

НУБІП України

НУБІП України

**МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**11.02 – МКР.1740«С» 2020. 11. 12 005 ПЗ**

**Бобошко Ірина Русланівна**

**2021**

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**  
Економічний факультет  
УДК 336.763

**ДОГОДЖЕНО** **ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ**  
Декан економічного факультету Завідувач кафедри  
організації підприємництва та біржової діяльності  
Діброва А.Д. Ільчук М.М.  
(підпис) (підпис)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2021р. «\_\_» \_\_\_\_\_ 2021р.

**МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему  
**«Розвиток малого бізнесу в аграрній сфері та підвищення його ефективності»**  
Спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність  
(код і назва)

Освітня програма  Підприємництво, торгівля та біржова діяльність  
(код і назва)  
Орієнтація освітньої програми  Освітньо-професійна  
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

**Гарант освітньої програми**  
**к.е.н., професор** Солодкий М.О.  
(науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)  
**Керівник магістерської кваліфікаційної роботи**  
**к.е.н., доцент** Нікітченко С.О.  
(науковий ступінь та вчене звання) (підпис) (ПІБ)

**Виконала** Бобощко І.Р.  
(підпис) (ПІБ студента)  
Київ – 2021

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**  
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри організації

підприємництва та біржової діяльності

д.е.н., проф. Ільчук М.М.  
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПШБ)

2020р.

**ЗАВДАННЯ**

**ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ  
СТУДЕНТУ**

**Бобошко Ірині Русланівні**

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність **076 Підприємство, торгівля та біржова діяльність**

Освітня програма **Підприємство, торгівля та біржова діяльність**

(назва)

Орієнтація освітньої програми

**освітньо-професійна**

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи: **«Розвиток малого бізнесу в  
аграрній сфері та підвищення його ефективності»**

Затверджена наказом ректора НУБіП України від 12 листопада 2020 р. № 1740 "С"

Термін подання завершеної роботи на кафедру **2021.11.15**

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: річні звіти підприємства за період 2018 – 2022 рр.; 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 основи планування виробничої діяльності в сільськогосподарських підприємствах
2. Аналіз розвитку підприємства
3. Стратегія розвитку підприємства

Перелік графічного матеріалу (за потреби):

Дата видачі завдання «            » 2020 р.

**Керівник магістерської  
кваліфікаційної роботи**

(підпис)

Нікітченко С.О

**Завдання прийняла до  
виконання**

(підпис)

Бобошко І.Р.  
(прізвище та ініціали студента)

# РЕФЕРАТ

# НУБІП України

Магістерська кваліфікаційна робота на тему «Розвиток малого бізнесу

в аграрній сфері та підвищення та підвищення його ефективності»

викладена на 83 сторінках друкованого тексту, включає 20 таблиць і 8  
рисуноків. Робота складається зі вступу, трьох розділів і висновків. Для

написання магістерської кваліфікаційної роботи використано 54

літературних джерела.

**Метою** магістерської кваліфікаційної роботи є удосконалення навичок

аналітичної і планової роботи та їх впровадження в практичну діяльність з

метою підвищення результативності та прибутковості малих

підприємницьких структур.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність малих

підприємницьких структур Уманського району Черкаської області.

**Методи дослідження:** методи аналізу, синтезу, дедукції та порівняння.

А також екстраполяції, нормативний та цільовий.

**Ключові слова:** ПІДПРИЄМНИЦТВО, БІЗНЕС, ПЛАНУВАННЯ,

СТРАТЕГІЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

# НУБІП України

# НУБІП України

# НУБІП України

# ЗМІСТ

# НУБІП України

ВСТУП..... 6

РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК МАЛИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР АГРАРНОГО БІЗНЕСУ ..... 7

# НУБІП України

1.1. Розвиток малого підприємництва в Україні ..... 8

1.2. Особливості розвитку малих підприємств в аграрній сфері ..... 16

1.3. Формування показників КРІ для сільськогосподарських підприємств ..... 18

# НУБІП України

РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ МАЛОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ..... 28

2.1. Аналіз існуючої моделі досліджуваного підприємства ..... 28

# НУБІП України

2.2. Результативність виробничої діяльності досліджуваного підприємства ..... 34

2.3. Оцінка економічної ефективності виробництва продукції ..... 41

# НУБІП України

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 46

3.1. Роль державної підтримки на розвиток малого бізнесу в аграрній сфері ..... 46

3.2. Інструменти планування ефективної діяльності ..... 55

3.3. Розвиток малого підприємництва на перспективу ..... 64

# НУБІП України

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ..... 73

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ..... 75

# НУБІП України

# ВСТУП

Розвиток малих сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах надзвичайно важливе для розвитку України в цілому. Особливо це актуалізується в контексті прагнення України приєднатися до Європейської спільноти. І саме підтримка і сприяння розвитку мікро- та малих сільськогосподарських підприємств є важливим напрямком економічної політики держави.

Таким чином, в умовах сучасної децентралізації, наповнення місцевих бюджетів муніципальних утворень за рахунок мікро- та малих підприємств, сприяння здоровій конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції, сприяння розвитку села (багато селян і де-факто «виживання»). Тому важливо вивчити наявні умови функціонування мікро- та малих підприємств, їх результати діяльності та проаналізувавши наявну інформацію надати рекомендації для подальшого розвитку економічної системи.

Актуальність магістерської роботи викликана вивченням питання розвитку малого бізнесу в аграрній сфері та підвищення та підвищення його ефективності. Адже саме на підприємця покладена роль новатора та рушійної сили розвитку громади.

Метою написання магістерської роботи полягає у вивченні питання функціонування малого бізнесу в аграрній сфері та підвищення та підвищення його ефективності на основі застосування системи теоретичних і практичних знань та навичок здобутих у період навчання в магістратурі.

Для досягнення мети нами поставлені наступні завдання:

дослідити еволюція розвиток підприємництва в Україні;

- проаналізувати особливості розвитку малих форм господарювання в новостворених територіальних громадах;
- розглянути сучасні методологічні бази оцінки ефективності розвитку малих підприємств;

• зробити оцінку бізнес-моделі досліджуваного підприємства;

• сформулювати прогноз розвитку ФГ «Агрофірма «Базис»;

# НУБІП України

Об'єктом дослідження є господарська діяльність малих підприємницьких структур Уманського району Черкаської області.

Метою магістерської роботи є удосконалення навичок аналітичної і планової роботи та їх впровадження в практичну діяльність з метою підвищення результативності та прибутковості малих підприємницьких структур.

Методами дослідження стали звичні методи аналізу, синтезу, дедукції та порівняння. А також екстраполяції, нормативний та цільовий.

# НУБІП України

# НУБІП України

# НУБІП України

# НУБІП України

# НУБІП України

# РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК МАЛИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

## 1.1. Розвиток малого підприємництва в Україні

Підприємництво - це динамічна, активна частина бізнесу і за визначенням ініціатива, незалежна діяльність, яку здійснюють громадяни та об'єднання громадян з метою виробництва, ведення бізнесу та надання послуг з метою отримання прибутку, на власний ризик і ризик. Задіяний лише один підприємець, а не всі учасники ринку. Бізнес є більш широким поняттям, ніж підприємство, оскільки воно охоплює всі відносини між усіма суб'єктами ринкової економіки, включаючи не лише підприємців, а й споживачів, працівників та державні установи. Тобто, підприємство як економічне явище є категорією бізнесу.

У господарській практиці поняття “підприємництво” і “бізнес” часто ототожнюють. Відповідно ототожнюються поняття “мале підприємництво” та “малий бізнес”. Так, професор В. Карсекін та інші автори зазначають, що “дійсно, практично повсюдно проходить ототожнення підприємництва з малим бізнесом, широке використання у вітчизняній науці та практиці терміна “мале підприємництво” [56].

Мале підприємництво, на думку З.С. Варнаія, це самостійна (за рахунок власних коштів), систематична, інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу. При визначенні поняття “мале підприємництво” слід урахувати не стільки кількісні критерії (чисельність працюючих; розміри капіталу, прибутку, грошового обігу; обсяги валової продукції, продажу тощо), скільки якісну характеристику. Передусім слід виділяти такі якісні критерії, як правова незалежність; єдність права власності та безпосереднього управління підприємством; безпосередній характер відносин між власником(господарем) і працівником; повна відповідальність за результати господарювання; невеликий ринок збуту, сімейне ведення справи тощо [18, с. 23]



Малий бізнес і приватні підприємці поряд з великими компаніями задіяні майже в усіх галузях економіки і вносять значний внесок у виробництво товарів і послуг. Світова фінансова криза певною мірою вплинула на всі сектори економіки з нестабільною політичною ситуацією, зниженням доходів і, як наслідок, зниженням попиту на товари та послуги. Малі підприємства повинні докладати великих зусиль, щоб «вижити» та отримувати дохід від своєї діяльності. Але не дарма малі підприємства називають основою великої економіки. Малі підприємства більш мобільні, оборотність капіталу відносно висока, а великі компанії швидше адаптуються до сучасних умов.

За статистичними даними в економічно розвинутих країнах найчисельнішим сектором економіки є малий бізнес. Зокрема, в Німеччині 97% підприємств є малими, в інших країнах Європейського Союзу їх частка дещо більша: у Великобританії – 98 %, в Іспанії, Франції та Італії – 99 %. У найрозвинутіших країнах “великої сімки” – США та Японії – ця частка досягає 99 %. В Україні частка малих у загальній кількості підприємств становила 92,9% [56, с. 12]

Малий бізнес включає в себе малі форми господарювання. Малою називають таку форму господарювання, яка має щонайменше дві характеристики: незалежне управління і приватний капітал. В економіці розвинутих країн малі форми господарювання є основним джерелом праці. Близько третини робочих місць (31,8 %), наприклад у США, надають фірми з чисельністю працюючих менше 100 осіб; у Великобританії – близько 26, у Німеччині – 17, Данії, Нідерландах – 40 % тощо. Із урахуванням кількості середніх підприємств цей відсоток набагато збільшується. В нашій країні суб'єктами малого і середнього бізнесу є фізичні особи, зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності відповідно до Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” та юридичні особи – малі і середні підприємства, визначені відповідно до Господарського кодексу України [56, с. 12].

Суб'єктом малого та середнього підприємництва є реальна особа, зареєстрована як комерційне підприємство відповідно до законодавства України, а саме Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” та юридичні особи – малі і середні підприємства, визначені відповідно до Господарського кодексу України.

Звернемо увагу, що в Україні є поділ підприємств на типи згідно зі статтею 55 Господарського кодексу України (у дужках наведено граничні критерії): суб'єкти мікропідприємництва (до 10 осіб працівників, річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро), суб'єкти малого підприємництва (до 50 осіб працівників, річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро), середнього підприємництва (до 250 осіб працівників, річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро) та великого підприємництва (більше 250 осіб працівників, річний дохід перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро). Для розрахунку показників у євро застосовують офіційний курс гривні, що є середнім за період, який розраховують на основі курсів Національного банку України (НБУ), що були протягом відповідного періоду [10].

За якістю вітчизняне підприємство значно відстає від європейського стандарту. І не лише якість продукції, а й її внесок у розвиток економіки, рівень продуктивності праці, наявність доступних робочих місць та соціальних гарантій тощо.

Таблиця 1.1

### Стан розвитку малого бізнесу в різних країнах світу

Країна	Частка підприємств малого бізнесу в загальній кількості підприємств	Кількість підприємств малого бізнесу на 1000 осіб населення	Частка зайнятих у підприємствах малого бізнесу в загальній чисельності зайнятих у підприємствах	Частка підприємств малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті країни, %
США	99	85	50	52
Канада	99	90	47	43
Японія	99	37,6	68	51
Німеччина	97	39	70	57

Франція	99	50	55	48
Польща	99	44	53	53
Чехія	99	109	61	35
Росія	34	7	25	11,4
Україна *	92,9**	46,4***	50***	14,2

Джерело: Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика [56].

Це підтвердило порівняння кількісних показників розвитку малого підприємництва в Україні та інших країнах, таких як кількість великих підприємств на 1000 осіб, частка малих і середніх підприємств у загальній кількості зайнятих, малих і середніх підприємств. у валовому внутрішньому продукті країни. Узагальнюючи сучасні позитивні та негативні аспекти розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, можна відзначити, що розвиток цієї галузі економіки майже відповідає європейським показникам [56].

Проте, на нашу думку, порівняння показників розвитку малого підприємництва в Україні та інших країнах часто не є об'єктивним через певні відмінності в статистичному обліку. Як зазначалося, у висококонкурентних країнах основою статистичного обліку малих та середніх підприємств є не лише малі, а й середні підприємства. В угорській статистичній практиці малі підприємства визначаються як окрема категорія, а середні підприємства підлягають статистичному обліку лише за кількома ключовими показниками (кількість працівників, облік заробітної плати тощо).

Тобто аналіз розвитку малого бізнесу в Україні не може претендувати на виняткову досконалість і повноту через недостатній стан системи моніторингу його розвитку. Через неповний обсяг статистичного моніторингу діяльності

Показники розвитку середніх підприємств, вітчизняних малих і середніх підприємств та подібних підприємств в інших країнах не можна порівнювати. Це спричиняє статистичні неточності, спотворення даних первинної звітності для підприємств та вибіркове охоплення.

Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000 р. №2063-III (із змінами, внесеними згідно із Законом №523-VI (523-

17) від 18/09/2008 р.) також вплинув на структуру економіки, оскільки малий бізнес став чисельнішим за рахунок впливання в нього середнього та частини великого (рис. 1.1). Частка середнього бізнесу зменшилася від 14,7 до 6,5 % через скорочення розриву між величиною річного валового доходу малого та великого бізнесу. Аналіз наслідків реалізації цього заходу регулювання державою економічних відносин показав його практичну недоцільність. Слід зазначити, що зросла кількість малих підприємств, за даними державної статистики частка підприємств даної категорії збільшилася від до 95,5 % [56].

В структурі підприємств співвідношення великих, середніх і малих підприємств дещо змінилось. Як і раніше 0,1 відсотка всіх підприємств представлено великими підприємствами. А от частка середніх підприємств зменшилась з 4,7% до 4,4%. Відповідно з 95,2% до 95,5% збільшилась питома вага малих підприємств, з яких майже 83% мають статус мікропідприємств (рис.1.1.).

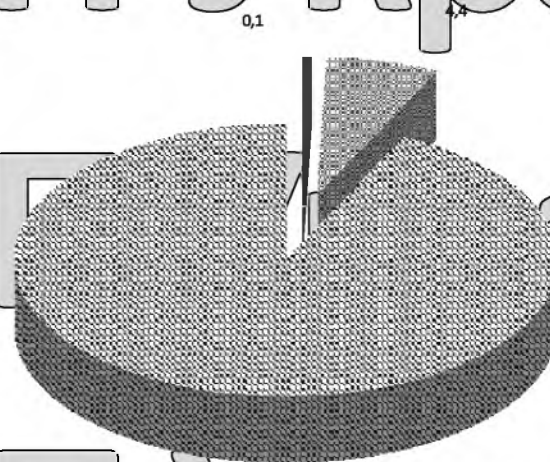


Рис. 1.1. Структура підприємств України за розмірами, %

Джерело: Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика [56].

Інформація підготовлена за даними Держстатслужби, які не враховують показники суб'єктів господарської діяльності тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, міста Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Потреба удосконалення розвитку бізнесового середовища передбачає виявлення та усунення існуючих перешкод.

В Україні дослідження стану бізнес-середовища керівниками понад 3 тис. малих і середніх підприємств Міжнародної фінансової корпорації визначило основні перешкоди для розвитку малого та середнього підприємництва:

- 1) політична нестабільність;
- 2) регуляторні процедури та корупція;
- 3) макроекономічна ситуація;
- 4) втручання держави в бізнес;
- 5) недостатній розвиток ринкової інфраструктури;
- 6) кримінальна репресія.

У минулому в країні не було зроблено серйозних кроків для подолання цих перешкод, а деякі з них збільшилися (наприклад, податкове адміністрування, дозволи, перевірки). При цьому діяльність держави має бути спрямована на оптимальне регулювання малих підприємств та усунення правових, економічних та адміністративних перешкод для реалізації права на підприємництво [56].

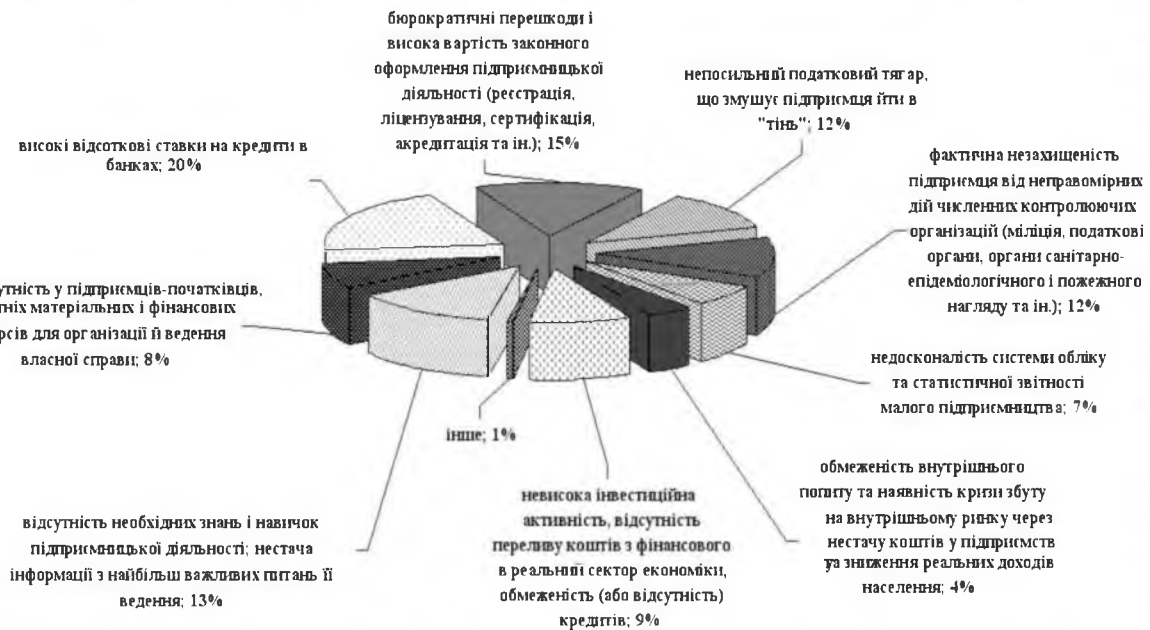


Рис. 1.2. Основні причини, які на думку респондентів заважають розвитку малого бізнесу в Україні [56]

Джерело: Джерело: Малый бизнес у сільському господарстві: теорія і практика [56]

Важливою метою державної політики в секторі малого та середнього бізнесу є розвиток інституційної інфраструктури, яка сприяє розвитку корпоративної сфери бізнес-середовища та сприяє інституціям в отриманні консультаційних послуг, навчання та фінансової підтримки. Це бізнеси. Другий передбачає створення агенції розвитку, бізнес-інкубатори, центри підтримки бізнесу та місцеві кредитні гарантійні фонди. Перед ними також стоїть завдання забезпечити відповідну систему підготовки кадрів, яка підвищує рівень інноваційного розвитку та конкурентоспроможності цих підприємств.

Заслуговує на увагу досвід Великої Британії, де муніципалітет сполосив тендери на різні види робіт. Переможець отримає не тільки вигідне замовлення, а й стартовий капітал. Підтримка малого бізнесу може стати основою розвитку регіонів та соціально-економічної безпеки їх населення.

У Великобританії деякі міністерства (комерції та промисловості, зайнятості, навколишнього середовища, енергетики) розробили програми підтримки малого бізнесу в чотирьох категоріях. У країні існує ряд державних програм, широко відомих як «Підприємницькі підприємства» для сприяння та підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу. Одна програма передбачає щорічний конкурс для малого бізнесу (до 50 осіб) на розробку найкращої комерційної стратегії для високотехнологічних продуктів. Професійну підготовку для малого бізнесу здійснюють ради спеціальної освіти. Університетська бізнес-школа була відкрита в 1992 році. Держава підтримує студентів-бізнесменів через органи місцевого самоврядування для отримання дозволів, відкриття власного бізнесу та підтримки студентів пільговими кредитами та стипендіями для студентів, які навчаються за кордоном.

У Німеччині за рахунок Банку кредитних гарантій малі підприємства мають можливість укласти комерційний кредит або договір оренди. Також існує схема пільгового кредитування для розвитку високотехнологічних виробництв і створення малих приватних підприємств. При цьому плата за користування кредитними ресурсами не перевищує 6% річних, а термін погашення кредиту становить 10-15 років.

У Канаді існує понад 200 центрів розвитку для кредитування малого бізнесу та компаній із взаємною гарантією у Франції.

У Японії для малого бізнесу введено податок на прибуток у розмірі 30%, у Великобританії – 35% і 42%.

Сполучені Штати застосовують диференційований підхід до оподаткування прибутку. Прибуток у розмірі перших 50 000 доларів США оподатковується за ставкою 15%, 50-75 000 доларів США - 25% і прибуток понад 75 000 доларів США - 34%. У Франції ставка податку зменшується на 50% за перші 5 років діяльності компанії. Уряди Японії та Швеції дозволять компаніям створити фонд спеціального призначення для фінансування майбутніх інвестицій з неоподаткованого прибутку. Шведські компанії мають можливість зводити половину свого прибутку до цих коштів, зберігати ці кошти в банку у вигляді

безвідсоткових депозитів і використовувати їх у разі потреби. Податкова політика Японії підтримує не тільки витрати, але й результати виробництва.

За результатами досліджень іноземних науковців можна виокремити найсуттєвіші чинники, що сприяють розвитку малого бізнесу в провідних країнах світу [56]: людський капітал, рівень витрат на створення підприємства, галузева структура економіки, розвиненість ринкової інфраструктури, доступ до інформації та інновацій; підтримка малого та середнього бізнесу з боку органів державної влади; позитивне ставлення суспільства до підприємців.

Отже, дослідження ролі малого бізнесу в економіці розвинутих країн доводить його високий рівень розвитку, вагомий внесок у створення валового внутрішнього продукту, забезпечення зайнятості, значну участь в експортних операціях та наявний потенціал зростання завдяки створенню, впровадженню й комерціалізації інновацій.

## **1.2. Особливості розвитку малих підприємств в аграрній сфері**

Роль сільського господарства в економіці країни або конкретного регіону характеризує структуру економіки і рівень її розвитку. Роль сільського господарства в економіці можна оцінити такими показниками, як частка ком в сільському господарстві в загальній чисельності економічно-активного населення, частка сільського господарства в структурі ВВП в цілому. Зазначені показники мають високі значення в країнах, що розвиваються, де чисельність зайнятих в сільському господарстві становить більше половини праездатного населення.

Сільське господарство там характеризується екстенсивним розвитком, тобто обсяг продукції збільшується за рахунок розширення посівних площ, збільшення числа зайнятих в сільському господарстві. Розвинуте сільське господарство є одним з факторів безпеки країни, так як робить її менш залежною від інших країн. Якщо провести аналіз наявних в Україні малих



підприємств за галузевими ознаками, то можна спостерігати, що більшість їх зосереджено в торгівлі та громадському харчуванні (94,9%), промисловості (86,2%), будівництві (95,6%) чи в сфері надання комунальних послуг (92,8%).

В таблиці 1 подано дані, які у відсотках відображають кількість малих підприємств по відношенню до загальної кількості зареєстрованих підприємств, ґрунтуючись на видах економічної діяльності. Незважаючи на загальну позитивну динаміку розвитку малого бізнесу в сільському господарстві, його роль в економіці країни залишається незначною. Аналізуючи подані в таблиці

1 дані можна стверджувати, що в сільському господарстві сконцентровано найменшу кількість зареєстрованих дрібних підприємств. Така ситуація обумовлена доволі низьким рівнем державного фінансування аграрного сектору та з небажанням банків кредитувати малі сільськогосподарські підприємства внаслідок високих ризиків неповернення кредитів. На

сьогоднішній день, малі сільськогосподарські підприємства складають лише 4% від загальної кількості малих підприємств України, і на їх частку припадає лише 8,5% обсягу реалізованої продукції сільськогосподарських організацій. За результатами національного опитування малих та середніх підприємств

досліджень Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій

USAID було виявлено, що основними перешкодами розвитку бізнесу у 2018 році є низький попит та нестабільна політична ситуація (рис.1). Українські підприємства потерпають від складної системи регулятивних норм і надмірних податків. Незважаючи на зменшення гостроти проблеми отримання вчасно

повної інформації щодо відкриття підприємства малого бізнесу в останні роки (в цій галузі функціонує багато консалтингових фірм та агентств, консультації надаються державними органами реєстрації бізнесу, інформація з офіційних сайтів Інтернету і т. ін.) процедура залишається

складною. Основним недоліком процесу реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності в Україні є значні витрати часу, коштів і зусиль, тому ця операція наразі залишається трудомісткою, містить багато перешкод, особливо у порівнянні з тим, як це відбувається в економічно розвинених країнах [53].

# НУБІП України

## 1.3. Формування показників КРІ для малих підприємств сільського підприємства

Для оцінки готовності підприємства до розробки та впровадження інновацій та використання різних фінансово-кредитних інструментів є важливим використання кількісних показників в якості збалансованої системи індикаторів, яка повинна складатися з наступних підсистем (рис. 1.1.):

1) управління фінансами, які характеризуються рівнем ефективності використання капіталу, рівнем прибутковості компанії, загальною ефективністю діяльності компанії для оцінки спроможності підприємства щодо можливостей фінансування процесів розробки та впровадження інновацій з метою розробки прогнозу ефективності діяльності компанії після впровадження інновацій у майбутньому;

2) технологічні процеси, які оцінюють рівень готовності технологічного оснащення до розробки та впровадження інновацій, рівень інноваційності технологій компанії, рівень безперервного виробництва та динаміку браку та простоїв з метою оцінки технологічних ознак впровадження інновацій, підвищення рівня ефективності операцій та впровадження інновацій;

3) бізнес процеси, які характеризують рівень організації управління на підприємстві, якість управління логістикою, ефективності цінової політики та наявного асортименту з метою оцінки наявної системи управління задля підвищення ефективності операцій та прибутковості діяльності компанії щодо налагодження процесів розробки та впровадження інновацій;

4) робота персоналу, яка характеризує рівень продуктивності праці, її ефективності, рівень якості праці, рівень задоволеності та кваліфікованості персоналу з метою оцінки готовності наявного інтелектуального та робочого людського капіталу щодо підвищення рівня ефективності роботи персоналу;

5) кредитоспроможність підприємства, за допомогою якої кредитно-фінансові інституції зможуть оцінити можливості надання підприємствам

кредитного чи фінансового забезпечення за такими показниками як рівень фінансової надійності та стійкості та іміджу компанії щодо оцінки потенційних можливостей отримання фінансових ресурсів.

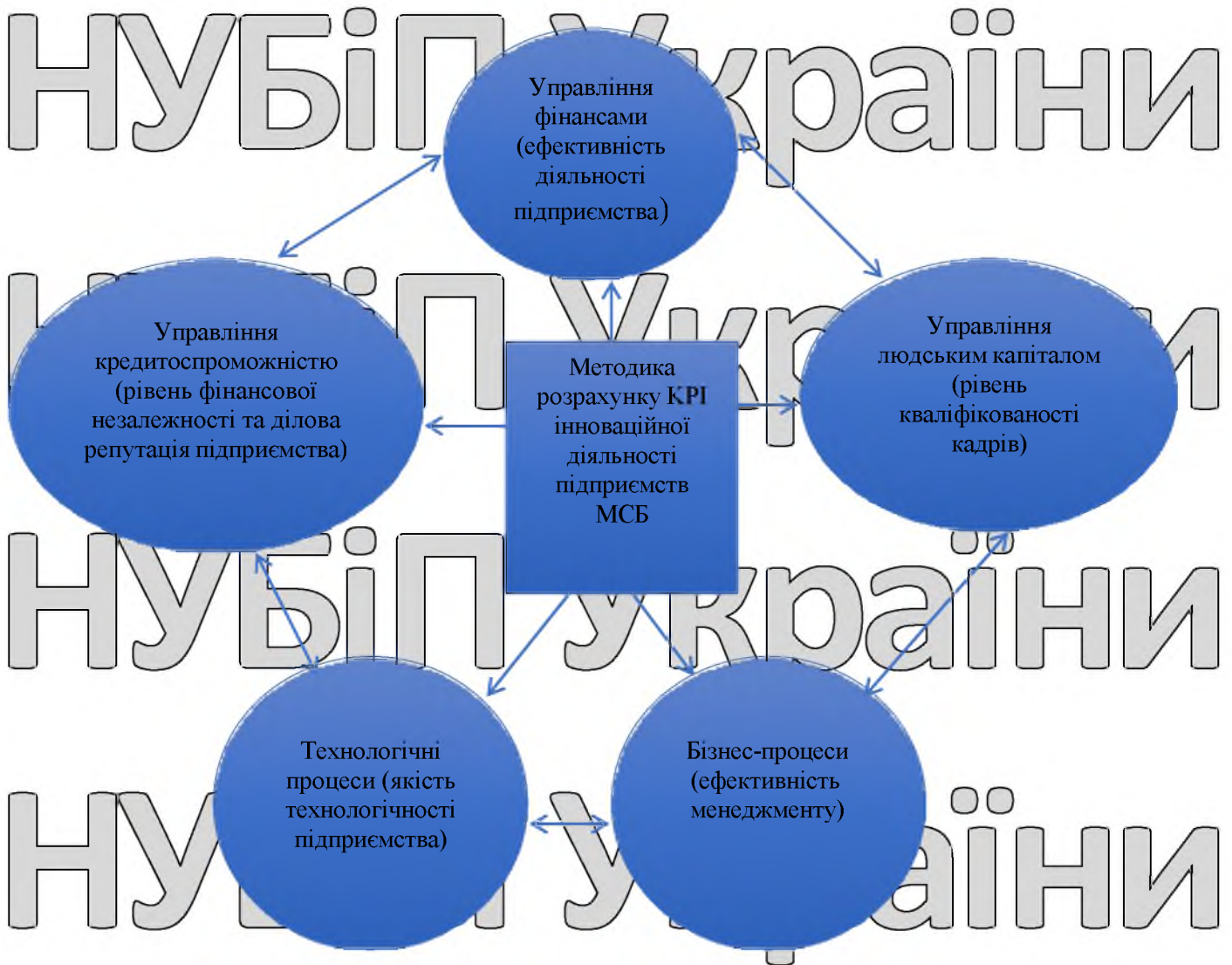
За допомогою показників з табл. 1.2-1.6 є можливим здійснити комплексну оцінку інноваційної готовності та спроможності підприємства МСБ, бо є необхідним розрахунок наступних показників з фінансової сторони: динаміка прибутковості, динаміка грошового потоку, платіжна дисципліна з дебіторської заборгованості, платіжна дисципліна, частка доходу від нових продуктів чи послуг, прибутковість від нових продуктів чи послуг, прибутковість одного співробітника, частка неприбуткових клієнтів, рівень доходу на одного співробітника, середні витрати на клієнта з метою підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України



**Рис. 1. Складові методики розрахунку КРІ інноваційної діяльності підприємства МСБ щодо його готовності до розробки та впровадження інновацій та використання різних фінансово-кредитних інструментів**

Джерело : Методика розрахунку ключових показників ефективності (КРІ) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами МСБ [48].

З технологічної точки зору є важливим проведення аналізу наступних показників: технологічна доступність, частка технологічних інновацій, частка справних виробничих потужностей, ефективність виробництва нових продуктів, загальна продуктивність логістики, динаміка виробництва нових продуктів, частка якісно завершених проєктів, частка проєктів, виконаних з

порушеннями, ефективність виконання плану по виробництву, ефективність виконання проектів з метою підвищення рівня технологічності, продуктивності та інноваційності виробництва.

Наступною важливою складовою при аналізі ступеня готовності до розробки та впровадження інновацій є оцінка ефективності бізнес-процесів за такими індикаторами, як частка підприємства на ринку, надлишок запасів, ефективність виробничого циклу, показник наявності асортименту за інноваціями, динаміка ціноутворення, моніторинг виконаних проектів, кількість порушень графіка роботи, частка втрат: брак, простої, перерви і т.ін; частка високоякісної продукції; динаміка залучених клієнтів з метою удосконалення цінової, ресурсної та виробничої політики підприємства.

Для визначення рівня привабливості підприємства МСБ фінансово-кредитними інституціями щодо оцінки можливості надання фінансових ресурсів необхідно визначити кредитоспроможність підприємства на основі таких показників, як коефіцієнт фінансової незалежності, динаміка власного капіталу, рівень кредитоспроможності, гудвіл, динаміка вартості бізнесу, виконання плану розвитку компанії, динаміка майна підприємства, динаміка резервів, частка кредитів у зобов'язаннях підприємства, динаміка терміну повернення кредитів з метою підвищення рівня фінансової надійності, стійкості та іміджу компанії.

В системі оцінки результативності компанії ключову роль займає оцінка фінансових індикаторів розвитку, показників прибутковості компанії та їх динаміка зокрема (табл. 1.2).

## Показники, які характеризують ефективність діяльності підприємства (управління фінансами)

№	Назва показника	Формула для визначення	Стратегічна мета	Стейкхолдери, які можуть використовувати дані показники під час побудови системи KPI
1	Динаміка прибутковості	$\frac{ЧП_{t+1}}{ЧП_t}$	Підвищення ефективності операцій	Підприємства МСБ, Бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, що здійснюють підтримку інноваційної діяльності; Центри трансферу технологій, центри колективного доступу до наукового обладнання, інжинірингові центри, Інноваційні кластери
2	Динаміка грошового потоку	$\frac{ЧГП_{t+1}}{ЧГП_t}$	Підвищення ефективності операцій	
3	Платіжна дисципліна з дебіторської заборгованості	$\frac{ВР_{t+1}}{ДЗ_{t+1}}$	Підвищення ефективності операцій	
4	Платіжна дисципліна з кредиторської заборгованості	$\frac{ВР_{t+1}}{КЗ_{t+1}}$	Підвищення ефективності операцій	
5	Частка доходу від нових продуктів чи Послуг	$\frac{Д_{іннов.}}{ВР}$	Підвищення прибутковості	
6	Прибутковість від нових продуктів чи Послуг	$\frac{ОП_{іннов.}}{ОП}$	Підвищення прибутковості	
7	Прибутковість Одного співробітника (грн/ос)	$\frac{ЧП}{Ч}$	Підвищення прибутковості	
8	Частка неприбуткових Клієнтів	$\frac{Ч_{деб.}}{Ч_{заг.}}$	Підвищення ефективності операцій	
9	Рівень доходу на Одного співробітника	$\frac{ЧД}{Ч}$	Підвищення прибутковості	
10	Середні витрати на клієнта (грн.)	$\frac{В_{заг.}}{Ч_{заг.}}$	Підвищення ефективності операцій	

де ЧП – чистий прибуток; ЧГП – чистий грошовий потік;  
ВР – виторг від реалізації; ДЗ – дебіторська заборгованість;  
КЗ – кредиторська заборгованість;

Д<sub>іннов.</sub> – дохід від інноваційних продуктів чи послуг; ОП – операційний прибуток;

ОП<sub>іннов.</sub> – операційний прибуток від інноваційних продуктів чи послуг; Ч – чисельність працівників;

Ч<sub>деб.</sub> – чисельність дебіторів серед клієнтів; Ч<sub>заг.</sub> – загальна чисельність клієнтів;

ЧД – чистий дохід від реалізації; В<sub>заг.</sub> – витрати загальні;  
t-1, t – звітний та попередній періоди відповідно.

Джерело: Методика розрахунку ключових показників ефективності (KPI) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами МСБ

[48].

При оцінці рівня готовності підприємства до впровадження інновацій важливого значення має технологічне оснащення, продуктивність виробництва та його ефективність, основні показники ефективності

# технології показані в табл. 1.3.

# НУБІП України

Таблиця 1.3.

## Показники, які характеризують ефективність технологій (технологічних процесів)

№	Назва показника	Формула для визначення	Стратегічна мета	Стейкхолдери, які можуть використовувати дані показники під час побудови системи KPI
1	Технологічна Доступність	Час технічно справного обладнання/сумарний час роботи обладнання	Підвищення ефективності операцій	Підприємства МСБ, Технологічні та наукові парки,
2	Частка технологічних Інновацій	Інноваційні технології/Загальні технології	Впровадження інновацій	Бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, що здійснюють підтримку інноваційної діяльності; Центри трансферу технологій, центри колективного доступу до наукового обладнання, інжинірингові центри, Інноваційні кластери
3	Частка справних виробничих потужностей	Справні виробничі потужності/Загальні виробничі потужності підприємства	Підвищення ефективності операцій	
4	Ефективність виробництва нових продуктів	Час розробки та виводу нового продукту/сумарний час виробництва продукції	Впровадження інновацій	
5	Загальна продуктивність Логістики	Відвантажена товарна продукція/Сумарна товарна продукція	Підвищення ефективності операцій	
6	Динаміка виробництва нових продуктів	Інноваційна продукція Звітнього періоду/Інноваційна продукція попереднього Періоду	Підвищення ефективності операцій	
7	Частка якісно завершених Проектів	Завершені проекти/Загальна кількість проектів	Підвищення ефективності операцій	
8	Частка проектів, виконаних з порушеннями	Проекти, виконані з порушеннями/ Загальна кількість проектів	Підвищення ефективності операцій	
9	Ефективність виконання плану по виробництву	Обсяг виробництва фактичний/Обсяг виробництва плановий	Підвищення ефективності операцій	
10	Ефективність Виконання Проектів	Проекти, виконані вчасно і в повному обсязі/Загальна кількість проектів	Підвищення ефективності операцій	

Джерело : Методика розрахунку ключових показників ефективності (KPI) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами МСБ [48].

Разом з фінансовими індикаторами ефективність роботи кожного з працівників та її корисність, рівень мотивованості та зацікавленості працівників, їх кваліфікація та її підвищення є не менш важливим, ніж рівень

прибутку [48]. Основні показники, які характеризують рівень ефективності роботи персоналу надані в табл. 1.4.

Таблиця 1.4.  
Ефективність управління людським капіталом

№	Назва показника	Формула для визначення	Стратегічна мета	Стейкхолдери, які можуть використовувати дані показники під час побудови системи KPI
1	Коефіцієнт завантаження персоналу	Час, витрачений на виробництво/Загальний час до готовності продукції	Підвищення ефективності операцій	Підприємства МСБ, Технологічні та наукові парки,
2	Рівень задоволеності персоналу	Премія та мотивація/Ч	Підвищення продуктивності праці	Бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, що здійснюють підтримку інноваційної діяльності; Центри трансферу технологій, центри колективного доступу до наукового обладнання, інжинірингові центри, Інноваційні кластери
3	Продуктивність праці	ВР/загальний час на виробництво	Підвищення ефективності операцій	
4	Рівень плинності персоналу	$\frac{Ч_{t+1}}{Ч_t}$	Підвищення ефективності операцій	
5	Частка висококваліфікованих працівників	Чисельність висококваліфікованих працівників/Ч	Підвищення продуктивності праці	
6	Рівень ефективності підвищення кваліфікації	Час, витрачений на підвищення кваліфікації персоналу/загальний час задіяності персоналу	Підвищення продуктивності праці	
7	Динаміка продуктивності праці	$\frac{\text{Продуктивність праці}_{t+1}}{\text{Продуктивність праці}_t}$	Підвищення ефективності операцій	
8	Індикатор якості праці	Кількість виробленої продукції без браку/Загальна кількість виробленої продукції	Підвищення ефективності операцій	
9	Коефіцієнт від'ємної характеристики праці	Кількість виробленої продукції з браком/Загальна кількість виробленої продукції	Підвищення ефективності операцій	
10	Динаміка підвищення якості праці	$\frac{\text{Кількість виробленої продукції без браку}_{t+1}}{\text{Кількість виробленої продукції без браку}_t}$	Підвищення продуктивності праці	

Джерело : Методика розрахунку ключових показників ефективності (KPI) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами МСБ [48].



Ефективність організації бізнес-процесів або менеджменту компанії щодо внутрішньої (асортимент, рівень запасів, брак продукції) та зовнішньої діяльності (частка на ринку, частка залучених клієнтів) також

впливає на готовність до розробки та впровадження інновацій з огляду на необхідність постійного контролю та моніторингу на кожному з етапів.

Система показників, характеризуючих ефективність бізнес процесів описано в табл. 1.5

Таблиця 1.5.

**Показники, які характеризують ефективність бізнес-процесів (ефективність менеджменту)**

№	Назва показника	Формула для визначення	Стратегічна мета	Стейкхолдери, які можуть використовувати дані показники під час побудови системи KPI
1	Частка підприємства на Ринку	BP підприємства/Загальна BP на ринку	Підвищення прибутковості	Підприємства МСБ, Фінансово-кредитні установи, підприємства МСБ, Агенція взаємних гарантій
2	Надлишок запасів	$\frac{\text{Виробничі запаси}_{\text{факт.}}}{\text{Виробничі запаси}_{\text{норматив.}}}$	Підвищення ефективності операцій	
3	Ефективність виробничого Циклу	ЧП/Обсяг виробництва	Підвищення продуктивності праці	
4	Показник Наявності асортименту за інноваціями	Асортимент за інноваціями/Загальний асортимент	Впровадження інновацій	
5	Динаміка ціноутворення	$\frac{C_{t+1}}{C_t}$	Підвищення прибутковості	
6	Моніторинг Виконаних Проектів	Фактично виконані проекти/Заплановані Проекти	Підвищення ефективності операцій	
7	Кількість порушень графіка Роботи	Час відхилення від графіку/Запланований час на виконання робіт	Підвищення ефективності операцій	
8	Частка втрат: брак, простой, перерви і т.ін.	Витрати на брак/ $V_{\text{брак}}$	Підвищення прибутковості	
9	Частка високоякісної продукції	Обсяг високоякісної продукції/Загальний обсяг продукції	Підвищення ефективності операцій	
10	Динаміка залучених Клієнтів	$\frac{C_{\text{зар.т+1}}}{C_{\text{зар.т}}}$	Підвищення прибутковості	

Джерело : Методика розрахунку ключових показників ефективності (KPI) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами МСБ

# НУБІП України

Зважаючи на необхідність залучення фінансових ресурсів кредитного характеру та різноманітних програм підтримки для впровадження

інновацій суб'єктам МСБ, фінансовим донорам та інституціям необхідно

# НУБІП України

оцінити можливі ризики неповернення боргу, рівень надійності та кредитоспроможності підприємства, ділового іміджу та гудвілу підприємства, тощо [48]. Необхідні показники для оцінки

кредитоспроможності підприємства (фінансової незалежності та ділової репутації) надані в табл. 1.6.

# НУБІП України

Таблиця 1.6.

**Показники, які характеризують управління кредитоспроможністю підприємства (фінансової незалежності та ділової репутації)**

№	Назва показника	Формула для визначення	Стратегічна мета	Стейкхолдери, які можуть використовувати набори показників, що входять до КРІ
1	Коефіцієнт фінансової незалежності	$BK/A$	Підвищення фінансової надійності компанії	Фінансово-кредитні установи, підприємства МСБ, Агенція взаємних гарантій
2	Динаміка власного капіталу	$BK_{t+1}/BK_t$	Підвищення фінансової надійності компанії	
3	Рівень кредитоспроможності	$ЧП/A$	Підвищення прибутковості	
4	Гудвіл	Балансова вартість Гудвілу/A	Підвищення фінансової надійності компанії	
5	Динаміка вартості бізнесу	$\frac{Вартість_{t+1}}{Вартість_t}$	Підвищення фінансової надійності компанії	
6	Виконання плану розвитку компанії	$\frac{ЧП_{факт}}{ЧП_{план}}$	Підвищення прибутковості	
7	Динаміка майна підприємства	$A_{t+1}/A_t$	Підвищення ефективності операцій	
8	Динаміка резервів	$PK_{t+1}/PK_t$	Підвищення фінансової надійності компанії	
9	Частка кредитів у зобов'язаннях підприємства	$\frac{Кредити\ банків}{ПЗ+ДЗ}$	Підвищення фінансової надійності компанії	
10	Динаміка терміну повернення кредитів	$Тоб.кз_{t+1}/Тоб.кз_t$	Підвищення ефективності операцій	

де BK – власний капітал;

A – загальні активи підприємства; PK – резервний капітал;

ПЗ – поточні зобов'язання; ДЗ – довгострокові зобов'язання;

Тоб.кз – термін оборотності кредиторської заборгованості.

Джерело : Методика розрахунку ключових показників ефективності (КРІ) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами МСБ [48].

НУБІП України

Особливого значення показники мають для оцінки рівня фінансової стійкості підприємств МСБ та їх спроможності вчасно розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями перед фінансовими та кредитними інституціями щодо надання фінансово-кредитних інструментів; кредиту, лізингу, факторингу зокрема.

НУБІП України

Отже, КРІ оцінки ступеня готовності підприємства МСБ до розробки та впровадження інновацій та використання різних фінансово-кредитних інструментів – це комплексна система оцінки з використанням інструментів

НУБІП України

вимірювання за якісними та кількісними характеристиками щодо відстеження рівня та якості.

Оскільки, визначення ключових показників ефективності є досить комплексним та трудомістким з огляду на витрати часу і кількість

НУБІП України

розрахунків, тому кожне підприємство МСБ в залежності від специфіки: галузі, розміру, рівня забезпеченості фінансовими ресурсами, стратегічної цілі, тощо обирає релевантний набір показників для оцінки ступеня готовності до розробки та впровадження інновацій та використання різних фінансово-кредитних інструментів.

НУБІП України

Результатом запровадження системи показників для підприємств МСБ повинно стати: підвищення прибутковості діяльності, підвищення ефективності операцій, впровадження інновацій в діяльність підприємства, підтримка добрих стосунків із постачальниками, зростання продажів, довготривалі стосунки з клієнтами, збереження клієнтів, тощо.

НУБІП України

Запровадивши цю систему, підприємства МСБ отримають позитивний результат від своєї діяльності як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках.

НУБІП України

## РОЗДІЛ 2. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ МАЛОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

### 2.1. Аналіз існуючої моделі досліджуваного підприємства

ФГ «Агрофірма «Базис» розташоване у західній частині Уманського району Черкаської області в с. Кочубіївка. Відстань до найближчого адміністративного центру району м. Умань – 12 км, обласного центру м. Черкаси – 220 км, столиці України м. Київ – 220 км. Господарство знаходиться в зоні Лісостепу, клімат помірно-континентальний, теплий, із недостатнім зволоженням. Середньорічна температура повітря становить  $+6..+7^{\circ}\text{C}$ , мінімальна температура повітря  $-7^{\circ}\text{C}$ , максимальна  $+42^{\circ}\text{C}$ .

Рельєф полів не рівнинний, із безліччю ярів та балок. Ґрунти господарства – темно-сірі і сірі опідзолені ґрунти та чорноземи типові малогумусні. Бал ґрунтів по господарству – 78,04; кислотність – 5,9; вміст гумусу – 3,68%.

Усі землі поділяють на угіддя, тому що окремі ділянки неоднорідні за природними якостями і господарським використанням, до того ж не всі землі залучаються у сільськогосподарське використання. Сільськогосподарські угіддя, які виділяються у кожному підприємстві – це ділянки землі, які мають конкретне сільськогосподарське призначення і систематично використовуються для виробництва сільськогосподарської продукції. Серед них : рілля, багаторічні плодово-ягідні насадження, природні сіножаті й пасовища. Інші угіддя є несільськогосподарськими (ліси, чагарники, болота, землі зайняті водою, дорогами, будівлями та ін..).

Отже, охарактеризуємо розмір землекористування господарства на основі даних таблиці 2.1

# НУБІП України

Таблиця 2.1  
Склад і структура сільськогосподарських угідь господарства  
ФГ «Агрофірма «Базис»

Уманського району Черкаської області

Угіддя	2016 р.		2018 р.		2020 р.		2020 р. у % до 2016 р.
	га	%	га	%	га	%	
Всього с.-г. угідь, га	3945	100	3948	100	3948	100	100,9
у тому числі:							
Рілля	3840	97,3	3745	94,88	3745	94,88	97,52
Сіножаті	50	2,3	115	2,92	115	2,92	230
Пасовища	45	1,14	75	1,89	75	1,89	166,6
Багаторічні насадження	10	0,25	13	0,32	13	0,32	130

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Дані аналізованої таблиці свідчать, що площа сільськогосподарських угідь суттєво не змінилася. Слід відмітити, що у її структурі найбільшу питому вагу займає рілля (близько 97%), площа якої протягом 2016- 2020 рр зменшилася на 95 га. Загальна площа на період 2016-2020 рр майже не змінилася (га): у 2016 році площа складала 3945 га, у 2020 – 3948 га. Площа сіножатей зросла: у 2016 – 50 га, у 2020- 115 га.

Далі розглянемо трудові ресурси ФГ «Агрофірма «Базис».

Рівень використання трудових ресурсів у сільськогосподарських підприємствах характеризують такі показники:

кількість відпрацьованих людино-днів (людино-годин) одним працівником за рік;

коефіцієнт використання трудових ресурсів визначається відношенням фактично відпрацьованого робочого часу одним працівником за рік до його річного фонду робочого часу за нормативом.

Детальніше забезпеченість трудовими ресурсами розглянемо в таблиці

1.2.

# НУБІП України

Таблиця 2.2

## Наявність трудових ресурсів та їх використання

Показник	2016р.	2018р.	2020р.
Середньорічна чисельність прац. чол.	165	148	149
Ними відпр. всього:			
люд-дн	49500	44400	44700
люд.-год.	346500	310800	352800
Відпр. 1 прац.:			
люд-дн	300	300	300
люд.-год.	2100	2100	2100
Коеф. використ. фонду роб. часу 1м прац.:			
за к-тю відпрац. люд.-днів	96,6	96,6	96,6
за к-тю відпрац. люд.-год.	96,6	96,6	96,6
ВВП 2010 р., т.грн	19903,75	31402	37827
Вартість вал. прод., грн:			
на 1 прац.	120630	212180	253872,4
на 1 люд.-год.	9,48	14,95	18,01
Прибуток (+), збиток (-), т.грн	18305	27139	29765
Отрим. приб. (збит.) на 1 прац., грн	110939,4	183371,6	199765,1

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

За досліджуваний період кількість працівників на ФГ «Агрофірма «Базис» у 2020 році зменшилась на 16 людей у порівнянні з 2016. Аналогічно зменшилась і кількість відпрацьованих ними люд-дн та люд-год.

Коефіцієнт використання робочого часу = 96,6, що свідчить про те, що фактично відпрацьований час менший за фонд робочого часу.

ВВП на 1 працівника у 2018 зросла на 91550 грн порівняно з 2016.

Відповідно прибуток на 1 працівника у 2018 р зріс на 33810 грн. Це свідчить про позитивні зміни на підприємстві.

Певний вплив на загальну чисельність працівників впливають процеси руху трудових ресурсів викликані з урахування прийому і звільнення працівників.

Забезпеченість підприємства основними засобами виявляють за допомогою таких показників як капіталозабезпеченість та капіталоозброєність праці.

Капіталозабезпеченість - це вартість основного капіталу на 1 га сільськогосподарських угідь. Капіталоозброєність праці - це вартість основного капіталу на одного середньорічного працівника.

Показники забезпеченості підприємства виробничими ресурсами розглянемо в таблиці 2.3

Таблиця 2.3

**Основні показники забезпеченості підприємства виробничими ресурсами**

Показники	Підприємство			2020 р. до 2016 р. у %
	2016 р.	2018 р.	2020 р.	
Середньорічна вартість основних засобів, тис. Грн	21947,5	46241	53487	243,7
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. Грн	45209	68065,5	75698	167,44
Середньорічна чисельність працівників, чел.	165	148	149	90,3
Площа с.-г. угідь, га	3945	3948	3948	100,9
<b>Припадає на 1 га с.-г. угідь:</b>				
основних засобів, тис. грн	5,56	11,71	13,5	242,8
оборотних засобів, тис. грн	11,46	17,24	19,2	167,5
<b>припадає на 1 працівника:</b>				
основних засобів, тис. Грн	133,02	312,44	358,9	269,8
сільськогосподарських угідь, га	33,9	26,03	26,5	108,9

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Аналізуючи показники забезпеченості ФГ «Агрофірма «Базис» виробничими ресурсами, бачимо позитивну динаміку збільшення середньорічної вартості основних засобів більше як у двічі, середньорічної вартості оборотних засобів ( на 67% ) . Аналогічно збільшились показники основних та оборотних засобів на 1 працівника та на 1 га с-г угідь.

# НУБІП УКРАЇНИ

Це свідчить про позитивний розвиток підприємства.  
 Для розуміння бізнес-моделі діяльності ФГ «Агрофірма «Базис» нами була проведена відповідна аналітична робота, яка була націлена на пошук відповідних базисів по кожному блоку (табл.2.4)

Таблиця 2.4

## Шаблон підприємницької діяльності

<p><b>8. КЛЮЧОВІ ПАРТНЕРИ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Хто наші ключові партнери?</li> <li>• Хто ключові постачальники?</li> <li>• Які ключові ресурси ми одержуємо від партнерів?</li> <li>• Якими ключовими процесами займаються партнери?</li> </ul>	<p><b>7. КЛЮЧОВІ БІЗНЕСПРОЦЕСИ</b></p> <p>Яка діяльність потрібна для створення цінності:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– для побудови відносин з замовником?</li> <li>– для каналів постачання?</li> <li>– для одержання прибутку?</li> </ul>	<p><b>2. ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• У чому цінність продукту для споживача?</li> <li>• Які потреби споживача задовольняємо?</li> <li>• Які його проблеми вирішуємо?</li> <li>• Які групи товарів і сервісів ми постачаємо?</li> <li>• Чому він вибирає саме нас?</li> </ul>	<p><b>3. ВЗАЄМИНИ З СПОЖИВАЧЕМ</b></p> <p>На які взаємини з нами чекає споживач?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Які взаємини вже встановлені?</li> <li>• Як вони інтегруються з бізнес-моделлю?</li> <li>• Наскільки вони витратні?</li> </ul> <p><b>4. КАНАЛИ ЗБУТУ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Через які канали споживач одержує наш продукт?</li> <li>• Чи зручно ними користуватися споживачеві?</li> <li>• Який працює найкраще?</li> <li>• Який найвигідніший споживачеві й нам?</li> </ul>	<p><b>1. СЕГМЕНТ СПОЖИВАЧІВ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Для кого ми створюємо продукт?</li> <li>• Хто наш споживач?</li> <li>• Хто в нашому клієнтському ряду?</li> </ul>
<p><b>9. СТРУКТУРА ВИТРАТ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Які ключові витрати в нашій моделі?</li> <li>• Які з ключових ресурсів найдорожчі?</li> <li>• Які з ключових процесів найбільш витратні?</li> </ul>	<p><b>5. СТРУКТУРА ДОХОДІВ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• За що саме в продукті сплачує споживач?</li> <li>• Як саме платить (джерело, форма)?</li> <li>• Як би хотів сплачувати споживач?</li> <li>• Скільки грошей у результаті приносить кожне з джерел?</li> </ul>			

Описуючи модель діяльності зауважимо, споживачами продукції рослинництва є підприємства харчової промисловості, сільському господарстві- вирощування тварин, тобто виробена нами продукція є сировинною основою для інших підприємств чи видів діяльності. В основному ми реалізуємо продукцію великим зернотрейдерам.

Ціннісними пропозиціями є: підприємство пропонує високоякісну продукцію рослинництва в достатніх об'ємах, яку можуть придбати зернотрейдери. Продукція, яка пропонується - це пшениця, ячмінь, горох, кукурудза, соняшник, соя, ріпак. Підприємство цікаве для співпраці, оскільки



пропонує якісне зерно, великі об'єми, та має тривалий досвід роботи на ринку сільського господарства.

Зернотрейдери, господарства населення та інші суб'єкти

господарювання можуть в повній мірі розраховувати на надійність,

добросовісність у виконанні укладених контрактів. Ця теза підкріплена тим,

що на сьогоднішній день є постійні контрагенти з якими укладаються договори купівлі-продажу

Сільськогосподарську продукцію зернотрейдери, в основному,

отримують за допомогою власного автотранспорту. Це дозволяє додатково зернотрейдерам заробляти на послугах перевезення.

Споживачеві вигідно використовувати власний автотранспорт, так як це додатковий дохід, та впевненість у своєчасній доставці. Також вигідно і

нам- тому що не потрібно закуповувати і утримувати власний автопарк та

нести додаткові затрати.

Структура доходів залежить від спеціалізації та якості зерна. Кошти надходять від попередньої оплати, або авансованого платежу (50 відсотків) у

безготівковій формі на рахунок в банку. Хоча для споживачів продукції

зручніше було б сплачувати безготівково по факту поставки. Структура

грошових надходжень має наступний вигляд кукурудза-20%, соняшник-30%, пшениця-20%, ячмінь-10%, інші види зернових-20%

Ключовими ресурсами для діяльності є земля, трудові ресурси, якісна продукція. Ключові бізнеспроцесами є вирощування продукції рослинництва

у достатніх об'ємах, наявність власного сайту на інтернет ресурсі, розвиток логістики вирощення якісної продукції рослинництва, наявність с/г техніки

, постійний моніторинг цін на продукцію.

Ключовими партнерами є ТОВ КЕРНЕЛ, ТОВ Алібор груп, ТОВ УКРАГРОРЕСУРС, ТОВ Вел Груп.

Ключові постачальниками виступають МПФ Фирма «Ерідон», ТОВ «Агроресурс-А», ТОВ «Техноторг-Дон», ПП «Тендем Плюс»

Партнери надають наступні ключові ресурси: сільськогосподарська техніка, паливно-мастильні матеріали, засоби захисту рослин, мінеральні добрива

Структура витрат представлена заробітна плата, оренда плати за земельні паї, засоби захисту рослин, мінеральні добрива, паливно-мастильні

матеріали, сільськогосподарська техніка, та запчастини до неї. З цього переліку найдорожчими ресурсами є паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, засоби захисту рослин. Найбільш витратними

технологічними процесами є посів продукції рослинництва та витрати на вирощення (внесення засобів захисту рослин).

## 2.2. Результативність виробничої діяльності досліджуваного

### підприємства

Оцінка виробничої діяльності підприємства безперечно є важливим і потрібним етапом, адже виготовлення продукції є головною метою і змістом його діяльності.

За допомогою оцінки виробничої діяльності можна визначити спеціалізацію підприємства.

Спеціалізація аграрних підприємств — це переважаче виробництво в них відповідного виду (видів) продукції, для якого тут існують найсприятливіші природно-економічні умови.

Рівень спеціалізації найповніше характеризується питомою часткою окремих галузей в структурі товарної продукції підприємства. Він дає змогу виявити ті види продукції, з якими підприємство вступає в суспільний поділ праці.

Економічне значення спеціалізації полягає в тому, що:

- вона відкриває широкі можливості для організації масового та ритмічного виробництва продукції на індустріальній основі;

- дає змогу вдосконалювати технологію і підвищити окупність капітальних вкладень;

створює сприятливі можливості для технічного прогресу та впровадження у виробництво досягнень науки і передового досвіду з метою найефективнішого використання землі, машин, сировини та матеріалів, трудових і фінансових ресурсів;

поряд зі збільшенням валового виробництва продукції поліпшується її якість, зростає культура виробництва, підвищується кваліфікація кадрів, з'являються нові професії;

досягається зниження затрат і підвищення рентабельності виробництва продукції.

Щоб визначити спеціалізацію підприємства, слід розглянути структуру грошових надходжень від реалізації видів продукції. Виробництво продукції, яке займатиме найбільшу питому частку в цій структурі і буде відображати спеціалізацію підприємства.

Розглянемо структуру грошових надходжень від реалізації продукції ФГ «Агрофірма «Базис» в таблиці 2.5

Таблиця 2.5

**Грошові надходження від реалізації продукції**

Показники	2016 р.		2018 р.		2020 р.		2020 р. у % до 2016 р.
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	
Пшениця	14123,5	35,9	17501,9	29,3	20987,7	29,9	32,3
Кукурудза на зерно	9169,7	23,3	19987,5	33,5	18459,4	33,5	28,4
Ячмінь	2788,4	7,1	5304,8	8,9	7698,4	10,9	11,84
Овес	59,2	0,2	208,5	0,4	287,5	0,4	0,44
Соя	792,99	2	1379,7	2,3	1645,4	2,4	2,53
Інше	12418,3	31,6	15341,3	25,6	15907,2	22,8	24,5
Всього	39352,1	100	57865,4	100	64986	100	151,76

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

НУБІП України

Розглянувши склад грошових надходжень від реалізації продукції за 3 роки, можна стверджувати, що значну частину коштів господарство отримує

від реалізації продукції зернової групи, а саме: пшениці та кукурудзи на

зерно (приблизно 35% та 25%)

НУБІП України

Значну частку також займає реалізація продукція тваринництва (приблизно 20%).

Урожайність є важливим показником оцінки продуктивності виробництва в сільському господарстві. Урожайність, як оціночний

НУБІП України

показник, є похідною від факторів та умов, за яких вона виникає. Тому коливання кожного фактора безсумнівно впливає на кінцеве значення врожайності цієї рослини. Урожайність культур ФГ «Агрофірма «Базис»

розглянемо у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6.

### Динаміка урожайності сільськогосподарських культур, ц/га

Культура	Роки			2020р. в % до 2016р.
	2016р.	2018р.	2020р.	
Пшениця озима	55,9	63,9	66,3	118,6
Кукурудза на зерно	78,5	121,2	87,4	111,3
Ячмінь ярий	59,6	34,8	36,3	60,9
Ячмінь озимий	46,4	48	49	105,6
Пшениця яра	52,7	42,3	40,3	76,5
Горох	31,4	25,9	23,2	73,8

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Аналізуючи врожайність культур, що вирощуються ФГ «Агрофірма «Базис» , можемо побачити збільшення врожайності пшениці озимої на

18,6%, а ячменю озимого збільшилась на 3%. Також зростає врожайність кукурудзи на зерно (у 2016 р. вона становила 78,5 ц/га, а у 2020р- 87,4 ц/га).

Урожайність ячменю ярого зменшилась на 39 відсотків, а врожайність

пшениці озимою зменшилась на 24,5 % (у 2016р. вона становила 52,7, у 2020 р.- 40,3. Урожайність гороху також зменшилась на 26,2%.

Урожайність культур, рівень продуктивності в цілому, впливає на в кінцевому підсумку на виробництво валової продукції.

Валова продукція підприємства - показник, що характеризує за вартістю та/або якістю кількості продукції, виробленої підприємством за певний період.

Валові показники відображаються в натуральному і вартісному вигляді.

Натуральні показники використовуються для визначення фізичної кількості продукції певної культури або однорідної групи рослин (крупя, овочі, корми тощо), а також окремих продуктів (молоко, яловичина, яйця тощо), які використовувалися у тваринництві, тонн, одиниць).

Валову продукцію сільського господарства від основної діяльності не слід ототожнювати з валовою продукцією сільськогосподарських підприємств. Валова продукція сільськогосподарських підприємств включає не тільки валову продукцію сільського господарства та тваринництва, а й продукцію допоміжних, промислових та інших галузей, у тому числі продукти переробки рослинних і тваринних продуктів (борошно, зерно, олія, тваринний молоко, м'ясо, хутро та шкіра), продукція лісового господарства (гриби, полуниця) та рибництва (з нерозкопаних водойм), обсяги інвестицій та надходження від пакетних операцій та послуг.

У таблиці 2.7 відображено валове виробництво продукції рослинництва. Проаналізувавши дані таблиці, бачимо, що валове виробництво продукції у вартісному виразі має тенденцію до збільшення. У 2020 р. валове виробництво по даних культурах складає 49563,84 тис. грн., коли у 2016 р. цей показник дорівнював 27422,67 тис. грн. Отже, можемо спостерігати позитивну тенденцію збільшення валового виробництва продукції рослинництва на підприємстві.

Таблиця 2.7

# Валове виробництво продукції рослинництва у натуральних та вартісних показниках

Культури	Площа., га		Урожайність ц/га		Валове в-тво прод., ц		Валове в-во прод., тис грн	
	2016р	2020р	2016р	2020р.	2016 р.	2020 р.	2016 р.	2020 р.
Пшениця	998	940	55,9	66,3	5788,2	62322	14123,54	20987,7
Кукурудза на зерно	458	411	78,5	87,4	35953	35921,4	9169,74	18459,4
Соя	100	140	29,82	24,5	2982	3430	792,99	1645,3
Овес	17	30	27,2	28,4	462	852	59,17	287,5
Горох	215	220	31,4	23,2	6751	5104	488,84	485,5
Ячмінь	650	334	46,4	49,0	30160	16366	2788,39	7698,4
Всього	2438	2075	269,22	278,8	82096,2	134752	27422,67	49563,8

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Основний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка складається із вартості засобів праці, обертаються протягом кількох періодів виробництва і поступово переносять свою вартість на вироблений продукт.

Ефективність використання основного капіталу передбачає постійне підтримання належного технічного рівня підприємства, що дає змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, підвищувати капіталовіддачу і прибутковість.

Для аналізу і оцінювання використання основних засобів доцільно застосовувати систему показників, які б комплексно характеризували усі аспекти їхнього функціонування у підприємстві. Ці показники можна поділити на такі групи: показники, які характеризують технічний стан та рух виробничих засобів; показники, які характеризують технічне оснащення підприємства; показники, які характеризують ефективність використання основного капіталу.

Показники рівня забезпеченості та динаміки використання основним капіталом ФГ «Агрофірми «Базис» відображено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Динаміка забезпеченості підприємства основним капіталом і його використання**

Показник	2016 р.	2018 р.	2020 р.	2020 р. у % до 2016р.
Вартість валової продукції, тис. грн	70945,7	107969,5	134521,6	189,6
Вартість основного капіталу, тис. грн.	31196	70045	98765	316,6
на 1 га с.-г. угідь, грн	7907,7	17741,9	25016,4	316,4
на 1 середньорічного працівника, грн	189066,7	473277,0	662852,4	350,6
Капіталовіддача, грн	2,3	1,5	2,4	107,0
Капіталомісткість продукції, грн	0,4	0,6	0,7	172,7

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Отже, вартість валової продукції у 2020 р. зросла на 89,6% порівняно з 2016 р. Також зросла і вартість основного капіталу: у 2016 р. вона становила 31196 тис. грн., у 2018 р. – 98765 тис. грн. Показник капіталомісткості знижувалася протягом трьох років, що доводить, що зростання продуктивності випереджає зростання капіталу.

Розглянемо основні показники використання виробничих ресурсів у таблиці 2.9

Таблиця 2.9

**Основні показники використання виробничих ресурсів**

Показники	Роки			2020 р. до 2016 р. у %
	2016	2018	2020	
Чистий прибуток (збиток) тис. Грн	4497	9953	11321	251,7
Площа с.-г. угідь, га	3945	3948	3948	100,1
Припадає на 1 га с.-г. угідь:				189,5
валової продукції, грн	17983,7	27347,9	34073,3	2473,6
чистого прибутку (збитку), грн	1139,92	2521,02	28196,8	77,8
Припадає на 1 тис. грн. вартості основних засобів:				103,3
валової продукції, грн	3232,52	2334,93	2515,03	189,6
чистого прибутку (збитку), грн	204,9	215,4	211,65	251,7
Рівень рентабельності, % (збитковості)	25,0%	9,8%	10,3%	87,9%

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Проаналізувавши основні показники використання виробничих ресурсів ФГ «Агрофірма «Базис» бачимо, що в період з 2016 по 2020 вартість валової продукції зросла на 37023,82 тис. грн, чистий прибуток зріс на 5456 тис. грн. Аналогічно зросли показники валової продукції та чистого прибутку на 1га та на 1 тис. грн вартості основних засобів. Рівень рентабельності у 2020 р. становив 10,3%.



# НУБІП України

## 2.3. Оцінка економічної ефективності виробництва продукції

Категорія «ефективність» - є надзвичайно важливою. У різних сферах науки та господарської діяльності має свої оціночні критерії та специфіку.

Ефективність виробництва часто характеризується кінцевим результатом, загальним економічним впливом, пов'язаним із витратами. Ефективність сільськогосподарського виробництва можна вивчати на різних

рівнях, тому розрізняють ефективність господарського та сільськогосподарського виробництва. Окремо визначають ефективність деяких галузей сільського господарства, процесів виробництва на сільськогосподарських підприємствах і об'єднаннях, а також у внутрішніх підрозділах. Конкретні культури, промислові продукти, процеси тощо.

виробництво; рекультивация, хімізація, агротехнічні заходи, впровадження у виробництво наукових результатів і передового досвіду підлягають також оцінці з точки зору ефективності. Ефективність у сучасних умовах вважається багатовекторною, зі 100-відсотковою системою перетворення

того чи іншого виду сільськогосподарської продукції як сировини, що потім використовується в народному господарстві та інших сферах діяльності нетрадиційна енергетика, виробниче машинобудування, напівфабрикати, хімічна сировина тощо.

Підвищення ефективності виробництва означає, що на кожен одиницю витрат і використаних ресурсів, одержують більше продукції і доходу, що має вирішальне значення як для національного господарства, так і для кожного сільськогосподарського підприємства.

По-перше, чим менше праці і ресурсів витрачається на одиницю продукції, тим більше можна одержати продукції за наявності тих самих засобів виробництва, що зумовить зниження собівартості. Отже, підвищення ефективності сприяє збільшенню виробництва продукції і повнішому задоволенню потреб населення.

НУБІП України

По-друге, з ефективністю сільськогосподарського виробництва пов'язаний рівень роздрібних цін на продукти харчування і товари широкого вжитку, вироблені з сільськогосподарської сировини. Зменшення собівартості й підвищення ефективності виробництва створюють економічні умови для подальшого зниження роздрібних цін на ринку.

По-третє, підвищення ефективності виробництва впливає на збільшення доходів і рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств. Чим більше виробляється і продається продукції, тим дешевше вона обходиться виробникам, вони одержують вищі доходи і тим більше засобів можуть виділити для розвитку виробництва, підвищення оплати праці та поліпшення соціальних умов.

Отже, розглянемо ефективність виробництва продукції рослинництва у ФГ «Агрофірма «Базис». Даний процес проведений через призму розуміння структури посівних площ під основні культури, рівень їх урожайності, величини витрат на 1 гектар та рівня рентабельності, як узагальнюючого показника економічної ефективності.

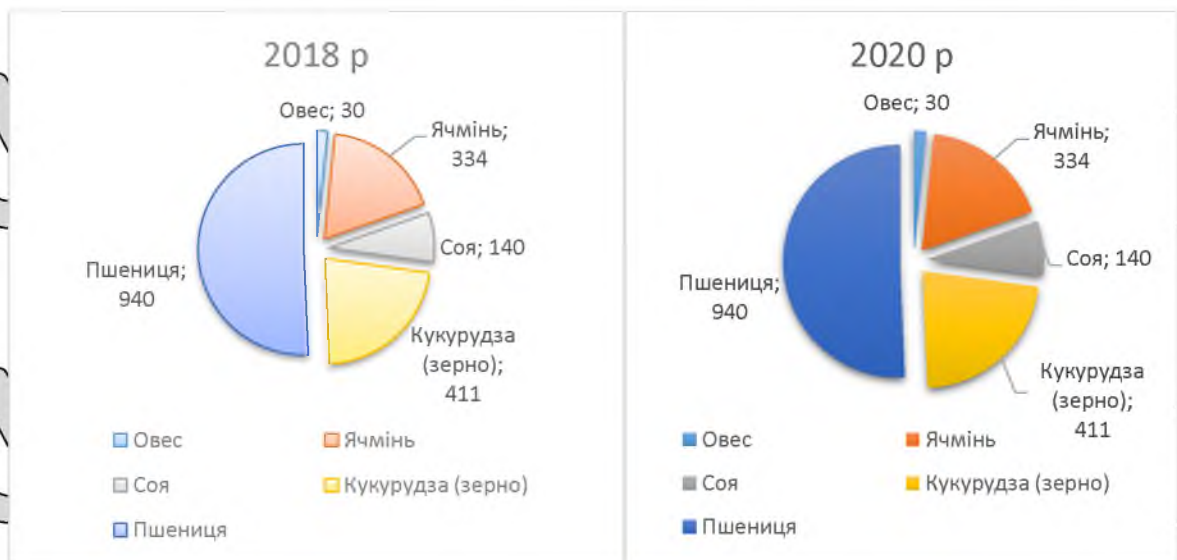


Рис. 2.1. Зміна посівної площі під посівами культур

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

# НУБІП України

Дослідженням встановлено, що структура площі під сільськогосподарськими культурами не змінилася. Основна частка ріллі у обробітку знаходиться під озимом пшеницею – 940 га, під кукурудзою на зерно – 441 га. Трошки менше займає ячмінь – 334 га. Соя займає 140 га. Овес – лише 30 га.

# НУБІП України

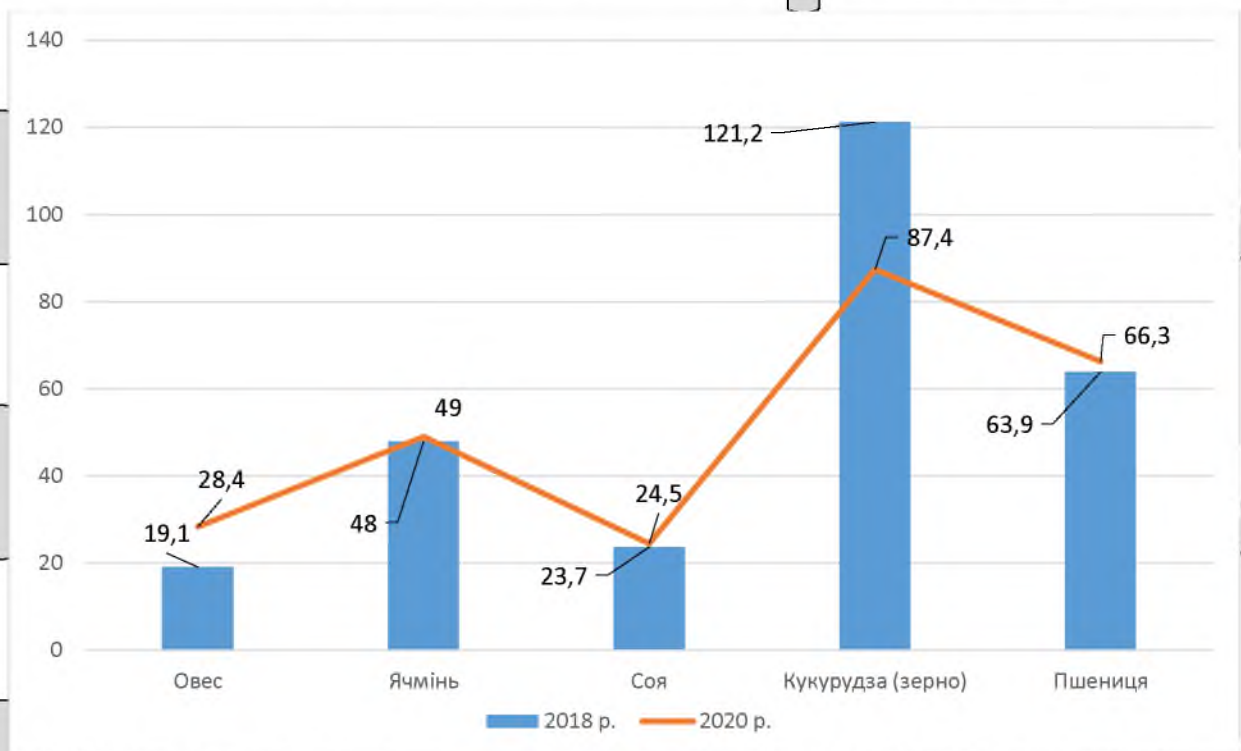


Рис. 2.2 Урожайність культур, за 2018-2020 роки

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Динаміка аналізу урожайності основних сільськогосподарських має позитивну тенденцію, що свідчить про удосконалення технології вирощування сільськогосподарських культур. Виключенням стало зниження урожайності кукурудзи на зерно зі 121 ц/га до 87,4 ц/га.

# НУБІП України

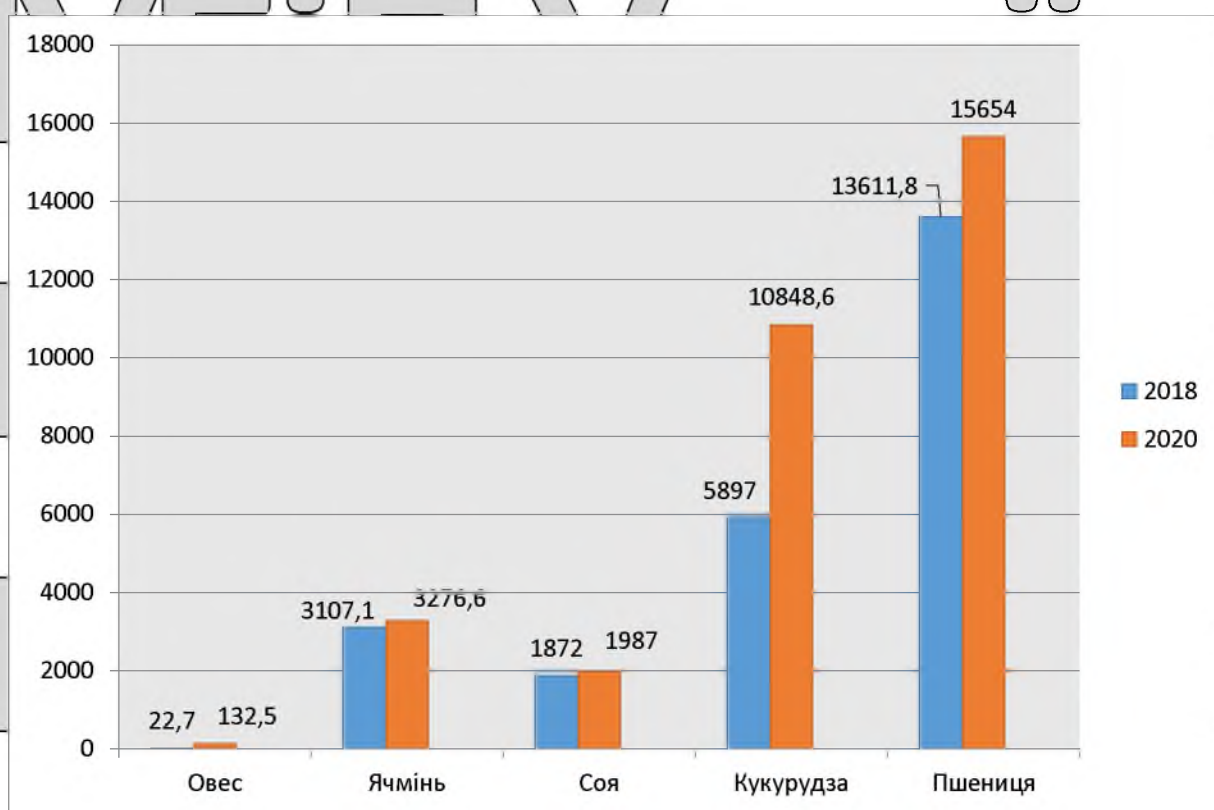


Рис. 2.3. Динаміка рівня виробничих витрати на 1 га, грн

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Динаміка рівня витрат на гектар посіву об'єктивно зростає по усіх культурах. Причина даної ситуації лежить в площині природних інфляційних процесів, які відбуваються економіці країни. Іншим важливим чинником підвищення рівня витрат є зростання енергоносіїв. Як відомо, даний вид ресурсів є ключовим і підвищення ціни на паливо-мастильні матеріали та електроенергію відразу впливає на рівень собівартості продукції.

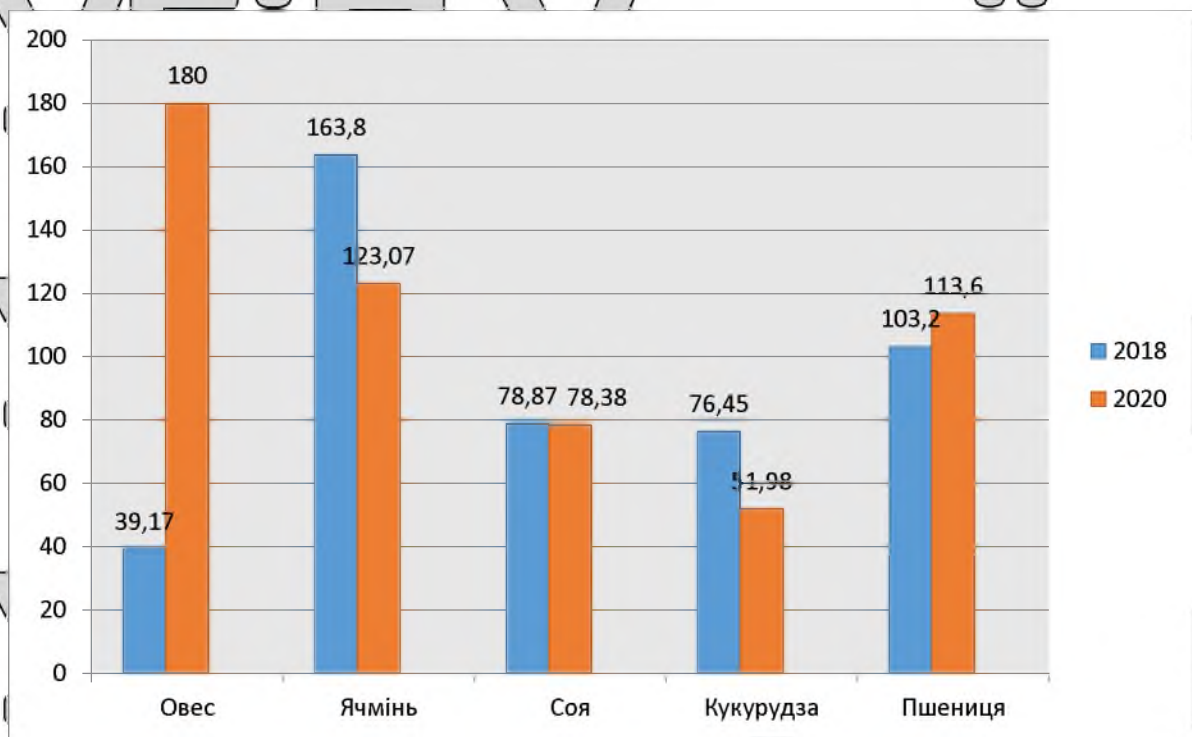


Рис. 2.4. Динаміка показника рентабельності виробництва, %

Джерело: Розрахунок на основі власних досліджень

Узагальнюючим показником оцінки економічної ефективності виробничої, та і в цілому господарської, діяльності виступає рівень рентабельності. Даний показник показує величину отриманого прибутку на кожну вкладену гривню. Оцінюючи ефективність вирощування культур необхідно пам'ятати про агротехнологічні вимоги до структури посіву. Проте, суто з позиції заробітку, слід відмітити найвищу рентабельність по вирощуванні ячменю. Вважаємо, що овес не слід прискіпливо розглядати, оскільки питома вага від надходжень по його реалізації не є суттєвою.

Отже, оцінюючи ефективність вирощування сільськогосподарської продукції відмітимо, що ринкові умови сприяють аграрному виробництву і дають можливість фермерському господарству заробити.

## 3.1. Планування виробництва продукції у ФГ «Агрофірма «Базис»

Планування виробництва продукції передбачає першочергово розробку виробничої програми. Ця програма включає виробничий план щодо структури та врожайності посівних площ у визначеному асортименті, кількості та якості, а також комплекс сільськогосподарських заходів (сорт, залишки насіння, добрива, засоби захисту рослин, план селекції).

При плануванні посівної площі сільськогосподарських культур на підприємстві користуються наступними даними:

- потреба в конкретних видах продукції рослинництва;
- конкурентоспроможність (ефективність) окремих культур;
- обмеженість сівозміни, землі, праці, фінансових та матеріальних ресурсів.

Розраховуючи заплановану потребу в продукції рослинництва, враховують попит на продукцію певного типу, асортименту та якості ринку.

Рівень конкурентоспроможності визначається окремо для товарних та кормових культур.

Перший оцінюється, як правило, за такими показниками: рівень рентабельності виробництва, вихід валового чи чистого доходу. Перевага віддається індикатору, який найбільш повно враховує умови конкретного господарства. Наприклад, для господарств, у яких спостерігається надлишок трудових ресурсів основним показником є максимальний вихід валового доходу з 1 га посівної площі.

Рівень конкурентоспроможності кормових культур характеризується такими показниками: урожайність кормових одиниць з 1 га посівів; якість корму на вихід білка з 1 га та його вміст в одній кормовій одиниці; вартість 1 центнера кормових одиниць.

# НУБІП УКРАЇНИ

Таблиця 3.1

## Баланс земельних угідь та їх використання

Види угідь	Наявність земель на початок планового року, га	Використання в плановому році					Склад земель на кінець планового року	
		під посіви	на сіножаті	під пасовища	під закладку нових насаджень	для створення фермерських господарств	га	в % до під сумку
Загальна земельна площа у користуванні	3948	+30	-5	-10	+5	+15	3963	100,37
Всього с.-г. угідь	3948						3963	100,37
в т.ч.: рілля	3745	+30					3775	100,8
Сіножаті	115		-5				110	95
Пасовища	75			-10			65	86,6
багаторічні насадження	13				+5		18	138,46

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Отже, аналізуючи дані таблиці 3.1 бачимо, що планується збільшення загальної площі земель на кінець планового року на 15 га за рахунок збільшення рілля на 30 га, так як рілля займає найбільшу питому вагу в складі земель підприємства. Також збільшилась площа земель під закладку нових багаторічних насаджень на 5 га. Площа на сіножаті та під пасовища зменшилась відповідно на 5 та 10 га.

Дивлячись на дані Дод.А ми бачимо, що підприємство понесе певні витрати, а саме 350000 грн. на освоєння земель під рілля і багаторічні насадження, 350000 грн. на поліпшення сіножатей і пасовищ, а також 150000 грн. на вапнування кислих ґрунтів. Однак, оцінюючи загальне становище підприємства та його результати, можна сказати, що дані витрати не сильно вплинуть на загальні витрати в цілому.

Згідно даних Дод. Б беззбитковий обсяг виробництва пшениці озимої складає 34821,2 ц, кукурудзи на зерно 15118,19 ц.

Планування рівня врожайності сільськогосподарських культур безпосередньо пов'язано з багатьма іншими показниками і сторінками

діяльності підприємства: розміри і структура посівних площ, обсяги виробництва і реалізації продукції, система заходів щодо ведення галузі рослинництва, яка охоплює техніку, технологію та організацію виробництва тощо.

Плануванню врожайності сільськогосподарських культур передують детальний аналіз досягнутого її рівня на підприємстві, у передових підприємствах зони, дослідних станціях. При цьому важливо виявити кількісний та якісний вплив на врожайність основних факторів, що її визначають ( добрива, попередники, сорти, технології тощо).

При плануванні врожайності сільськогосподарських культур використовують такі основні методи:

1) Метод екстраполяції – знаходження наступних рядів динамічного ряду врожайності на основі фактичних її рівнів;

2) Метод кореляційно-регресійного аналізу – побудова і дослідження виробничих функцій залежності врожайності сільськогосподарських культур від окремих факторів, які її формують;

3) Нормативний метод у поєднанні з експертно – оцінним;

4) Метод програмування врожайності.

Спочатку обчислюють прирости урожайності від проведення певних заходів. Далі, виходячи з цих даних, визначають планову урожайність.

Аналогічні розрахунки проводять по інших культурах. Підвищення врожайності решти культур на підприємстві передбачається отримати лише від збільшення доз внесення добрив. Приріст врожайності від додаткового внесення добрив можна розрахувати за укрупненими нормативами.

Прирости врожаю по укрупнених нормативах обчислюється як сума добутоків запланованих додаткових доз внесення органічних добрив і поживних речовин із мінеральних добрив під культури в підприємстві порівняно із середніми даними за останні 3-4 роки та величини окупності добрив.



НУБІП УКРАЇНИ

Передові підприємства останніми роками все ширше застосовують метод програмування врожайності. Він передбачає розроблення комплексу взаємопов'язаних заходів, своєчасне й якісне виконання яких забезпечує одержання наперед розрахованого рівня врожайності за найефективнішого

НУБІП УКРАЇНИ

використання ресурсів. Наперед розрахований рівень врожайності може бути визначений із потреб, наприклад, отримання певного розміру прибутку в розрахунку на 1 га посіву сільськогосподарських культур або досягнення інших цілей.

НУБІП УКРАЇНИ

В умовах найвищий рівень урожаю обмежується потенційною продуктивністю конкретного сорту. Особливе значення в програмуванні врожаю має закон мінімуму, згідно з яким рівень врожаю обмежений коефіцієнтом, який є мінімальним, а всі інші додаткові витрати можуть дати ефект лише тоді, коли цей чинник врахований. Необхідно також враховувати

НУБІП УКРАЇНИ

закони оптимальної та кумулятивної дії, згідно з якими лише оптимальні дози та співвідношення між чинниками забезпечують найбільшу продуктивність рослин при найбільш ефективному використанні ресурсів найвищу продуктивність рослин з найефективнішим використанням ресурсів

НУБІП УКРАЇНИ

У таблиці 3.2 розрахуємо планову урожайність культур ФГ «Агрофірми «Базис»

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

# НУБІП УКРАЇНИ

Таблиця 3.2

## Валовий збір і планова урожайність сільськогосподарських культур в підприємстві

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	6025	X	X	X
в тому числі: озимі зернові	3450	X	X	X
з них / озима пшениця	2880	169392	58,8	67
Ячмінь	570	27189	47,7	50
ярі зернові	2602	X	X	X
з них : кукурудза	1150	114827	99,85	122
ячмінь	634	30432	48	50
Овес	69	1597	23,15	25,1
Гречка	42	714	17	19
Горох	707	19053	26,95	29,5
2. Технічні	2471	X	X	X
в тому числі : цукрові буряки	830	476700	574,33	635,8
соняшник	1641	42351	25,8	35
<b>Усього</b>	<b>8496</b>	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Урожайність планують у такій послідовності, як і при складанні перспективного плану. До основних агротехнічних заходів, розроблення яких обґрунтовують в основному запланована урожайність належить: сівобіжницям високоврожайних районуваних сортів, правильна система удобрення, правильна система обробітку і догляду за рослинами, заходи боротьби з бур'янами, шкідниками і хворобами сільськогосподарських культур застосування залежно від ґрунтово - кліматичних умов, меліорації земель.

Запропонована структура посівних площ сільськогосподарських культур має забезпечувати вироблення такої кількості продукції, яка потрібна для виконання договірних зобов'язань з продажу продукції, для створення насінних, фуражних, страхових та інших суспільних фондів.

Розроблення виробничої програми з розвитку рослинницьких галузей завершується складанням плану, розподілу продукції цих галузей. У прибутковій частині плану показують наявність продукції рослинництва на початок року, надходження з урожаю планового року, закупівлю та інші надходження, у видатковій – продаж, витрати на насіння і корм худобі, видачу і продаж працівникам підприємства, виділення продукції на переробку, у фонд допомоги та інші витрати.

Одним із способів збільшення урожайності сільськогосподарських культур є внесення певних видів добрив. Однак, для потрібного ефекту необхідно розраховувати норму конкретного виду добрив під запланований урожай.

Таблиця 3.3.

### Розрахунок прибавки урожайності озимої пшениці від збільшення внесення добрив

Види добрив	Кількість Добрив всього , ц	Кількість Добрив вміст в пере- діючо рахунку на діючу речови- ну, кг		Коефі- цієнт викори- стання діючої речови- ни	Буде використано діючої речовини, кг			Винос пожив- них ре- човин з грунту на 1 ц уро- жаю, кг	При- бавка уро- жай- ності, ц/га
		з мінера- льних добрив	з ор- ганіч- них добрив		з ор- ганіч- них добрив				
Аміачна селітра	0,5	34	17	0,6	10,2	4	14,2	3,5	4,05
Калініт	0,5	42	21	0,7	14,7	6	20,7	2,5	8,3
Суперфосфат	0,8	19	15,2	0,2	3,04	4	7,04	1,2	5,8
Гній(пслядія)*	30	X	X	X	X	X	X	X	X

\* 3 т органічних добрив рослини використовують: 1 кг N, 1,5 кг K<sub>2</sub>O і 1 кг P<sub>2</sub>O.

Джерело : Розрахунок на основі власних досліджень

Враховуючи запланований урожай, винос поживних речовин, кількість внесених поживних речовин, можна зробити висновок, що для одержання урожаю 67 ц/га, необхідно внести 1117,15 кг/га азотних добрив 740,58 кг/га мінеральних добрив та найменше калійних – 539,88 кг/га (Дод.В).

Обчисленню розмірів посівних площ передують виявлення найбільш конкурентоспроможних сільськогосподарських культур, під які слід виділяти в підприємстві більші посівні площі, через визначення їх економічної оцінки.

Для виявлення найбільш конкурентоспроможних сільськогосподарських культур, під які варто виділяти більші площі, обчислюють розміри посівних. Це допомагає дати їм економічну оцінку і здійснити вірні обчислення.

Розміри посівних площ обчислюють двома способами:

1) Діленням загальної потреби в продукції рослинництва по кожній культурі на її планову врожайність;

2) За розміром полів під культурою в системі сівозмін. Загальна потреба в продукції рослинництва визначається обсягом реалізації та внутрішньогосподарських потреб в мій.

Розміри посівних площ культур, які розраховали попередньо двома способами, порівнюють між собою та коригують їх з метою відповідності результатів обчислень. Якщо частина площі певної культури, розрахованої за потребою в продукції, не вписується в сівозміну, то її замінюють іншою культурою, яка дає споріднену продукцію і не порушує сівозміну. Усунути невідповідність розмірів посівних площ, розрахованих різними способами, можна наступним чином:

- підвищення планової врожайності культур за рахунок проведення агротехнічних заходів;

зменшення потреби в певних видах продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва спорідненої продукції;

- планування придбання продукції на ринку для внутрішньогосподарських потреб;

- збільшення площ посівів найбільш ефективних культур;
- розширення виробництва на орендованих землях;
- тощо.

Отже, у Дод Г ми порахуємо потребу продукції та розміру посівних площ сільськогосподарських культур ФГ «Агрофірми «Базис» на прикладі пшениці.

Використовуючи дані таблиці ми можемо побачити необхідність в посівній площі культури, враховуючи всі фактори, котрі впливають на неї, а саме кількість реалізованої продукції.

Метою діяльності підприємства є виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення, за умови, що дане підприємство отримує прибуток. Саме тому планування виробництва і реалізації продукції є головним розділом тактичного плану. На його основі складається виробнича програма підприємства.

Отже, виробнича програма – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

При розробці виробничої програми передбачається досягнення потрібних темпів зростання виробництва; освоєння нових видів продукції; раціональний розподіл продукції, що випускається. Головна увага приділяється підвищенню ефективності виробництва, досягненню беззбитковості по збитковій частині номенклатури. Передбачається відновлення фондів і впровадження нової техніки, підвищення використання виробничої потужності, підвищення продуктивності праці.

# НУБІП УКРАЇНИ

Отже, розглянемо виробничу програму підприємства «Агрофірма «Базис» у таблиці 3.4

Таблиця 3.4

## Виробнича програма по рослинництву

Назва культури	Площа, га	Збір основної продукції, ц			Вартість валової продукції, грн.	
		у початково-оприбуткованій масі		у масі після доробки,	в порівнянних цінах	
		з 1 га	Всього	Всього	ц	Всього тис. грн
1	2	3	4	5	6	7
1. Зернові та зернобобові культури під урожай планового року-всього						
в т.ч.: пшениця	950	67	63650	62250	405,8	25261,05
кукурудза на зерно	420	122	51240	49890	357,8	17850,6
Соя	240	29,5	6490	6404	385,3	2467,4
Ячмінь	425	50	21250	21164	475,4	10061,3
Овес	35	25,1	878,5	856	420	359,52
Технічні культури-всього						
в т.ч.: цукрові буряки	290	635,8	184382	167899	169,9	28526
соняшник	520	35	17605	17108	945	16167,06

Джерело: Розрахунок на основі власних досліджень

Отже, аналізуючи дані таблиці, можемо зробити висновок, що у виробничій програмі найбільшу часту займають цукрові буряки, а саме 184382 ц, у них найбільша вартість валової продукції – 28526 тис. грн Далі йде пшениця, валова вартість якої складає 25261,05 тис. грн, третє місце займає кукурудза на зерно – 17850,6 тис. грн

### 3.2. Вплив державної підтримки на розвиток сільськогосподарських

Сільське господарство – є однією з найбільш важливих галузей у нашій країні, однак через високу чутливість до певних негативних чинників нестабільності, потребує підтримки зі сторони держави. Тому можна сказати, що державна підтримка є дуже важливим пунктом для успішного та

стабільного розвитку сільського господарства.

Державна підтримка – це цільове фінансування з бюджету, спрямоване на підтримку пріоритетних для держави напрямів економічної діяльності суб'єктів господарювання, на цільові заходи в умовах низької ефективності функціонування цих напрямів або повної відсутності такої ефективності.

Державна підтримка здійснюється через систему ціноутворення на вироблювану продукцію галузі, що стимулює виробництво.

У будь-якому разі досвід інших держав показує, що основою стабільного, ефективного, економічно збалансованого сільського господарства є цілеспрямована державна підтримка.

В Україні програма державної підтримки підприємств є не настільки розвиненою, як в інших країнах. Причиною цьому може бути:

- відсутність довіри до держави з боку сільськогосподарських виробників;

- низький рівень впливу заходів бюджетної підтримки на розвиток сільського господарства.

Все це обумовлена тим, що програми бюджетної підтримки в Україні страждають від постійного недофінансування; а також, правила розподілу бюджетних коштів за відповідними програмними підтримками зазвичай схвалюється на щорічній основі і часто змінюється з року в рік, тобто часто виробники не можуть отримати термінову допомогу, коли це найбільше їм необхідно.

Механізм державної підтримки аграрного сектору регулюється Законом України «Про державний бюджет України» і «Про державну підтримку сільського господарства України», а порядок витрачання

# НУБІП України

бюджетних коштів щорічно визначається окремими постановами Кабінету Міністрів України.

Нині у сфері державної підтримки агропромислового комплексу

України визначають такі основні напрями:

# НУБІП України

– розробка та реалізація різних програм розвитку сільського господарства;

– підтримка сільськогосподарських товаровиробників за рахунок дотацій, субсидій і субвенцій;

# НУБІП України

– надання виробникам кредитів і позик на пільгових умовах;

– страхування аграрної галузі;

– розвиток зернового потенціалу.

Важливе значення мають не лише обсяги державної підтримки, а й

# НУБІП України

механізми її надання.

Механізми державної підтримки в свою чергу можна диференціювати таким чином:

– залежно від джерел фінансування виділяють бюджетний механізм

# НУБІП України

підтримки, коли за рахунок бюджетів усіх рівнів надаються бюджетні послуги, а також розробляються та впроваджуються програми регулювання галузі сільського господарства і позабюджетний вид державної підтримки,

що є заходами економічної політики, які вимагають витрат державного бюджету.

# НУБІП України

– залежно від строку дії заходів, спрямованих на сталий розвиток сільського господарства, розрізняють короткостроковий (до одного року) і довгостроковий (більше одного року) механізм державної підтримки;

– за рівнями виокремлюють два види державної підтримки

# НУБІП України

сільськогосподарських товаровиробників: регіональний, коли заходи



державної підтримки аграрного бізнесу поширюються лише всередині окремого регіону або суб'єкта господарювання.

В підтримці державою сільськогосподарських виробництв держава повинна не лише здійснювати індивідуальний підхід, але і сприяти їх стимулюванню, розвитку власної збутової інфраструктури, яка може допомогти позбавитись від посередників у сільському господарстві та наблизитись до світових моделей розвитку агропромислового комплексу.

Для того, щоб досягти поставленої мети сфері аграрної політики держава використовує різноманітний інструментарій, а саме фінансову підтримку сільськогосподарських товаровиробників. Позиція держави на світовому ринку сільськогосподарської продукції, реалізація експортного потенціалу аграрного сектору, добробут селян та стійкий і стабільний розвиток сільських територій багато в чому залежать від бюджетної підтримки. Основними інструментами державної підтримки сільськогосподарських підприємств є дотації, субсидії, субвенції, компенсації.

Серед субсидій на відшкодування частини витрат(компенсацій) є такі:

- на придбання паливно-мастильних матеріалів;
- на придбання технічних засобів та сільськогосподарського обладнання;
- на страхування врожаю сільськогосподарських культур;
- сплата відсоткових ставок за короткостроковими та довгостроковими кредитами.

До державних цільових програм належать:

- розвиток села;
- розвиток фермерства;
- розвиток сільської кооперації;
- фінансова підтримка на створення оптових ринків.

Також існують субсидії на підтримку рослинництва та підтримку тваринництва.

На сьогоднішній день державна підтримка у вигляді субсидій, дотацій, компенсацій в Україні здійснюється недостатньо ефективно. Агровиробники або не отримують фінансову допомогу через брак коштів, або отримують їх із значним запізненням. Значно ускладнює процес отримання державної допомоги його складність та незрозумілість для звичайних сільськогосподарських виробників. Тому на мою думку необхідно вносити зміни в механізм дотацій, удосконалювати вже існуючі програми підтримки та створювати нові. Система субсидування повинна бути прозорою та зрозумілою та на прикладі світової практики орієнтуватися, на дотування в перерахунку на одиницю виробленої продукції або на 1 гектар ріллі.

Державна підтримка може бути переорієнтована з сільськогосподарського виробництва на підтримку окремих проєктів, які визначаються єдиними, загальновідомими критеріями, що забезпечують їх високу ефективність. Підтримуючи розвиток сільськогосподарських підприємств, стимулюючи створення аграрних господарств, держава створює понит, який є локомотивом аграрного сектору, одночасно створюючи стимули для формування кооперації на базі малих фермерських господарств.

Держава повинна також сприяти скороченню процентних ставок по кредитах, щоб забезпечити рівні умови функціонування в усіх регіонах України шляхом ефективнішої податкової політики, переглянути транспортні тарифи для сільськогосподарських товаровиробників та заохочувати останніх розвивати власну маркетингову інфраструктуру, що допоможе позбутися посередників у сільському господарстві та наблизитися до світу моделі розвитку агропромислового комплексу.

За допомогою активної державної підтримки а державі може бути створений повний цикл виробництва продукції: від сортового насіння,

інкубаторних яєць, племінної худоби та птиці через сільськогосподарське виробництво, промислову переробку, логістику інфраструктуру до реалізації в оптовій і роздрібній торгівлі.

Не можна не згадати таку особливість аграрного виробництва як сезонність, через яку існує розбіжність за часом здійснення витрат і отримання прибутку. Це призводить до накопичення боргів по штрафам і пені. Введення законодавчих норм, що враховують чинник сезонності, значно поліпшило б фінансовий стан підприємств АПК.

Аналіз державної підтримки повинен враховувати такі аспекти:

1. Макроекономічні аспекти ефективності, показниками результатів яких є підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, рівень захисту вітчизняних товаровиробників на аграрному ринку, збільшення об'єму інвестицій за рахунок підвищення інвестиційної привабливості галузі.

2. Регіональний аспект ефективності, орієнтований на активізацію зміцнення і використання регіональних конкурентних переваг, підвищення інвестиційної привабливості регіонального АПК. Також додатковими критеріями комплексної оцінки ефективності державної підтримки сільського господарства на рівні суб'єктів господарювання можуть бути:

- зростання валової доданої вартості в сільськогосподарському виробництві;
- збільшення інвестицій в агропромисловий комплекс;
- підвищення продуктивності праці в аграрному секторі;
- збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів;
- вирівнювання рівня заробітної плати працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві та інших галузях економіки;

НУБІП УКРАЇНИ

поліпшення соціальної інфраструктури села (будівництво житла, об'єктів охорони здоров'я, збереження поселень у сільській місцевості, підвищення рівня газифікації і водопостачання сільських населених пунктів) та ін.

НУБІП УКРАЇНИ

1. Мікроекономічний аспект ефективності відображає рівень державної підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників і стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання.

НУБІП УКРАЇНИ

Для державної підтримки регулювання агропромислового комплексу застосовуються три групи збільшених нормативів державної підтримки. Кожен норматив має складові елементи: основний, обіговий і людський капітал.

НУБІП УКРАЇНИ

Перша група нормативів характеризує витручення витрачених під час виробництва ресурсів в умовах простого відтворення. Фінансування за допомогою першої групи нормативів дозволить забезпечити збільшення фізичного об'єму валової продукції сільського господарства до 1-1,5% у рік.

НУБІП УКРАЇНИ

Друга група є обсягом бюджетного фінансування для збільшення (накопичення) основного і обігового капіталу середньорічними темпами в 5% або 10%. Третя група включає нормативи попередньої групи, які є зведеними показниками. Їм відповідають середньорічні темпи збільшення фізичного об'єму продукції сільського господарства в 2,5-3% і 5-7%.

НУБІП УКРАЇНИ

Отримувачами бюджетних коштів є:

НУБІП УКРАЇНИ

1) суб'єкти господарювання - юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми та форми власності та фізичні особи - підприємці, зокрема сімейні фермерські господарства, що провадять діяльність у галузях тваринництва, бджільництва, рибництва; переробної промисловості, які виробляють харчові продукти (м'ясні, рибні, молочні) (далі - суб'єкти господарювання).

НУБІП УКРАЇНИ

стосовно яких не відкрито провадження у справі про банкрутство та/або яких не визнано банкрутами, та/або які не перебувають на стадії ліквідації;

які не мають на 1 число місяця, в якому приймається рішення про включення до реєстрів або відомостей про нарахування розміру часткового відшкодування або дотації, прострочену більш як шість місяців заборгованість з платежів, контроль за справлянням яких покладено на ДПС;

2) фізичні особи, у яких наявні бджолосім'ї.

Відповідність суб'єкта господарювання вимогам, зазначеним в абзаці другому підпункту 1 цього пункту, перевіряється виходячи з інформації з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань, розміщеного на офіційному веб-сайті Мін'юсту, перед формуванням реєстрів та відомостей про нарахування розміру часткового відшкодування або дотації.

Відповідність суб'єкта господарювання вимогам, зазначеним в абзаці третьому підпункту 1 цього пункту, перевіряється органом, що формує реєстри або відомості, шляхом надсилання відповідного запиту до ДПС перед формуванням таких реєстрів та відомостей.

Бюджетні кошти спрямовуються на державну підтримку за такими напрямками:

1) спеціальна бюджетна дотація за наявні бджолосім'ї (далі - дотація за бджолосім'ї);

2) часткове відшкодування вартості закуплених для подальшого відтворення племінних тварин, а саме телиць, нетелей, корів молочного, молочно-м'ясного та м'ясного напрямку продуктивності, свинок та кнурців, вівцематок, баранів, ярок, козяматок, цапів, кізочок, цапків, бджолиних пакетів, бджолиних маток, сперми бугаїв і кнурів та ембріонів великої

рогатої худоби, які мають племінну (генетичну) цінність (далі - часткове відшкодування вартості племінних тварин, бджіл, сперми та ембріонів);

3) часткове відшкодування вартості будівництва та/або реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, рибницьких господарств, доїльних залів, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції (далі - часткове відшкодування вартості об'єктів);

4) часткова компенсація вартості будівництва та/або реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, доїльних залів, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції в частині витрат, профінансованих без урахування податку на додану вартість за рахунок банківських кредитів (далі - компенсація вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських кредитів);

5) часткове відшкодування вартості будівництва та/або реконструкції підприємств із зберігання та переробки зерна (далі - часткове відшкодування вартості об'єктів із зберігання та переробки зерна);

6) спеціальна бюджетна дотація за утримання кізочок, козематок, ярок, вівцематок (далі - дотація за утримання кіз та овець);

7) спеціальна бюджетна дотація за приріст поголів'я корів власного відтворення (далі - дотація за приріст корів);

8) погашення бюджетної кредиторської заборгованості, зареєстрованої в органах Казначейства, за попередній бюджетний період за напрямом "Державна підтримка розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції".

Сума державної підтримки, що надається протягом одного бюджетного року суб'єкту господарювання або сільськогосподарському товаровиробнику та пов'язаним із ним особам у розумінні підпункту 14.1.159 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України за напрямами державної підтримки, передбаченими пунктом 4 цього Порядку, не може

перевидувати більше ніж 10 тисяч розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня відповідного року.

Суб'єкт господарювання або сільськогосподарський товаровиробник, що претендує на отримання державної підтримки за напрямками державної підтримки, передбаченими пунктом 4 цього Порядку, зобов'язаний подати разом з документами для отримання державної підтримки інформацію про всіх пов'язаних із ним осіб, які протягом бюджетного року є отримувачами такої державної підтримки, а також про зміни стосовно таких пов'язаних осіб.

Розподіл бюджетних коштів за напрямками, встановленими пунктом 4 цього Порядку, та їх перерозподіл протягом року з урахуванням фактичного обсягу використання здійснюється за рішенням Мінагрополітики.

Для надання державної підтримки Мінагрополітики утворює комісію, яка є постійно діючим органом, затверджує її склад, положення про неї і форми заявок, повідомлень, що подаються для отримання державної підтримки, та реєстри, що формуються відповідно до цього Порядку.

Отже, державна підтримка сільського господарства є дуже важливим фактором для розвитку нашої країни. Це забезпечить сталий розвиток аграрного сектору економіки та продовольчу безпеку..

Досліджуване мною підприємство ФГ «Агрофірма «Базис» в минулому році також користувалося державною підтримкою сільського господарства. Зокрема, господарство отримало 20% компенсації на придбання сільськогосподарського обладнання.

# НУБІП України

## 3.3. Розвиток малого підприємництва на перспективу

ФГ Базис «Агрофірма» — фінансово здорова компанія, що спеціалізується на виробництві рослинної продукції. Основними вирощуваними культурами є озима пшениця, кукурудза, ячмінь та соя.

Протягом звітного періоду збільшилося виробництво продукції рослинництва, що зробило цю галузь пріоритетною для компанії.

Про те, ситуація яка склалася в аграрній галузі економіки є невизначеною і передбачає серйозних прогнозних розрахунків для товаровиробників усіх рівнів. Це перш за все, пов'язано з відкриття ринку землі. Досліджуване підприємство, незважаючи на фактичну площу земельних угідь, потенційно є малим. Оскільки у власності має лише 37

гектарів власної землі та 3 особи. Конкуренція, яка поступово утворюється за придбання землі дає поштовх до розгляду варіанту вирощування нішових культур, таких як полуниця та лохина.

Нішеві культури останнім часом дедалі частіше зацікавлюють аграріїв.

Здебільшого так відбувається через поступові кліматичні зміни. Це стосується не лише зернових чи овочевих культур — у боротьбі за виживання виробники також звертають увагу на ягоди та шукають конструктивних рішень.

Полуниця – це дійсно одна з найбільш затребуваних ягід. На неї встановлюється високий попит не тільки в літній час, але і навіть взимку, так як вона дозволяє відчутти смак літа, а також насолодитися незвичайним ароматом і смаком.

Статистика показує, що щорічно попит на ягоду зростає на 50%, що забезпечить отримання дійсно вигідного і стабільного бізнесу.

# НУБІП України



Якщо спочатку налагодити хороші канали збуту, то після кожного отримання врожаю буде продана вся полуниця. Важливо розібратися в особливостях її вирощування. Вона є багаторічною культурою.

Ягоди в основному вживаються у свіжому вигляді, використовуються для приготування варення, компотів, соків, сиропів, мармеладу і т.п. Плодоносити полуниця починає у рік посадки і протягом подальших 2-3 років дає добрі врожаї, залежно від сорту і умов вирощування.

Україна імпортує щороку близько 500 т полуниці у період з квітня по травень. Потреба в зимовий період перевищує 20 тис. т. У найближчі роки виробництво полуниць у закритому ґрунті збільшиться в 3-4 рази.

Полуниця — це продукт швидко пеується, тому навіть до отримання врожаю необхідно налагодити канали збуту. Для цього враховуються особливості:

Допускається продавати її не лише приватним особам, але і різним компаніям, що займаються створенням кондитерських виробів.

Продається полуниця не тільки у свіжому вигляді, але і в переробленому.

Можна організувати власні невеликі точки продажу.

Налагоджуються контакти з магазинами, ресторанами та іншими закладами громадського харчування.

Від грамотно налагодженої системи збуту залежить затребуваність і прибутковість діяльності.

Важливим моментом ефективної роботи є пошук земельних ділянок для роботи, а також садивного матеріалу. Вибирається і купується якісне обладнання та інвентар.

Спочатку визначається, яким способом буде вирощуватися полуниця. Для великого бізнесу актуально придбати або взяти в оренду суттєвий за

# НУБІП УКРАЇНИ

розміром земельну ділянку. Бажано, щоб він був на відстані від міста, заводів і залізниць.

На ділянці облаштовуються теплиці з необхідним обладнанням для роботи.

# НУБІП УКРАЇНИ

Найбільш вигідним вважається вирощування полуниці круглий рік з використанням теплиць. Для цього виконуються такі дії [20]:

Купуються або будуються самостійно теплиці, причому найбільш популярними вважаються конструкції зі скла або полікарбонату.

# НУБІП УКРАЇНИ

Оскільки робота буде здійснюватися і в зимовий час, то купується обладнання для обігріву, вентиляції, поливу і освітлення.

Створюється пункт охорони при необхідності.

Купується інвентар для земляних робіт, наприклад, лопата, сапка і ін.

# НУБІП УКРАЇНИ

Бажано для цілорічної роботи вибрати сорти, що дають кілька врожаїв за один рік.

Вибираються тільки морозостійкі сорти, стійкі перед різноманітними шкідниками або хворобами.

# НУБІП УКРАЇНИ

Купуються готові саджанці в перевіреному і надійному розпліднику, а подальше розмноження вусами буде здійснюватися своїми силами. Один саджанець у розпліднику коштує від 40 до 80 гривень.

Додатково слід придбати добрива або інші хімічні речовини для підвищення врожайності.

# НУБІП УКРАЇНИ

Якщо розібратися в правилах догляду за полуницею, то її вирощування буде простим і зрозумілим процесом:

Підготовляється ґрунт, для чого здійснюється його розпушування.

# НУБІП УКРАЇНИ

Вносяться мінеральні добрива.

Висаджуються саджанці.

# НУБІП УКРАЇНИ

Кожні два тижні вносяться добрива.

Здійснюється регулярно профілактика різних захворювань.

У міру необхідності поливаються рослини, причому оптимальним вважається крапельний полив.

# НУБІП УКРАЇНИ

У період цвітіння важливо встигати запилювати кушкики штучним способом, для чого пилок переноситься за допомогою лінзика з тичинок на товкачики, причому робиться це над кожним кушем щодня вранці.

Для великого бізнесу потрібні надійні і кваліфіковані працівники.

# НУБІП УКРАЇНИ

Важливо офіційно оформити бізнес, а також розрахувати передбачуваний графік відкриття справи.

Якщо на перших етапах роботи засівається невелика площа полунищено, то догляд за ними може здійснюватися своїми силами. Також вона може самостійно продаватися підприємцем.

# НУБІП УКРАЇНИ

У міру розвитку бізнесу важливо наймати помічників, а також можна відкрити власну торгову точку, де буде працювати найманий продавець.

Реєструється для роботи ІП, а також вибирається спрощена система оподаткування, тому впоратися з документацією перший час може сам підприємець.

# НУБІП УКРАЇНИ

Для організації бізнесу, заснованого на вирощуванні та продажу полуниці, потрібно 550 тис. грн.:

- Купівля теплиць та обладнання для них – 360 000.
- Придбання саджанців та добрив – 290 000.

# Н

Щомісячні витрати дорівнюють 105 тис. грн.:

- Купівля добрив – 35 000.
- Заробітна плата працівників – 45 000.
- Комунальні платежі – 15 000.
- Інші витрати – 10 000.

# 1

# НУБІП УКРАЇНИ

Лохина — ягода, що кілька років тому була маловідома для більшості українців і далеко не кожен міг відрізнити її від чорниці — тепер вже заповняє вітчизняні ринки і припала до смаку щителням солоденького.

На сьогодні цю культуру вже вирощують майже в усіх регіонах України, де дозволяють природні умови, загальною площею близько 2 тис. га. І ця цифра з кожним роком збільшується. Основною причиною цього є ціна, адже лохина — найдорожча ягода серед тих, що вирощують в країні, середня вартість її становить 250-300 грн/кг.

Ще однією причиною є й те, що лохина має непогану врожайність. В середньому, в перші роки плодоношення ягода може давати до 1 т/га, набираючи обертів з кожним роком. Загалом рослини можуть давати врожай до 50 років.

Лохина досить морозостійка рослина, вона здебільшого вирощується в Канаді та Північній частині США, тому погодні умови українських зим не є для неї екстремальними. Наразі рослини почувують себе досить комфортно і чекають весни.

А що стосується сухих і спекотних літніх місяців, то питання можна вирішити збільшенням об'ємів поливу. До речі, щодо іригативних заходів, то в господарстві застосовують крапельне зрошення, адже дана культура достатньо вимоглива до кількості вологи. Поливають куші здебільшого зранку, щоб зберегти максимальну продуктивність вологозабезпечення. Вода потрапляє безпосередньо на ґрунт або стебло, але бажано, щоб не була на листі, бо з'являється висока ймовірність розвитку хвороб, особливо сірої гнилі.

Усі, хто займається ягідництвом, а особливо лохиною, знають, що вона любить кислі ґрунти з рівнем рН 3,5-5,0. Площі, де розташовується культура, є достатньо кислими, але додатково перед посадкою на дно кожної лунки ще закладали кору сосни, тирсу і торф. Періодично, коли верхній шар просідає, під рослини знову досипають тирсу.

Лохину потрібно садити так, щоб на неї добре потрапляло сонце. Лунку для рослин копали приблизно 70x70 см з глибиною до 0,5 м. Кущ від куща в рядку за технологією має бути приблизно на відстані 1 м, а міжряддя — 2,5

м.

Підживлення рослин відбувається двічі на рік: навесні, після відновлення вегетації вносять азотні добрива (сульфат амонію) та калійні (сульфат калію); восени, перед входом в зиму — ті ж речовини, але норми можуть змінюватись.

Із хворобами та шкідниками в господарстві поки не зіштовхувались. Загалом, природних ворогів у цієї культури майже немає, але, як зазначає агроном, варто бути готовими до всього.

Лохина - багаторічна рослина, любить кислі і пухкі ґрунти, сонячні місця. Для збору ягід використовується ручна праця, мототрактор або комбайн, що забезпечує на виході хороший продукт. При закладі плантації необхідно враховувати наступні моменти [16]:

1. Кислотність ґрунту. Оптимальним рівнем рН є 4,5-5,0, але допускається значення і в 0,5. Якщо кислотність ділянки менше, доведеться внести субстрат у вигляді кислого торфу або суміші хвойного опаду і соснової кори.

2. Агрохімічні розвідки ґрунту. Лохина чутлива до рівня кислотності, азоту і калію. Калій впливає на стійкість виду до низьких температур. Перші розвідки проводяться перед посадкою, далі - кожні 3 - 4 роки.

3. Вибір сажанці і сорт. На ринку особливу цінність представляють високорослі, середньо- і великоплідні (20-30 мм) різновиди, що володіють приємним смаком: Патріот, Чендлер, Блюголд, Блюкроп, Бонус, Дюк, Торо і ін. Крім того, збір великих кластерів ягід легше механізувати. Саджанці 1-2 років повинні мати закриту кореневу систему.

4. Висаджуємо лохину в ґрунт. Посадка кущів здійснюється на відстані не менше 1,2 - 1,8 м в ряду. Ширина міжряддя, при цьому, становить 2 - 3,5 м.

5. Полив і внесення добрив.

Необхідно забезпечити постійний рівень вологості ґрунту в межах 65 - 70%. Воду для поливу слід окислити. Підгодовувати лохину дозволяється тільки мінеральними добривами в строго обмежених кількостях.

Використовуйте мототрактор з причепом, щоб забезпечити хороший рівень кислотності без зусиль.

Вже через 5 - 6 років можна отримати непоганий урожай в еквіваленті: 1 куш лохини - 8 - 10 кг ягід. Т. е., 3 ділянки площею 1 га за сезон - з липня по середину серпня - цілком реально зібрати 5 - 10 т.

Культивуючи одночасно ранньо-, середньо- і пізньостиглі сорти, ви забезпечите себе стабільним урожаєм з середини літа і до жовтня включно.

Отже, лохина садова залишається найдорожчою ягодою. За 1 кг свіжої "лохини" просять \$ 3 - 10.

Дієтичну цінність представляють сік і ягоди, що сприяють прискоренню метаболізму, а тому надзвичайно затребувані в здоровому харчуванні.

Перспективність її обробітку в приватних господарствах визначається орієнтуванням на зовнішні, переважно, європейські ринки. Висока купівельна спроможність населення тих країн простимулює подальше зростання цін і попиту.

Швидка окупність, плодючість і щодо ранній вступ у плодоношення в українському кліматі, роблять цю ягоду найперспективнішою нішею для агробізнесу в наступні 10 років.

Таблиця 3.11

## Перспективи розвитку малого підприємництва

Культури	Площа, га		Урожайність, ц/га		Змінні витрати на 1 га, грн		Маржинальний дохід з 1 га, грн.		Сукупний прибуток, тис. грн.	
	2020р.	2025р.	2020р.	2025р.	2020р.	2025р.	2020р.	2025р.	2020р.	2025р.
Пшениця	940	10	63,9	69	10136,3	14973	19287,1	35397	14503,9	283,2
Кukurудза на зерно	411	10	87,4	125	14276,1	28800	19311,7	56400	6349,7	451,2
Ячмінь	334	0	49	0	10345,4	0	14201,8	0	3794,7	0,0
Соя	140	10	24,5	34	6993	12376	5112	12364	572,5	98,9
Полуниця		2		3,5		59500		203000		324,8
Лохина		5		5,7		85500		484500		1938,0
Всього	1825	37	X	X	41750,8	56149	57912,6	104161	25220,9	3096,1

Джерело: Розрахунок на основі власних досліджень

Отже, підсумувавши перспективи вирощування сільськогосподарської продукції на ФГ «Агрофірма «Базис», можна зробити загальний висновок, що вирощування культур, які ми розглянули вище є перспективним та ефективним та в плановому році призведе до збільшення доходів підприємства. Так найбільший маржинальний дохід з 1 га слід очікувати від вирощування кукурудзи на зерно – 56000 грн/га. Вирощування сої та пшениці принесе фермерському господарству трохи більше 12364 грн та 35397 грн з гектара відповідно.

Проте, враховуючи особливості розвитку аграрного сектору, фермерським господарством прийнято стратегічне рішення розвитку нішових культур, а саме полуниці та лохини. Розраховано, що закладання ягідників полуниці та лохини на 2 і 5 га відповідно дозволить досліджуваному підприємству додатково отримати понад 2 млн. гривень прибутку, що враховуючи власну землю та маржинальність культур 2/3 всього сукупного прибутку. В подальшому передбачається змищення спеціалізації від вирощування традиційних культур до вирощування культур нішових.

В цілому ведення сільськогосподарської діяльності є доцільним і високоприбутковим для даного підприємства про що може свідчити рентабельність аналізованих культур.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, у даній магістерській роботі висвітлене питання розвитку малого бізнесу в аграрній сфері та підвищення його ефективності на перспективу.

Робота написана на матеріалах ФГ «Агрофірма «Базис», як типового підприємства даного регіону. За результатами дослідження проведене планування на наступний рік з урахуванням усіх можливих факторів впливу на основні показники ефективності виробництва даної продукції.

В теоретичній частині встановлено, що найсуттєвіші чинники, що сприяють розвитку малого бізнесу в провідних країнах світу є: людський капітал, рівень витрат на створення підприємства, галузева структура економіки, розвиненість ринкової інфраструктури, доступ до інформації та інновацій; підтримка малого та середнього бізнесу з боку органів державної влади; позитивне ставлення суспільства до підприємців.

Узагальнюючи опис бізнес-моделі ФГ «Агрофірма «Базис» зазначимо наступне:

1) структура доходів залежить від спеціалізації та якості зерна. Кошти надходять від попередньої оплати, або авансованого платежу (50 відсотків) у безготівковій формі на рахунок в банку. Хоча для споживачів продукції зручніше було б сплачувати безготівково по факту поставки. Структура грошових надходжень має наступний вигляд: кукурудза-20%, соняшник-30%, пшениця-20%, ячмінь-10%, інші види зернових-20%.

2) структура витрат представлена заробітна плата, оренда плати за земельні паї, засоби захисту рослин, мінеральні добрива, паливно-мастильні матеріали, сільськогосподарська техніка, та запчастини до неї. З цього переліку найдорожчими ресурсами є паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, засоби захисту рослин. Найбільш витратними технологічними процесами є посів продукції рослинництва та витрати на вирощення (внесення засобів захисту рослин).

Важливим чинником успішного розвитку підприємницької діяльності є відповідна державна підтримка. Встановлено, що ФГ «Агрофірма «Базис» в

2020 році також користувалося державною підтримкою сільського господарства. Зокрема, господарство отримало 20% компенсації на придбання сільськогосподарського обладнання.

Проте вважаємо, що для підвищення економічної ефективності рослинництва підприємство має вжити ряд заходів: розрахувати оптимальну кількість добрив, необхідних для внесення в ґрунт щороку; удосконалити порядок закупівлі якісного насіння; дотримуватися плану сієзміни; здійснювати закупівлю якісних та ефективних засобів захисту рослин; проводити річну амортизацію матеріальних цінностей; здійснювати постійний контроль за витратами на одиницю продукції; поступове оновлення машинно-тракторного парку для зменшення втрат врожаю; співпрацювати з висококваліфікованими спеціалістами аграрного сектору; пошук нових ринків збуту продукції; впроваджувати постійні заходи щодо розширення кола постачальників сировини; брати участь у державних програмах розвитку аграрного сектору; переглядати структуру витрат на виробництво, щоб знайти елементи, які можна зекономити чи мінімізувати.

Встановлено, що ситуація яка склалася в аграрній галузі економіки є невизначеною і передбачає серйозних прогнозних розрахунків для товаровиробників усіх рівнів. Це перш за все, пов'язано з відкриття ринку землі. Досліджуване підприємство, незважаючи на фактичну площу земельних угідь, потенційно є малим. Оскільки у власності має лише 37 гектарів власної землі та 3 особи.

Враховуючи особливості розвитку аграрного сектору, фермерським господарством прийнято стратегічне рішення розвитку нішових культур, а саме полуниці та дохини. Розраховано, що закладання ягідників полуниці та дохини на 2 і 5 га відповідно дозволить досліджуваному підприємству додатково отримати понад 2 млн. гривень прибутку, що враховуючи власну землю та маржинальність культур 2/3 всього сукупного прибутку.

В подальшому передбачається зміщення спеціалізації від вирощування традиційних культур до вирощування культур нішових.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Antoniuk L. Barriers and opportunities for hi-tech innovative small and medium enterprises development in the 4th industrial revolution era/ L. Antoniuk, I.Gernego, V. Dyba, Y. Polishchuk and Y.Sybirianska// Problems and Perspectives in Management. – 2017. – №15(4) - P. 100-113/

2. Bauer Kent. The Search for a Holy Grail: Best Practices for Defining KPIs/ Retrieved from:

[http://www.tpgpractice.com/pdf/KBauer\\_DWandBI\\_Conf\\_KPI\\_Best\\_Practies\\_TPG.pdf](http://www.tpgpractice.com/pdf/KBauer_DWandBI_Conf_KPI_Best_Practies_TPG.pdf)

3. Britchenko I. Fintech platforms in SME's financing: EU experience and ways of their application in Ukraine/ A.Ivashchenko, I.Britchenko, M.Dyba, Y.Polishchuk, Y.Sybirianska, Y. Vasylyshen// Investment Management and Financial Innovations. – 2018. - 15(3). - P.83-96.

4. Castanheira N. Measuring internal audit effectiveness and efficiency: the appropriate KPI for internal audit. International conference corporate governance and internal control, 1st–3rd of June 2016, Kyiv, Ukraine

5. Kaplan Fobet & Norton David. Strategy maps / Retrieved from: <http://strategus.it/files/Strategy-Maps.pdf>

6. N. Rudyk, L.Antoniuk, Y.Sybirianska, I.Britchenko, Y.Polishchuk// Problems and Perspectives in Management. - 2018. - № 2. - P.104-112

7. Rudyk N. Code of ethics for smes: substantiating the necessity and willingness to implement in Ukraine/

8. Sybirianska Y. Information and Communication Platform as a Complex Approach for Solving Information Asymmetry Problems/ Y.Sybirianska, Y. Polishchuk, A.Ivaschenko, // 13th International Conference “ICT in Education, Research, and Industrial Applications: Integration, Harmonization, and Knowledge Transfer” // ICTERI 2017 – P. 111-126.

9. Sybirianska Y. Theoretical Aspects Of Implementation Of The Innovation Component Evaluating Model For Small Business Enterprises/ A.Ivaschenko, Y.Sybirianska, Y. Polishchuk// Marketing and Management of Innovations. Scientific

10. Аніса Шевченко, Сльга Петренко. Сучасний стан розвитку мікро та малого агробізнесу в Україні. Режим доступу:

<https://ageconsearch.umn.edu/record/302974/>

11. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубень, В.В. Юршин. – К.: Аграрна наука, 2015.

12. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.

13. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник.-2-ге вид., доп. і перер. / К. КНЕУ, 2002. – 624 с.

14. Барановська О.Д. Напрями ефективного функціонування фермерських господарств в Україні Науковий вісник НУБіП України. – 2010. – Вип. 154. – Ч.1. – С. 222-226.

15. Барановська О.Д. Напрями ефективного функціонування фермерських господарств в Україні Науковий вісник НУБіП України. – 2010. – Вип. 154. – Ч.1. – С. 222-226.

16. Бізнес-план: вирощуємо лошину на продаж. Режим доступу: <https://motokosmos.ua/ua/news/biznes-plan-virashchivaem-golubiku-na-prodazhu-i-znakomstvo-sney>

17. Булат М.А. Напрями державної бюджетної підтримки сільського господарства / М.А. Булат // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С. 46-50

18. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – [3-ге вид., стер. ]. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2005. – 302 с.

19. Васильков В.Г. Організація і управління процесами виробництва: навч. посіб. / В.Г. Васильков, Н.В. Василькова. – К.: КНЕУ, 2011. – 503 с.

20. Вирощування полуниці круглий рік як бізнес. Режим доступу: <https://biznes-plan.com.ua/gotovyj-polunitsya>

21. Вишнякова М. Как внедрить в компании систему KPI / М.Вишнякова // Люди и лидерство. Управление персоналом. – 2012. – №2 (74). – С. 22-28

22. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М. Г. Грешак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грешака. — К.: КНЕУ, 2012. — 228 с.

23. Гудзь В. П., Примак І. Д., Бudyонний Ю. В., Танчик С. П. Землеробство: Підручник. 2-ге вид. перероб. та доп. / За ред. В. П. Гудзя. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 464 с.

24. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: /пер. з англ./ Д. Дерлоу. —

25. Економіка і підприємництво, менеджмент / [С.М. Рогач, Т.А. Гуцул, В.А. Ткачук та ін.]. — К.: ЦП «Компринт», 2015. — 714 с.

26. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2011. — 457

27. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2011. — 457

28. Ефективне ведення сільськогосподарського виробництва та його вплив на соціальний розвиток сільських територій // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2011. — №1. — С.127-132.

29. Ефективність виробництва та використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Науковий вісник НУБіП України. — 2010. — Вип. 154. — С.255-259.

30. Ефективність сільськогосподарських підприємств та розвиток ринкових відносин у сфері матеріально-технічного забезпечення // Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» - 2012. — Вип. 177. — Ч.4. — С.41-47.

31. Єрмаков О.Ю. Організація сільськогосподарського виробництва. Навч. мет. посібник. Друге видання, доп. і переробл. — К.: НАУ, 2007. — 266с.

32. Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. та ін. Підприємництво і агробізнес. Підручник. — К.: « Вища освіта » ;. - 2006. - 640 с. (40 д.а.). (лист Мінагрополітики №18-1-П-128/1277 від 19.12.05.)

33. Ільчук М.М., Коновал І.А. Ефективність інвестиційного проекту створення та функціонування високотехнологічного сільськогосподарського підприємства. – К.: Економіка АПК, № 5 (247), 2015. – С. 55-61.

34. Ільчук М.М., Коновал І.А. Прогнозування виробництва продукції рослинництва та його ресурсне забезпечення в Україні. Монографія. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 226 с.

35. Ільчук М.М., Коновал І.А. Прогнозування виробництва продукції рослинництва та його ресурсне забезпечення в Україні. Монографія. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 226 с.

36. Ільчук М.М., Коновал І.А. Ресурсне забезпечення виробництва соняшнику в аграрних формуваннях України на перспективу. К.: Біоресурси і природокористування, 2014. - Т.6, №3-4. С.161-167.

37. Ільчук М.М., Нікітченко С.О., Перегуда Є.Ф. Диверсифікація діяльності підприємницьких структур аграрної сфери К.: Економіка АПК, № 4 (258), 2016. – С. 13-21

38. Ільчук М.М., Радько В.І., Сичова О.Д. Економічні засади ефективного землекористування виробничими структурами агробізнесу. Монографія. – К.: ЦП Компринт, 2015. - 369 с. К.: Всеуито, Наукова думка 2001. – 242 с. – (Сер. "Усе про менеджмент").

39. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения. Учеб./ Б.Г.Литвак. – М.: Дело, 2000. – 392 с.

40. Литягин А. А. Реальное целевое управление. Практика реального внедрения и использования GOAL-

41. Любар В.П. Основні напрями сталого розвитку фермерських господарств України Агросвіт. – 2014. – №10. – С. 5-8.

42. Любар В.П. Підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств у сучасних умовах Науковий вісник НУБіП України. – 2013. – Вип. 181. – Ч.1. – С. 154-159

43. Маршалок М.С. Еколого-економічні аспекти сучасного розвитку сільського господарства / Науковий вісник НУБІП України.-К.: ВЦ НУБІП України, 2013. – Вип.181, ч.6. с. 166-171б.

44. Маршалок М.С. Науково-методичні основи визначення економічно доцільних та екологічно безпечних меж використання аграрних виробничих ресурсів//Науковий вісник НУБІП України.-К.: ВЦ НУБІП України, 2012. Вип.177, ч.1. с105-121

45. Маршалок М.С. Теоретичні підходи до кількісної оцінки залежностей в системі «виробничі ресурси – натуральний аграрний продукт»//Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім.С.З.Гжицького. – Львів, 2012. – т.14 №4(54). с.342-350

46. Маршалок М.С. Формування та використання ресурсного потенціалу аграрної сфери в контексті розвитку біоекономіки/ Науковий вісник НУБІП України.-К.: ВЦ НУБІП України, 2014.- Вип.200, ч.2. с. 176-182

47.Мейер М.В. Сцінка ефективності бізнесу. /пер. з англ./М.В.Мейер. - М.: Ізд-во "Вершина", 2008.

48. Методика розрахунку ключових показників ефективності (КPI) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами МСБ – Режим доступу : [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2019/11.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2019/11.pdf)

49. Науково обґрунтовані підходи до економічної ефективності виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств // «Економіка: реалії часу»; – 2015. – № 2. – С. 207-212. Режим доступу: <https://economics.org.ua/files/archive/%202015/No2/207-212.pdf>

50.Панов М. М. Оцінка діяльності и система управління компанії на основе КPI. – М.: Инфра-М, 2013. – 255 с.

51. Перспективи ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах поглиблення інтеграції // Біоресурси і природокористування. – 2012. – Том 4. – №3-4. – С.117-125.

52. Про державний бюджет України на 2016 рік: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

53. Радченко А.А., Підвальна О.Г. Організування малого бізнесу в аграрній сфері регіону – Режим доступу: <https://snku.krok.edu.ua/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/335/363>

технології А. Штєгіна. — Альпіна Паблишерз, 2010. — 352 с.

54. Чернієнко О.О. Сучасні проблеми державного регулювання ринку цукру / О.О. Чернієнко // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 61-65.

55. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Львів, «Магнолія плюс», 2004. – 268 с

56. Яворська Тетяна Іванівна. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – с

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України



# НУБІП України

ДОДАТОК

Додаток А

## Обчислення витрат на здійснення заходів по поліпшенню земель

Заходи по поліпшенню земель	Обсяги робіт, Га	Витрати планового року, грн.	
		на 1 га	Всього
Освоєння земель під рілля і багаторічні насадження	35	10000	350000
Поверхнєве поліпшення сіножатей і пасовищ	175	3000	350000
Вапнування кислих ґрунтів	50	3000	150000

# НУБІП України

Додаток Б

## Визначення безбиткового обсягу виробництва і реалізації продукції рослинництва (2018р.)

№ п/п	Показники	Одиниця виміру	Види продукції	
			Озима пшениця	Кукурудза на зерно
1.	Валове виробництво продукції	Ц	60066	49813
2.	Виробничі витрати - всього	тис. грн.	13611,8	10848,6
	в т.ч.: а) постійні (п.2 – п.2б)	тис. грн.	5612,5	3875,7
	б) змінні	тис. грн.	7999,3	6972,9
3.	Питома вага постійних витрат (п.2а : п.2) x 100	%	41,23	35,72
4.	Виробнича собівартість 1 ц продукції (п.2 : п.1) x 1000	грн.	226,6	210,47
5.	Постійні витрати в розрахунку на 1 ц продукції (п.4 x п.3) .100	грн.	93,42	75,18
6.	Ціна реалізації 1ц продукції	грн.	460,46	384,3
7.	Собівартість 1 ц реалізованої продукції	грн.	392,7	203,12
8.	Змінні витрати у собівартості 1 ц реалізованої продукції (п.7 – п.5)	грн.	299,28	127,94
9.	Маржинальний дохід від 1 ц продукції (п.6 – п.8)	грн.	161,18	256,36
10.	Безбитковий обсяг виробництва продукції	Ц	34821,3	15118,19

**Розрахунок норм добрив під запланований урожай**

№ п/п	Показники	Озима пшениця		
		N	P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	K <sub>2</sub> O
1.	Запланований урожай, ц/га		67	
2.	Винос поживних речовин на одержання зерна і відповідної кількості соломи, кг	3,5	1,2	2,5
3.	Винос поживних речовин урожаєм, кг (п.1 x п.2)	234,5	80,4	167,5
4.	Вміст рухомих форм поживних речовин мг/100г ґрунту	10	8	10
5.	Теж в пласті ґрунту 25см, кг/га (п.4 x 36)	360	288	360
6.	Використання поживних речовин з ґрунту, %	26	12	18
7.	Буде використано поживних речовин з ґрунту урожаєм, кг/га (п.5 x п. 6) : 100%	93,6	34,56	64,8
8.	Внесено органічних добрив під попередник, т/га	20	20	20
9.	Вміст поживних речовин в органічних добривах, %	0,5	0,35	0,60
10.	Внесено поживних речовин з органічними добривами, кг/га (п.8 x п.9 x 1000 : 100)	100	70	120
11.	Використання поживних речовин з органічних добрив на другий рік внесення, %	15	20	10
12.	Буде використано поживних речовин з органічних добрив на другий рік, кг (п.10 x п.11 : 100)	15	14	12
13.	Всього буде використано рослинами поживних речовин, кг/га (п.7 + п.12)	108,6	48,56	76,8
14.	Необхідно внести поживних речовин, кг/га (п.3 - п.13)	125,9	31,84	90,7
15.	Використання поживних речовин з мінеральних добрив в перший рік, %	50	15	40
16.	Необхідно внести поживних речовин мінеральних добрив, кг/га (п.14 : п.15 x 100%)	251,8	212,26	226,75
17.	Вміст поживних речовин в мін. добривах, %	34	19	42
18.	Необхідно внести мін.добрив для одержання урожаю (у фіз. тунках), кг/га (п.16 : п.17 x 100 %)	740,58	1117,15	539,88

Обчислення потреби рослинницької продукції та розміру посівних площ сільськогосподарських культур на прикладі пшениці, ц

Культура	Продаж по договорах	Видача і продаж працівникам підприємства	Нагодівлю худоби	Інші фонди	Усього потрібно без насінного фонду	Площа посіву, га	Насінний фонд		страховий	Усього потрібно	Планова урожайність, ц/га	Площа посіву, га
							Основний					
							для продольчих культур	Для кормовик культур				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Пшениця	52251	258	5260	4031	61800	940	1600		250	63650	67	950

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України