє самозайнятості через розвиток сільської інфраструктури, тобто відкриття перукарень, кафе, продуктових і непродовольчих магазинів, кредитних спілок, комунальних господарств та інших структур.

Крім того, важливою складовою розвитку несільськогосподарської діяльності є ремесла та народні промисли, що пов'язано з популяризацією українського народного мистецтва. Найпоширенішими з них є пошиття вишиванок, художня вишивка, писанкарство, декоративний розпис, гончарство тощо. Кожен з цих видів рукоділля має свої особливості, характерні для кожного регіону. Велике значення має розвиток народного мистецтва та сучасного ремесла, а саме: різьблення по дереву, кераміка, килимарство, ткацтво, металообробка. Їх розвиток не лише вирішує економічні та соціальні проблеми, а й має значне культурно-освітнє значення для формування національної свідомості.

Для невеликих фермерських господарств може бути досить привабливим вирощування менш поширених культур, які мають значні конкурентні переваги на ринку та високі відпускні ціни.

До рідкісних культур належать ті, чия посівна площа в цілому по країні становить не більше 10 тис. га і які не мають стійкої динаміки зростання порівняно з іншевидами. Зокрема, до малопоширених культур можна включити кінську квасолю, сочевицю, коріандр, кмин, шавлію, фенхель, багато ефірних та лікарських трав, а також їх різноманітні різновиди.

Перш за все, слід зазначити, що рентабельність вирощування сільськогосподарських культур і рослин може істотно коливатися залежно від цінової ситуації на ринку та кліматичних умов. У той же час деякі культури мають стабільний ринковий попит і відносно високі відпускні ціни. Зокрема, середня ринкова вартість свіжої спаржі коливається від 200 до 300 грн/кг і вище, а м'яти – від 150 до 200 грн.

За експертними підрахунками реальний дохід від вирощування деяких культур може становити приблизно 1 млн грн. Зокрема, це стосується спаржі, яка в останні роки набула значної популярності як важливий продукт здорового харчування.

При виборі спеціалізації господарства та асортименту культур для вирощування власникам малого бізнесу варто орієнтуватися на ті культури, які користуються високим попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Найбільш привабливими сьогодні є органічні продукти, а також горіхи, квасоля, прянощі, сорго, горох, нут, сочевиця, гірчиця, льон, конопці, ягоди - малина, полуниця, ожина, полуниця, чорниця, журавлина тощо.

Також дуже рентабельно вирощувати пекінську капусту, де дохід може перевищувати 300 тис. грн з гектара.

Стимулюючим фактором розвитку сільськогосподарської торгівлі та збільшення посівних площ менш поширених культур і рослин є технологічні особливості їх вирощування, які потребують ретельного вивчення та певного

досвіду, якого зазвичай немає. Тому надходження цих виробів у виробництво має бути дуже точним і логічним.

Спочатку потрібно ознайомитися з досвідом вирощування рідкісних культур і рослин у господарстві, де вони вирощуються роками. Їх потрібно вирощувати на невеликих площах, щоб з часом технологію та особливості агротехніки, захисту рослин та мінерального живлення можна було детальніше вивчити.

Найважливішим моментом у вирощуванні рідкісних культур і рослин є вибір насіння. Хоча сьогодні зазвичай неважко знайти на ринку насіння будь-якого відбірного вітчизняного чи іноземного сільськогосподарського продукту, з рідкісними рослинами це не завжди так. Їх насіння можна знайти тільки на спеціалізованих виробничих підприємствах або в вітчизняних науково-дослідних інститутах, які цілеспрямовано займаються селекцією і розмноженням. Також значну увагу слід приділяти захисту рослин від шкідників і хвороб. Як правило, для менш поширених продуктів і рослин часто важко знайти ефективні препарати, оскільки сьогодні ринок засобів захисту більше орієнтований на зернові та олійні культури.

Важливу роль надають технічному забезпеченню вирощування малопоширених сільськогосподарських культур і рослин, оскільки в її агротехніці досить значну частку займає ручна праця, яка сьогодні є дефіцитною та дорогою.

Загалом можна сміливо стверджувати, що вирощування рідкісних культур і рослин має свої особливості, а також економічні можливості та проблеми. Їх необхідно ретельно аналізувати та вивчати, оскільки вони є головною запорукою успіху в цьому бізнесі та гарантують ефективний і конкурентоспроможний розвиток бізнесу в коротко- та середньостроковій перспективі.

Розглянемо теоретичне положення на практиці ФГ "Олсан". У рамках реалізації стратегії диверсифікації діяльності у господарстві у господарстві планується вирощувати лошину, оскільки:

- внутрішній ринок ягоди насичений місцевою продукцією лише на

1/8;

- наразі попит з боку ринку покривається переважно за рахунок імпортих поставок;

- ЄС є перспективним експортним ринком;

- рівень конкуренції на українському ринку лохини невеликий і ціна тримається високою весь сезон, поки ця ягода є — це 1,5-2 місяці;

- ринок лохини зараз високо інвестиційний;

це багаторічна культура, яка може рости на одному місці до 40 років.

Проаналізуємо економічну ефективність вирощування даної культури.

Таблиця 3.13

Прогнозування вирощування лохини у ФГ «Олсан»

Показники	Прогноз на 2023
Посівна площа, га	4
Урожайність, ц/га	150
Виробництво продукції, всього, ц	600
Ціна 1 ц продукції, грн.	12 200
Собівартість, тис. грн.	2 582,28
Дохід від виробництва та реалізації продукції, тис. грн.	7 320
Прибуток, тис. грн	4 737,72
Рівень рентабельності, %	183%

Отже, як бачимо з таблиці 3.9 вирощування лохини є прибутковою галуззю: рівень рентабельності – 183%, прибуток на 4 га становитиме 1,2 млн.грн, а собівартість вирощування лохини – 645,6 тис.грн/га. Більшість

початкових витрат йде на обладнання. Це перш за все правильні системи поливу.

Вибір тут має бути на системі, яка зрошує рослини під корінням, не заливаючи листкову частину рослини, тому що надмірна постійна волога на листках може

призвести до хвороб і зараження дрібними шкідниками.

У своїй діяльності ФГ «Олсан» прагне досягти вертикальної інтеграції – від вирощування та переробки сільськогосподарської продукції до реалізації її кінцевому споживачу.

Для створення доданої вартості у ФГ «Олсан» буде доцільним розвиток таких напрямків:

1. Первинна обробка продукції рослинництва:

- очистка зерна (закупівля зерноочисних машин);

- сушіння зерна (закупівля зерносушарок).

2. Зберігання продукції рослинництва:

- будівництво ще одного зерноскладу та металеві силос-бапти, обладнаної системою активної вентиляції.

3. Переробка продукції рослинництва:

- будівництво млина та цеху з виробництва борошна. Використання відходів (висівок) для виробництва дістичних добавок та кормів;

- будівництво цеху з виробництва макаронних виробів;

- будівництво олійниці. Використання відходів від переробки насіння (макухи і шроту) для виробництва кормів;

- будівництво цеху з виробництва кормів та комбикормів;

- установка холодильних установок та камер для шокової заморозки лохини;

- організація агротуризму на території фермерського господарства.

Будівництво 2-3 мобільних будинків та кафе.

- надання консалтингових послуг з аудиту, бухгалтерського обліку та агрономії.

Отже, диверсифікація сільськогосподарського виробництва з метою розширення основних галузей сільськогосподарського виробництва, а також широке впровадження додаткових видів діяльності забезпечує стабільність роботи, надійний дохід, підвищення конкурентоспроможності та зниження операційного ризику.

Як бачимо, у сучасних умовах вітчизняні фермерські господарства мають потенціал забезпечити свій конкурентоспроможний розвиток на основі диверсифікації видів економічної діяльності, не втрачаючи при цьому статусу особливої форми сільськогосподарського підприємства. Запорукою ефективного функціонування фермерських господарств є творчий і конструктивний підхід.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

Важливою частиною аграрного сектора української економіки є фермерські господарства: вони забезпечують ефективне використання сільськогосподарських ресурсів, оскільки повністю реалізуються економічні інтереси самих виробників, які переважно володіють ресурсами або використовують частину з них на умовах оренди.

Фермерське господарство є традиційною організаційною формою ведення сільського господарства в розвинених країнах, оскільки воно дає змогу виробляти широкий асортимент товарів, підвищує самозайнятість та гарантує високу якість продукції. Сучасний етап переходу до економіки сталого розвитку потребує розробки на державному рівні ефективної політики підтримки фермерських господарств та ефективного управління ними, що має забезпечити вихід із фінансової кризи.

В Україні сільськогосподарське виробництво в основному здійснюється у фермерських та особистих селянських господарствах, що повністю відповідає європейській практиці. Проте в Україні існує низка перешкод, які гальмують подальший розвиток аграрного сектору економіки. Серед основних проблем, які гальмують розвиток сільського господарства в Україні, є нестача оборотних коштів у фермерських господарствах, старі матеріально-технічні бази, відсутність необхідної інфраструктури, недосконалість податкової системи, невирішеність питань вартості землі, обмежений доступ до кредитів тощо. Ці проблеми гальмують розвиток сільського господарства в Україні, а неефективна аграрна політика уряду перешкоджає появі «ефективного власника». Усе це вимагає перегляду існуючих підходів та впровадження принципово нових інструментів на місцевому та національному рівнях.

Подальший розвиток рослинництва в господарствах є стратегічно важливим на найближчі 10-15 років. З метою підвищення ефективності їх рекомендується поєднувати їх у виробничі районні системи, засновані на ринковій інфраструктурі. Модель розвитку таких господарств представлена в дипломній роботі в такому напрямку: це посилення інтеграції фермерських

господарств з іншими господарствами району.

Асоціації фермерів є невід'ємною частиною агропромислового комплексу, що сформувався в результаті об'єктивного процесу агропромислової інтеграції, сутністю якого є поглиблення територіальних та організаційно-виробничих

зв'язків галузей-партнерів та видів діяльності, тісно пов'язаних з виробництвом

продукції рослинництва та тваринництва, її зберіганням, закупівлею, транспортуванням, переробкою та реалізацією, а також із виготовленням необхідних засобів для організації виробництва сировини і кінцевої продукції на

інноваційній основі. Його функції полягають у інтеграції зусиль виробників-

партнерів за принципом територіального взаємозв'язку виробництва за схемою «виробництво – переробка – споживання»

Економічний механізм відносин між партнерами має розвиватися на інтеграційній основі в напрямі: широкого впровадження спеціалізованих

закупівель сільськогосподарської продукції; обґрунтування рівня закупівельної

ціни на основі визначення середньої нормативної собівартості, виробленої в одному регіоні або в кількох регіонах з майже ідентичними умовами виробництва.

Підвищення економічної ефективності виробництва можливе за таких

умов:

- збільшення обсягу реалізації продукції будь-яким господарством;
- впровадження ресурсозберігаючих та безвідходних технологій переробки продукції рослинництва;

- активне залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у реконструкцію та модернізацію підприємств;

- створення в регіоні інтегрованих організацій та спільних підприємств з відомими іноземними компаніями.

Розвиток органічного ринку забезпечує значні переваги, найважливішими

з яких є:

- додатковий дохід для фермерів;
- доступ до міжнародних ринків для сертифікованої органічної

продукції;

- зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, за рахунок зменшення викидів вуглецю,

- зменшення ризику для здоров'я фермерів і підвищення користі продукції для споживачів, зменшивши використання пестицидів, гербіцидів

та інших хімічних добрив;

- підвищення конкурентоспроможності господарств та рівня зайнятості тощо.

Ці переваги можна досягти, перейшовши до органічного виробництва. На

основі такого способу виробництва можна забезпечити високі темпи економічного зростання без загрози довкіллю та здоров'ю нації. Перехід на цей вид виробництва можливий за рахунок інтеграції зусиль усіх зацікавлених у виробництві та розповсюдженні здорової та безпечної продукції для

споживання; поширення культури вирощування та споживання органічної продукції з використанням досвіду розвинених країн за підтримки держави у формуванні необхідного інституційного середовища тощо.

Механізм державного регулювання, сприяння та підтримки ефективної діяльності інтегрованої організації в ринкових умовах необхідно удосконалити з

метою створення на макроекономічному рівні умов для ефективної діяльності партнерів з продуктової інтеграції на основі принципів еквівалентного міжгалузевого обміну.

Отже, підприємства АПК, що взаємодіють між собою у вертикальній інтегрованій структурі, обмежені за принципом ціноутворення, виконанням

замовлень тощо. Подальший розвиток міжфірмової інтеграції, особливо інтегрованих вертикальних об'єднань, має здійснюватися через зміцнення зв'язків з промисловістю та запровадженні ініціатив у сфері переробки

сільськогосподарської продукції. Нова форма співпраці між вертикально

інтегрованими компаніями з існуючими внутрішньодоговірними відносинами у формі сільськогосподарських кооперативів та фермерських господарств може перспективною міжфірмової інтеграції.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андерсон К. Длинный хвост. Эффективная модель бизнеса в Интернете / К. Андерсон. – М. : «Манн, Иванов и Фербер», 2012. – 304 с.
2. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — 624 с.
4. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://posibniki.com.ua/post-agropromislova-integraciya>
5. Аскарров А.А. Оцінка ефективності використання землі // Аграрна наука. — 2007. — № 1. — С. 14—16.
6. Бакуш К. Теоретичні основи диверсифікації сільськогосподарського виробництва [Текст] / К. Бакуш // Вісник ЛНАУ. Економіка АПК. – 2010. – №17 (2). – С. 112 – 119.
7. Бугайчук В.В. Біоекономіка та її роль у розвитку сучасного суспільства / В.В. Бугайчук, І.Ф. Грабчук // Економіка АПК. — 2018. — № 5. — С. 110—116.
8. Булдакова М.В. Методика анализа безубыточности и чувствительности на примере ООО «Диана К» // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013, № 6 [Электронный ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/06/2457>.
9. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдаван Л.В. та ін.] ; за ред. акад. УААН Б.Й. Пасхавера; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009 – 432 с.
10. Гайдаєнко О. М., Шевчук Н. С. Управлінський аналіз: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт, 2015. - 137 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/3752>.
11. Горобець Н. М. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ [Електронний ресурс] / Н. М. Горобець, Д. О. Хомякова, Д. О. Стариковська. – 2021. – Режим

доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2021/92.pdf.

12. Господарський Кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 18.02.2019).

13. Губені Ю. Е. Розвиток особистих селянських господарств в умовах інституціональних змін / Ю. Е. Губені. // Економіка України. – 2017. – №3. – С. 59.

14. Дашевська Н.С. Маркетингове забезпечення збуту продукції тваринництва в сучасних умовах. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/prpdaa/5.3/100.pdf> (дата звернення: 10.10.2019).

15. Економіка сільського господарства: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / Н.Я. Коваленко, Ю.П. Агірбов, Н.А. Серов та ін. – М.: Юркніга, 2008. – 384 с.

16. Заболотній В.М. Розвиток агропромислової інтеграції на регіональному рівні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Заболотній Володимир Миколайович; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – Київ, 2006. – 23 с.

17. Закон України —Про фермерське господарство [Електронний ресурс] — Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.

18. Зелінська О. В., Сухоцька С. М. Використання сучасних інформаційних технологій в агропромисловому комплексі. Галицький економічний вісник. 2016. № 2. С.148-152.

19. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере. Симферополь: ЧП «Предприятие Феникс». - 2008. - 407 с.

20. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы: Монография/ Под общ.ред. профессора В.Г.Ткаченко и профессора В.И.Богачева.-Луганск: « Книжковий світ»,2010.-287 с.

21. Ільчук М. М. Організація і планування виробництва в аграрних

формуваннях: навчальний посібник. / М. М. Ільчук, Л. Я. Зрібняк. – Київ, 2012. – 359 с.

22. Інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки: глобальні та національні тренди [Електронний ресурс]

/ Ю. В. Самойлик, М. В. Вернигора, С. П. Погребняк, В. В. Рябко. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: http://www.agrosvit.info/pdf/19-20_2020/4.pdf.

23. Інтеграційні стратегії // advanter.com.ua/articles.php?articlesid=17.

24. Кіндранька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Р. Економічний аналіз: Підручник / За ред. Проф. А.Г. Загороднього. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с.

25. Коваленко О.М. Місце і роль інтегрованих об'єднань у механізмі реформування харчової галузі. Ефективна економіка. 2012. №5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3587>.

26. Котлер Ф. Стратегія диверсифікації сучасного сільського господарства // Формування ринкових відносин в регіональному АПК: матеріали міжнародної заочної науково-практичної конференції / За заг. ред. М.П. Гриценко. — Прогрес, 1999. — 736 с.

27. Майовець Є. Й. Аграрне підприємництво в Україні : монографія / Є. Й. Майовець. — Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. — 428 с.

28. Манжура О.В. Інтеграційні процеси у сільськогосподарській кооперації України. Менеджер. 2014. №1(67). С.21-24. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3587>.

29. Матковський П. Є. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ [Електронний ресурс] / П. Є. Матковський. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://bses.in.ua/journals/2019/38_1_2019/25.pdf.

30. Мельник Л.Ю., Вінченко І.І., Корецький М.Х. Ринок, його елементи та їх взаємодія: монографія. — Запоріжжя: ГУ "ЗДМУ", 2002. — 158 с.

31. Національний класифікатор України. Класифікація видів

економічної діяльності. Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики (Держспоживстандарт) Наказ №457 від 11.10.2010 р.

32. Нечитайло В.В. Сільське господарство фер- мерського типу в Україні: історія і сучасність. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2004. – 436 с.

33. Нікітченко С. О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЗА УМОВ УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ : дис. канд. ек. наук /

Нікітченко Сергій Олександрович – КИЇВ, 2011. – 209 с.

34. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямів підготовки. – Одеса, ОДЕУ, – 2010 – 348 с.

35. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье; Пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпин Паблишер, 2012. – 288 с.

36. Панюк Т. Н. Диверсифікація як основа структурної модернізації економічної діяльності аграрних підприємств/ Т. Н. Панюк// Економічний форум. – 2016. – №1. – С. 193

37. Поняття державного сільськогосподарського підприємства. URL : <http://meo.info> (дата звернення: 18.02.2019).

38. Про впровадження класифікації форм власності та класифікації організаційно-правових форм господарювання. Державний комітет статистики України (Держкомстат) Наказ № 401 від 25.06.2004р.

39. Про підприємництво Закон України від 07.02.1991 № 698-ХІІ. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-12>

40. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва / За ред. П.Т. Саблука. — К.: ІАЕ, 1999. — 532 с.

41. Сельскохозяйственная политика ЕС после 2013 года [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.agrardialog.ru/prints/details/id/69>.

42. Стрікленд А., Томпсон А. Диверсифікація майбутнього // Проблеми

організації агробізнесу в регіоні: Матеріали міжнародної очно заочної науково-практичної конференції (22 квітня 2005 року) / Під заг. ред. М. П. Гриценко. — Вісник Львівського державного аграрного університету. — С. 178.

43. Табенська О.І. Сучасні інтеграційні процеси в аграрному комплексі України. Збірник наукових праць ВНАУ. 2013. №3(80). С.273-282.

44. Тенденції розвитку холдингів в АПК [Електронний ресурс] / Нестерчук Ю. О., Голота В. М. Режим доступу <http://www.udau.edu.ua/library.php?pid=1486>.

45. Фурман І.В. Кредитування – важливий напрям активізації діяльності фермерських господарств. зб. наук. праць Вінницького національного аграрного ун-ту. Серія: Економічні науки. Вінниця, 2010. Вип. 5, том 2. С. 125–129.

46. Хорунжий М.Й. Сучасні вимоги до інструментарію аграрної економічної науки та практики / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2015. № 1. – С. 96-100.

47. Цюрик О.В. Організаційно-правові форми сільськогосподарських товаровиробників. Форум права. 2010. № 2. С. 564–572.

48. Marketplace надає унікальну можливість вашому бізнесу зробити перші кроки в е-комерсі та швидко розпочати онлайн продажі. Портал для підприємців : веб-сайт. URL: <https://sme.gov.ua/marketplejs/>