

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова**

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ

**КАФЕДРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ
ЕКОНОМІКИ**



«Допустити до захисту»

В.о. завідувача кафедри

к.е.н., доцент О.П.КОРНІЄНКО

(наукова ступінь, вчене звання, П.І. зав. каф.)

_____ «__» _____ 2023р.

(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти **бакалавр**

на тему: **«Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку
підприємства (на прикладі ТОВ ВК «Агро-Нова»**

Виконала: студентка III курсу, групи 5412з

Спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність

ОП Бізнес та приватне підприємництво

(шифр і назва спеціальності)

Здобувач Пен В

(прізвище та ініціали)

Керівник к.е.н., доцент Корнієнко О.П. (прізвище
та ініціали)

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ІМЕНІ АДМІРАЛА МАКАРОВА**

Факультет економіки моря
Кафедра Інтелектуальної цифрової економіки
Освітній рівень – перший (бакалаврський)
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Освітня програма – Бізнес та приватне підприємництво

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

_____ О.Ю. Жукова

(підпис)

« _____ » _____ 20__ р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
(потрібне залишити)**

Студенту _____ Пен Валерія Олегівна
(Прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку підприємства (на прикладі ТОВ ВК «Агро-Нова»

2. Керівник роботи к.е.н., доц. Корнієнко О.П.

Затверджені наказом ректора № _____ від «__» _____ 20__ року

3. Термін подання роботи: _____

4. Вихідні дані по роботі: Законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційні дані Державної служби статистики України. В роботі використовувалася монографічна і довідкова література, наукові праці вітчизняних вчених.

5. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів): _____

1. Підприємство як первинна ланка економіки. 2. Оцінка результатів господарської діяльності ІОВ ВК «Агро-Нова». 3. Бізнес-план розвитку ТОВ ВК «Агро-Нова». 4. Охорона праці.

6. Перелік презентаційних матеріалів 1. Етапи планування діяльності підприємства. 2. Основні показники рентабельності ТОВ ВК «Агро-Нова». 3. Показники планової рентабельності підприємства. 4. Опис продукту. 5. Реалізація продукції. 6. Загальні витрати за 1- рік роботи. 7. Загальні витрати за 2-й рік. 8. Потенційні ризики бюджетництва.

7. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1. <i>Охорона праці</i>	<i>Доцент Мозговий А.М.</i>		

Дата видачі завдання

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми кваліфікаційної роботи	09.2023	
2.	Затвердження наукового керівника та теми кваліфікаційної роботи	09.2023	
3.	Збір статистичної інформації	10.2023	
4.	Вивчення методичних та наукових видань, інтернет-джерел з теми випускної дипломної роботи	10.2023	
5.	Розробка теоретичного розділу	12.2023	
6.	Розробка аналітичного розділу	12.2023	
7.	Розробка проектного розділу	12.2023	
8.	Розробка вступу, висновків та інших розділів	12.2023	
9.	Завершення рукопису кваліфікаційної роботи та ознайомлення з ним наукового керівника і консультантів	15.01.2020	
10.	Усунення зауважень наукового керівника та повне завершення кваліфікаційної роботи	20.01.2023	
15.	Розробка презентації кваліфікаційної роботи	25.01.2023	
16.	Подання закінченої роботи на кафедральну комісію та її захист	15.02.2023	
17.	Подання кваліфікаційної роботи рецензенту та отримання рецензії	17.02.2023	
18.	Захист кваліфікаційної роботи перед ДЕК	23.02.2023	

Студент

(підпис)

Пен В.О.

(ПІБ)

Керівник роботи

(підпис)

Корнієнко О.П.

(ПІБ)

ЗМІСТ	стор.
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ	8
1.1. Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції	8
1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності	15
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ ВК «АГРО-НОВА»	23
2.1. Характеристика підприємства	23
2.2. Оцінка стану та динаміки виробничих ресурсів підприємства	28
2.3. Оцінка результативності роботи підприємства	35
РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ПЛАН РОЗВИТКУ ТОВ ВК «АГРО-НОВА»	47
3.1. Резюме	47
3.2. Опис продукту	48
3.3. Маркетинговий план	50
3.4. План реалізації товарів	51
3.5. Організаційний план	53
3.6. Фінансовий план	55
3.7. Оцінка ризиків	61
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ	63
ВИСНОВКИ	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	73
ДОДАТКИ	76

ВСТУП

В даний час роль підприємства як домінуючої бізнес-одиниці ринкової економіки неухильно зростає, будучи основною ланкою господарського комплексу, підприємства концентрують в собі всі ресурси виробництва.

Актуальність теми кваліфікаційної роботи полягає в тому, що саме тут розгортаються головні економічні процеси, створюється і примножується «запас міцності» держави, формується національний дохід суспільства, забезпечується вирішення соціальних завдань, складаються продуктивні сили та виробничі відносини. Також на підприємствах матеріалізуються досягнення науки, що є базою для відпрацювання нових технічних, технологічних і організаційних рішень. Тому від ступеня досконалості підприємств значною мірою залежать кількість і якість освоюваної у виробництві нової техніки, терміни розробки та сама можливість виготовлення прогресивної продукції, тобто сприйнятливість економіки до досягнень науково-технічного прогресу. Тому саме постійний контроль та розробка заходів щодо забезпечення ефективності діяльності підприємства є головною проблемою для засновників та керівництва. Оптимальним варіантом досягнень таких рішень є бізнес-план.

Опанування мистецтва складання бізнес-планів сьогодні стає актуальним з кількох причин:

- господарські проблеми міняються й ставлять досвідчених керівників перед необхідністю по-новому розглядати свої майбутні заходи, і готуватися до незвичної справи – боротьбі з конкурентами, у якій не буває дріб'язків;
- для одержання інвестицій і підйому економіки необхідно вміти обґрунтовувати свої заявки й доводити інвесторам життєздатність і реальність своїх планів.

Все це зумовлює необхідність і своєчасність розробки теми випускної кваліфікаційної роботи.

Метою даної кваліфікаційної роботи є огляд теоретичних положень щодо діяльності підприємств в Україні, дослідження поточного стану підприємства та розробка на цій основі бізнес-плану щодо його розвитку.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- визначення соціально-економічної природи підприємства та його основні функції;
- визначення ролі планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності;
- характеристика діяльності підприємства ТОВ ВК «Агро-Нова»;
- діагностика виробничих ресурсів даного підприємства;
- аналіз результативності діяльності та фінансового стану підприємства як передумова розробки бізнес-плану;
- розробка бізнес-плану проекту розвитку підприємства ТОВ ВК «Агро-Нова».

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є господарська діяльність базового підприємства, а предметом дослідження – забезпечення ефективного розвитку підприємства шляхом впровадження бізнес-плану.

Інформаційними джерелами для написання випускної кваліфікаційної роботи були нормативно-правові акти з питань підприємницької діяльності, організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності, національні положення (стандарти) та бухгалтерська і фінансова звітність підприємства ТОВ ВК «Агро-Нова».

Структурно випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

В першому розділі розглянуті теоретичні аспекти соціально-економічної природи підприємства, характеристика видів економічної діяльності в Україні, структура та фактори, що визначають її ефективність та роль планування підприємницької діяльності.

В другому розділі виконано оцінку господарської діяльності базового підприємства, розглянуто вихідні передумови його подальшого розвитку.

В третьому розділі розроблено бізнес-план розвитку базового підприємства, проведено оцінку економічної ефективності запропонованого бізнес-плану та оцінку ризиків господарської діяльності.

Четвертий розділ присвячено питанням охорони праці на підприємстві.

Робота викладена на 90 сторінок друкованого тексту, містить 1 рисунок, 15 таблиць, 11 додатків Список літератури складається з 26 джерел.

РОЗДІЛ 1

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ

1.1 Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції

Термін «підприємництво» можна трактувати декількома способами. По-перше, підприємництво являє собою особливий вид господарської діяльності, заснованої на вільному виборі напрямку діяльності, незалежності та відповідальності прийняття рішення, досягненні комерційного успіху.

По-друге, підприємництво – це певна модель поведінки, основними складовими якої є пошук нестандартних рішень, здатність ризикувати, ініціативність дій, ділова хватка та масштабність господарської діяльності.

По-третє, підприємництво виконує виняткову економічну функцію, що має на меті забезпечення розвитку та вдосконалення господарського механізму, постійні зміни у структурі економіки держави та створення інноваційної сфери.

Теоретичні основи підприємницької діяльності були досліджені класиками-економістами в даній галузі наукових знань Р. Кантільйоном, А. Смітом, М. Вебером, Й. Шумпетером та ін.

На початку XVIII ст. в науку було вперше введено поняття «підприємець» англійським економістом Річардом Кантільйоном. Він вважав, що підприємець здійснює економічну господарську діяльність за умов ризику та непередбачуваності цін.

Істотний внесок у дослідження підприємництва внесли відомі англійські економісти А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл та ін.

Адам Сміт вважав підприємця власником, що пов'язує господарську діяльність, перш за все, з власною зацікавленістю та сприяє ефективному задоволенню суспільних потреб.

Англійський економіст Девід Рікардо представляв підприємця як звичайного капіталіста, а підприємницьку діяльність розглядав як обов'язковий елемент ефективного господарювання.

А от в кінці XIX ст. Альфред Маршалл, англійський економіст, дав нову оцінку підприємництва. Він виділив організацію господарської діяльності підприємства в окремий фактор виробництва. Тобто, поставив його нарівні з працею, землею та капіталом.

Особливе місце в розробці теорії підприємництва займають праці австро-американського економіста та соціолога Йозефа Шумпетера. Він вважав, що бути підприємцем – це робити не те, що роблять інші і не так, як роблять інші.

В сучасній економічній науці теоретичні основи підприємництва досліджуються в роботах таких вчених-економістів, як Бусигін А. В., Бутко М. І., Горфинкель В. Я., Варналій З. С., Воронкова В. Г., Кредисов В. І., Мочерний С. В., Сизоненко В. О.

Аналіз розглянутого визначення дозволяє виділити наступні особливості підприємництва:

- підприємницька діяльність характеризується яскраво вираженим інноваційним характером;
- запорука успіху підприємництва – діяльність підприємця, що володіє творчою ініціативою, нестандартністю мислення, цілеспрямованістю, що знаходиться в постійному пошуку нового.

Таким чином, підприємництво – це безпосередньо діяльність, а не тільки здатність займатися певною діяльністю. При цьому основні переваги підприємництва для суспільства полягають в особистій зацікавленості підприємця в досягненні позитивних результатів, що не суперечать інтересам суспільства, швидкій реакції на зміни обсягу та структури потреб суспільства внаслідок співвідношення попиту та пропозиції, економії витрат в результаті спеціалізації, яка сприяє економії ресурсів суспільства.

Український економіст Степан Мочерний вважав, що підприємець повинен мати певні здібності, наприклад, новаторські, організаційні та комерційні, повинен знаходити та розвивати нові методи виробництва та сфери застосування капіталу.

Підсумовуючи дослідження підприємництва як економічної категорії, слід зазначити:

- необхідність дослідження сутності підприємництва, що пояснюється тим, що саме підприємницька діяльність несе в собі передумови якісних змін в економічних відносинах;

- проведений аналіз концептуальних підходів аналізу сутності підприємництва вказує на те, що на сьогодні поки ще не створена загальноекономічна теорія підприємництва. Не зважаючи на цей факт, очевидним є прямий зв'язок між підприємництвом і нововведеннями, відзначена ще в роботах Й. Шумпетера і А. Маршалла і отримала подальший розвиток в концепції П. Друкера;

- осмислення сутності підприємництва, уточнення базових понять теорії підприємництва – вихідний пункт у визначенні підприємництва як системи, його видів і форм, класифікаційних критеріїв віднесення економічних утворень до підприємницького сектору. У зв'язку з цим несформованість концептуальних основ теорії підприємництва, відсутність раціональної комплексної структури підприємництва провокує неефективність загальнодержавних і регіональних програм сприяння розвитку підприємництва, невідповідність правового забезпечення та реальної сукупності економічних відносин;

- проведений аналіз концептуальних підходів до аналізу сутності підприємництва показав, що підприємництво є багатогранну та інтегральну сферу діяльності людини. Питання економічної теорії підприємництва залишаються дискусійними, актуальними на сьогодні;

– чітке визначення підприємництва має відповідати наступним критеріям: виявляти сутність сучасного підприємництва як особливого типу процесу відтворення, показувати спосіб реалізації здатності підприємця як особливого фактора відтворення;

– визначено, що підприємництво характеризує особливість економічної діяльності, засновану на раціональній комбінації чинників виробництва з урахуванням інновацій, здійснювану на власний ризик, з власної ініціативи, під свою відповідальність, котра має на меті отримання підприємницького доходу, що поєднує особисту вигоду із суспільною користю. Слід підкреслити, що, переслідуючи особисті інтереси отримання доходу, підприємець сприяє і досягненню суспільного інтересу.

Підприємницька діяльність в Україні раніше регулювалася такими законами як закон «Про підприємництво» та закон «Про підприємства в Україні». Але вони були скасовані, оскільки був прийнятий Господарський Кодекс України, що набув чинності першого січня 2004 року. Більшість норм попередніх законів у вдосконаленому вигляді увійшли до цього Кодексу.

Господарський кодекс України пояснює термін «підприємство» наступним чином.

Підприємство — самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським Кодексом України та іншими законами [1].

Інакше кажучи, підприємство – це основна організаційна ланка народного господарства, самостійний господарчий суб'єкт, який є юридичною особою та здійснює виробничу, науково-дослідну, комерційну діяльність з метою одержання прибутку.

Основною метою діяльності підприємства є виробництво продукції та надання послуг, необхідних для задоволення громадських потреб, та отримання прибутку через введення інновацій, або нових технологій, використання нових методів організації виробництва та ефективне використання наявних ресурсів.

Відповідно до ст. 55 Господарського кодексу України суб'єктами підприємницької діяльності в Україні є [1]:

- господарські організації юридичні особи, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до чинного Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці;
- філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності.

З точки зору впливу підприємницької діяльності на економічний розвиток країни можна виділити наступні пункти:

- підприємство впливає на структурну перебудову економіки, значно збільшує обсяги виробництва продукції та надання послуг, здійснює інвестиційну діяльність і формує інфраструктуру бізнесу;
- за допомогою господарської діяльності підприємства здійснюються інноваційні процеси, оновлюється техніко-технологічна база та номенклатура продукції, створюється конкурентне середовище;
- підприємство мотивує до якісної та продуктивної праці, економії та доцільному використанню всіх ресурсів;
- також, воно формує нові робочі місця та здійснює благодійну діяльність.

Визначальним моментом для формулювання значення підприємства є масштаби його діяльності. Взагалі, підприємництво охоплює малий, середній

та великий бізнес, що створює певне середовище, яке діє заради отримання прибутку та структурно реорганізовує економічну систему відповідної держави або її певної території. Основні функції цих видів підприємств збігаються, однак мають деякі відміни.

Суб'єкти малого бізнесу кількісно переважають в усіх розвинених країнах світу оскільки він швидше реагує на зміни кон'юнктури ринку, насичую його різноманітними товарами та послугами, сприяє послабленню монополізму, є носієм інноваційних технологій та спрямований на масового споживача. Це означає, що розвиток малого бізнесу є важливим фактором реформування вітчизняної економіки, способом подолання кризи та передумовою економічного зростання.

Проте, мале підприємництво має обмежені масштаби діяльності, невеликий ринок збуту та ресурсів та інші специфічні особливості, що направлені на задоволення місцевих потреб у товарах і послугах. Тож, можна сказати, що малий бізнес має здебільшого регіональну направленість. За допомогою малих фірм створюється економічна база розвитку регіону, з'являються нові робочі місця, формуються певні умови для задоволення потреб споживачів. Також, вони не потребують великого капіталу для свого запуску, радше сказати, невеликого, та готові йти на ризик заради отримання більшого прибутку. Невилученою частиною малого та середнього бізнесу є державна підтримка на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Підприємства середнього бізнесу займаються виробництвом малої та стійкої номенклатури товарів та послуг в істотних обсягах з урахуванням невеликих капіталовкладень. Вони спроможні швидко адаптуватися до ринків регіонального рівня, більш вдало застосовувати місцеві виробничі ресурси, як трудові, так і сировинні, та задовольняти насиченість ринку відповідного регіону потрібними товарами та послугами. Якщо порівнювати середній бізнес з великим, то перший більш тісно поєднаний з національними

інтересами та залежить від внутрішньої економічної кон'юнктури, а отже, і більш зацікавлене в державному захисті на внутрішньому ринку.

Великі підприємства у свою чергу здійснюють виробництво товарів та послуг у надвеликих обсягах, що дає можливість зменшити собівартість продукції і тим самим збільшити її конкурентоспроможність. Але, заради самозбереження та розвитку бізнесу вони схильні до консолідації, повністю поглинають або лише контролюють більш дрібні фірми та об'єднуються у міжнародні структури, навіть якщо доведеться частково втратити самостійність або допустити на внутрішній ринок іноземних підприємців.

Підприємства великого бізнесу здатні створити зручні умови для розробки та розвитку науково-технічних проектів для того, щоб якомога швидше впроваджувати нові досягнення науки і техніки та займатися виробництвом високоякісної продукції наукових галузей. В наслідок великих масштабів виробництва вони забезпечують більш ефективну діяльність та стійкий розвиток. До того ж, привабливими особливостями середніх та великих підприємств є професійний менеджмент, диверсифікація виробництва та дієва система руху капіталу. Однак, великі підприємства часто не здатні своєчасно реагувати на зміну кон'юнктури ринку, якщо мова заходить за моделі або дизайн продукції цього підприємства.

Для того, щоб господарська діяльність підприємства здійснювалася ефективно повинні виконуватися певні макроекономічні передумови [2]:

- наявність прав і свобод для здійснення самостійної підприємницької діяльності;
- узаконене право власника на засоби виробництва, продукт і дохід від підприємницької діяльності;
- повна відповідальність за результати своєї економічної діяльності;
- наявність конкурентного середовища;
- відкритість економіки, її інтеграція в систему світогосподарських зв'язків, право підприємця здійснювати зовнішньоекономічні операції;

- сприятливий політичний клімат;
- позитивна суспільна думка.

1.2 Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності

Для того, щоб підприємство було успішним та ефективно працювало протягом тривалого часу в умовах жорсткої конкуренції воно повинно грамотно планувати свою діяльність, а це значить чітко визначити напрямки розвитку, пріоритети, цілі, шляхи та способи їх досягнення. Крім того наявність планів сприяє інвестиційній привабливості, дозволяє прорахувати кризові та несприятливі ситуації та виробити стратегію їх подолання.

Планування економічної діяльності – це одна з важливих функцій управління бізнесом, головна мета якої полягає в забезпеченні найбільш ефективного, прибуткового функціонування підприємства. Це інструмент стабілізації та підвищення ефективності господарської діяльності, який забезпечує рівновагу між виробництвом і ринком збуту, сприяє раціональному використанню ресурсів, усуненню недоліків і виявленню резервів.

Плануючи свою діяльність, підприємство дотримується наступних принципів: безперервність, комплексність, виділення пріоритетів, гнучкість, оптимальність і економічність.

Планування має здійснюватися постійно і на різні періоди часу. Плани бувають короткострокові (поточні, на рік), середньострокові (на період від одного до п'яти років) та довгострокові (терміном понад п'ять років). Але вони тісно взаємопов'язані, взаємно узгоджені між собою та повинні надавати відповіді на наступні питання:

- Яку продукцію необхідно вирощувати, на якій кількості утідь?
- Які ресурси слід залучити?

– Які заходи необхідно провести для забезпечення виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції?

– З якими фінансовими результатами підприємство зможе забезпечити вирощування і реалізацію врожаю?

Планування складається з таких етапів:

1. розробку цілей;
2. визначення вхідних передумов;
3. виявлення та розробку кількох альтернативних варіантів, вибір найкращих з них;
4. визначення шляхів досягнення цілей;
5. покрокове здійснення планів;
6. контроль за їх досягненням, який здійснюється шляхом.

Планування повинно охоплювати всі сторони діяльності підприємства. Враховується власні можливості й особливості діяльності підприємства (грунтові, кліматичні, метеорологічні та інших природні умови), стан ринку сільськогосподарської продукції та низка інших факторів. Саме тому до розробки плану залучаються керівники всіх служб підприємства.

У процесі планування оцінюється ситуація, в якій підприємство перебуває зараз та обґрунтовується вибір напрямку його розвитку в майбутньому. Визначають першочергові завдання, шляхи їх вирішення, виділення коштів, передбачають альтернативні варіанти та вибір найкращого шляху розвитку підприємства з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Цей принцип оптимальності та економічності дозволяє отримати найвищих результатів.

Між процесом управління і планування існує взаємозв'язок і взаємозалежність. Управління покликане досягати цілей, поставлених плануванням, і тримати цей процес під постійним контролем. В умовах ринкової конкуренції плани повинні систематично піддаватися аналізу. І в разі його невиконання ні в якому разі не можна коригувати план в бік зниження,

потрібно з'ясувати, в чому причина, які фактори гальмують рух до мети, і вжити необхідних заходів щодо їх усунення. Таким чином планування безпосередньо пов'язане з такими управлінськими функціями як контроль, облік і аналіз.

При плануванні так само потрібно, щоб в планах розвитку підприємства знаходили відображення інвестиційно-інноваційні процеси, пріоритетні напрямки механізації та автоматизації виробництва, хімізації та меліорації земель, впровадження високопродуктивних сортів рослин, прогресивних технологій отримання продукції. Важливо враховувати весь комплекс заходів системи господарювання, специфічний стосовно до певного регіону та природно-економічній зоні.

Необхідно виходити з ґрунтових, кліматичних, метеорологічних і інших природних умов. Вельми значимо дотримання вимог оптимального агроландшафту, тобто співвідношення між ріллею, природними сіножатями та пасовищами, багаторічними насадженнями. Важливий фактор застосування гнучких технологій обробітку рослин, максимально враховують екологічні вимоги. Це передбачає поєднання глибокої безвідвальної та відвальної оранки у вологі роки з поверхневою обробкою ґрунту під час посухи, використання найбільш раціональних способів поливу при зрошенні та внесення мінеральних добрив.

На сучасному етапі особливе місце займає проблема використання всього потенціалу стійкості та енергії рослин. Це вимагає вибору при плануванні таких їх видів і сортів, які стійкі до нерегулярних екстремальних умов (засух, морозів, вимокання, хвороб, шкідників і т. Д.). Рослини по-різному реагують на водозабезпеченість, температурний режим, інші природні умови, мають асинхронні біологічні ритми, цикли розвитку та адаптивні реакції. Це дозволяє підбирати оптимальні поєднання сортів продовольчих культур і в певній мірі забезпечувати сталість урожайності сільськогосподарських культур.

Функціонування підприємств АПК на сучасному етапі передбачає постійну адаптацію їх діяльності до мінливих умов господарювання. А це, у

свою чергу, вимагає від економістів підприємств створення такої системи організації планування, яка орієнтувала б трудовий колектив на виробництво конкурентоспроможної продукції.

У сучасних умовах зростає значення господарського планування в таких його формах, як маркетингова діяльність, просування продукції на ринок, забезпечення її конкурентоспроможності внаслідок раціонального використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів; встановлення співвідношення фондів споживання і накопичення; розв'язання соціальних питань організацій.

При плануванні так само важливо визначити параметри реалізації продукції, матеріально-технічного постачання, виробничого обслуговування, кредитування, страхування та ін. У зв'язку зі змінами економічної ситуації не тільки перспективні, але і річні плани господарств можуть істотно змінюватися.

Планування може бути різним: простим і складним, стислим або дуже докладним, на тривалий або короткий термін. Всі ці плани, безумовно, повинні бути пов'язані один з одним. Єдність планів передбачає спільність економічних цілей і взаємодія підприємства і підрозділів на горизонтальному і вертикальному рівнях планування та управління.

Планування класифікується за кількома ознаками. В залежності від терміну, на який укладається план та ступені деталізації планових розрахунків розрізняють довгострокове (перспективне), середньострокове і короткострокове (поточне) планування [3].

Короткострокове (поточне) планування охоплює період до 1 року, який, у свою чергу, розбивається на ще коротші періоди: півріччя квартал місяць. В деяких випадках і на тижневе (декадне), добове планування. Основне завдання календарного планування – деталізувати завдання (показники) річного плану для виконавців і дати (короткі періоди – місяці, десятиліття, тижні, дні, зміни, годинник), щоб рівномірно виконати виробничий план, призначений для

забезпечення узгодженості та безперебійної роботи всіх підрозділів підприємства.

Середньострокове планування здійснюється на період від 1 року до 5 років. У більшості випадків середньострокове планування зливається з короткостроковим, складається так званий ковзний п'ятирічний план [4].

Перспективне планування охоплює період від 5 до 20 років. Ці плани покликані визначити та встановити стратегію підприємства на довший термін. Спланувати та розробити більш глобальні перспективи підприємства, включаючи соціальне, економічне, науково-технологічний розвиток. Перспективне планування слід відрізняти від прогнозування – визначення найбільш ймовірних сценаріїв розвитку в тій чи іншій системі в майбутньому. Прогнозування дозволяє виявити альтернативні варіанти подальших дій, оцінити наявні можливості, обґрунтувати вибір найбільш прийняттого варіанту. У цьому сенсі воно є одним з етапів перспективного планування.

За змістом планувальних рішень розрізняють стратегічне, тактичне, оперативно-виробниче і бізнес-планування [5].

Стратегічне планування, як правило, орієнтоване на довгострокову перспективу і визначає основні напрямки розвитку господарського суб'єкта. Завдяки стратегічному плануванню приймаються рішення про те, як розширити ділову діяльність, створити нові сфери бізнесу, які зусилля слід вжити для досягнення поставлених цілей, які ринки краще використовувати, які культури вирощувати, з якими партнерами вести бізнес [6].

В результаті стратегічного планування компанія ставить багатообіцяльні цілі та розробляє засоби для їх досягнення.

Тактичне планування має розглядатися як процес створення передумов для реалізації нових можливостей підприємства, позначених в стратегічному плані. Якщо основною метою стратегічного плану є визначення того, чого компанія хоче досягти в майбутньому, але тактичне планування має дати відповідь на

питання про те, як компанія може досягти цього стану. Ці типи планування різняться за програмними цілями та способам їх досягнення [7].

Тактичне планування, як правило, охоплює короткостроковий період, а в деяких випадках середньострокове і стратегічне планування ефективно для довгострокових і середньострокових періодів.

Оперативно-виробниче планування є завершальним етапом в системі планування господарської діяльності підприємства [8].

Процес планування містить наступні функції:

- визначення термінів виконання певних операцій, зниження собівартості вирощуваної продукції, збільшення посівних площ;
- оперативна підготовка виробництва шляхом своєчасного замовлення і закупівлі добрив, засобів захисту рослин, укладання договорів на постачання продукції та надання послуг;
- систематичний облік, контроль, аналіз і оперативне регулювання (планування) виробничого процесу, запобігання його відхилення від встановлених графіків.

Бізнес-планування проводиться для оцінки доцільності впровадження того чи іншого заходу. Це особливо актуально для інновацій, які вимагають великих інвестицій для їх реалізації.

У теорії та на практиці планування можна виділити інші типи планування, що охоплюють як основні, так і другорядні аспекти цього процесу.

Зокрема, планування можна класифікувати за:

- ступінь планованої роботи;
- об'єкти планування;
- галузі планування (виробництво, маркетинг, персонал, інвестиції);
- глибина планування (агрегована, обмежена);
- узгодження приватних планів в часі;
- облік змін у вихідних даних;
- послідовність у часі.

Якість планування на підприємстві багато в чому залежить від того, на яких засадах воно здійснювалося і які методи планування використовувалися.

Успіх роботи підприємства забезпечується знаннями, досвідом, умінням насамперед, керівника забезпечити ефективну роботу підприємства. Якщо немає плановості, послідовності в роботі, керівник, то він як «пожежник», змушений кидатися то на одну ділянку, то на інший – в залежності від стану справ і ініціативності підлеглих.

Керівник в першу чергу повинен:

- налагодити систему обліку і чітко знати, у що обходиться виробництво і реалізація кожного виду продукції та кожен напрямок діяльності;
- мати чітке уявлення про прибутки та збитки за всіма підрозділами, встановити за ними чіткий систематичний контроль;
- організувати процес по постійного зниження витрат і підвищення продуктивності праці при збереженні високої якості продукції, що випускається.

Управління – це процес планування, організації та контролю діяльності підприємства з метою отримання бажаних результатів. І робота керівника підприємства повинна базуватися на усвідомлених, конкретно і чітко сформульованих цілі та напрямки розвитку. Тому управління організацією повинно починатися з планування її діяльності, визначення того, до чого ви прагнете, в якому напрямку збираєтеся розвиватися і як будете рухатися до головної мети підприємства.

Планування – це розробка заходів з досягнення мети. Це формулювання основних цілей діяльності підприємства і його структурних підрозділів на плановий період, організація їх чіткої взаємодії, визначення засобів і методів досягнення поставлених цілей, контролю виконання планів.

Розробка виробничого плану ТОВ ВК «АГРО-НОВА» починається з програми розвитку рослинництва. Плануванням врожайності

сільськогосподарських культур і продуктивності природних угідь, обсягу виробництва валовий і товарної продукції.

При розробці плану даного напрямку важливе значення має організація земельної території. У плані показують сівозміни, систему насінництва, внесення добрив, обробіток ґрунту, догляд за рослинами, боротьбу з бур'янами, розробляють заходи щодо поліпшення і підвищення продуктивності природних кормових угідь.

Один з основоположників класичного менеджменту А. Файоль зауважив, що ніхто не заперечує користі програми дії: перш ніж діяти, ми повинні знати, чого хочемо і що можемо. Повинна бути мета або кілька цілей. Мета – це досяжний передбачуваних результатів. А для реалізації цілей розробляються відповідні програми та проекти, що охоплюють необхідні пункти та розбиваються на етапи. По кожному пункту та етапу фіксуються планові терміни та виділені ресурси. Таким чином, ми отримуємо чіткий план дій, необхідних для досягнення абсолютної ефективності компанії, що також дозволить уникнути фундаментальних помилок і допоможе прийняти правильні рішення про доцільність інвестицій, про планування перспектив, про раціональне використання ресурсів підприємства та забезпечить його успіх в цілому.

Питання про необхідність плану на підприємстві не повинен навіть виникати.

В результаті планування компанія ставить перед собою цілі та розробляє засоби для їх досягнення, визначають наявність і доступність ресурсів, розраховують можливі майбутні витрати підприємства, обсяги виробництва. Якщо план відсутній, можливі помилки, які стають причиною погіршення стану справ.

РОЗДІЛ 2

Оцінка результатів господарської діяльності ТОВ ВК «Агро-Нова»

2.1 Характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю виробнича компанія "Агро-Нова" засноване в березні 2017 року є юридичною особою, має самостійний баланс, має рахунки в банках, необхідні печатки, штампи та бланки зі своїм найменуванням та інші реквізити юридичної особи. Форма власності – приватна. Адреса ТОВ ВК «Агро-Нова» Миколаївська обл., Первомайський район, село Синюхин Брід, вул. Первомайська, буд. 9А. Основним видом діяльності є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Це сільськогосподарське підприємство, яке є платником єдиного податку на 4-ій групі. Багато в чому залежить від кліматичних і погодних умов та засноване на використанні біологічних факторів рослин, що зумовлює розбіжність періоду виробництва з робочим періодом. Перший фінансовий рік починається з дати реєстрації господарства і закінчується 31 грудня цього ж року, подальші фінансові періоди визначаються відповідно до календарного року. Річна звітність подається до органів державної фіскальної служби протягом 60 днів після закінчення звітного року, термін здачі в статистику: квартальний звіт не пізніше 25 числа після закінчення звітного кварталу, річний – пізніше 28 лютого наступного за звітним роком. Фінансово-господарська діяльність підприємства здійснюється відповідно до планів, які затверджуються загальними зборами акціонерів товариства.

На підприємстві ведеться автоматизована (програма 1С БУХГАЛТЕРІЯ) форма обліку. Графік документообігу встановлено наказом про облікову політику підприємства.

Головний засіб виробництва продукції – це земля. На відміну від інших засобів виробництва, які в міру використання зношуються, приходять у ветхість, врешті-решт, виходять з ладу, земля при раціональному її використанні постійно поліпшується, набуває нових якостей, підвищує свою родючість [9].

Весь земельний фонд підприємства поділяють на кілька видів угідь. Сільськогосподарські угіддя включають рілля (посів і пар), зелень багаторічних насаджень (без полезахисних лісових смуг) і пасовища.

Площа орендованої земельної ділянки складає 996 га до якої входять: 973 га – рілля, 22 га – пасовища та 1 га виділено під багаторічні насадження. На території, яку було виділено під рілля, висаджується пшениця озима, соняшник, кукурудза та ріпак. А на території під багаторічні насадження, або сади, вирощують такі фруктові дерева як яблука, персики та абрикоси.

Для здійснення своєї господарської діяльності підприємство укладає договори оренди земельних ділянок. Штат підприємства становить 14 осіб. З них: інженер-землевпорядник, комірник, завідувач господарства, агрономи, бухгалтера, економісти, логіст, водій та менеджер зі збиту.

У зв'язку з тим, що підприємство доволі молоде, витратити кошти на дорогий машинно-тракторний парк, побудову приміщень для його зберігання та подальше його обслуговування дуже дорого, а тому недоцільно. Через це підприємство укладає разові угоди з різними сторонніми підприємствами, які здатні технічно забезпечити виконання сільськогосподарських робіт. Окрім технічного обладнання, вони надають і трудові ресурси. Укладаються договори із закупівлі добрив і засобів захисту рослин. Також, підприємство володіє невеликим складським приміщенням, в якому можна зберігати малу кількість врожаю. Та зазвичай, одразу після збору врожаю відбувається очищення культур мобільними зерносушарками. Після чого одразу транспортується до кінцевих покупців, таких як: СП ТОВ

«Нібулон», ДП зП «САН-ТРЕЙД», ТОВ «Кернел-трейд», ТОВ «Агро-Юг-Сервис».

Треба зазначити, що реалізовується не вся частина врожаю. Невелика його частка залишається для майбутніх посівів. Неможливо не відзначити, що, не дивлячись на те, що в розпорядженні підприємства протягом трьох років є сади та пасовища, підприємство займається тільки рослинництвом.

Основною метою господарської діяльності даного підприємства є забезпечення збільшення виробництва валової продукції, поліпшення її якості та економія ресурсів. Головне завдання, яке поставлено на даний час, є підвищення родючості ґрунтів та врожайності, зростання виробництва якісного зерна другого класу, що відповідає нормам ДСТУ 3768: 2019, а саме, що б вміст вологості був не більше 14 %, зернова (олійна) домішка не перевищувало 8 %, кількість зерна злакових культур (зернова домішка) не більше 3 %, клейковина якість до 90 од., клейковина кількість не менше 23 %, масова частка білка не менше 12,5 % та інші показники якості відповідно до ДСТУ.

Якість насіння соняшнику максимально відповідало нормам ДСТУ 7011: 2009. Вологість – не більш 8 %, сміттєва домішка не перевищувала 3 %, кислотне число – до 2,20 мгКОН / г, масова частка олії у перерахунку на суху речовину – не менше 50 % та інші показники якості – відповідно до ДСТУ.

Основними кількісними показниками, що характеризують розміри сільськогосподарського підприємства, є розміри посівних площ сільськогосподарських культур.

На основі розмірів обчислюють структуру посівних площ. Це процентне співвідношення посівних площ окремих сільськогосподарських культур та їх груп.

Основними натуральними показниками в рослинництві є валовий збір і врожайність.

Валовий збір – загальна кількість однорідної продукції рослинництва, зібраної по всій площі її посіву.

Урожайність – збір однорідної продукції рослинництва в натуральному виразі з одного гектара посівної площі.

У 2019 році було оброблено 395 гектарів землі та засіяно озимими культурами (пшениця, ячмінь). Навесні 2019 року посіяли соняшник.

З огляду на прямі виробничі витрати, понесені в період з 2019 до 2020 року, собівартість вирощеної продукції склала 4 153,1 тис. грн., що відображено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Собівартість вирощеної продукції у період 2019-2020 рр.

Найменування	Загальна площа, га	Обсяг зібраного врожаю, ц	Обсяг після доопрацювання , ц	Собівартість, тис. грн.
Пшениця	164,00	4 409,90	4 309,90	1 732,10
Ячмінь озимий	20,19	419,60	419,60	166,10
Насіння соняшнику	210,37	4 646,00	4 646,00	2 254,90
Всього	394,56	9 475,50	9 375,50	4 153,10

Виходячи з укладених договорів на реалізацію, можемо зробити висновок, що очікування не виправдалися, оскільки для виконання договірних зобов'язань підприємству довелося докуповувати пшеницю та ячмінь (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Дохід від реалізації врожаю у період 2019-2020 рр.

Найменування	Обсяг зібраного врожаю, ц	Реалізовано, ц	Одержано виручку, тис. грн.
Пшениця	4 309,90	5 108,00	2 305,10
Ячмінь озимий	419,60	474,00	236,80
Насіння соняшнику	4 646,00	4 646,00	3 530,10
Всього	9 375,50	10 228,00	6 072,00

В результаті прибуток склав 53 тис. грн.

Аналізуючи 2019 рік, можемо зробити висновок, що площа земельних угідь збільшилася більш ніж у 2 рази, а врожаю зібрано на 18 363 центнер більше (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Собівартість вирощеної продукції у період 2019-2020 рр.

Найменування	Загальна площа, га	Обсяг зібраного врожаю, ц	Обсяг після доопрацювання, ц	Собівартість, тис. грн.
Пшениця	589,90	16 330,50	16 031,40	5 822,60
Насіння соняшнику	280,00	11 986,70	11 707,00	3 285,80
Всього	869,90	28 317,20	27 738,40	9 108,40

Так само, повинні відзначити, підвищення врожайності з 1 гектара теж має тенденцію до збільшення. Так врожайність пшениці підвищилася з 26,3 центнера з гектара до 27,2, врожайність насіння соняшнику вдалося збільшити майже вдвічі. Значно збільшилася валовий дохід і, відповідно, прибуток за рік (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Дохід від реалізації врожаю у період 2019-2020 рр.

Найменування	Обсяг зібраного врожаю, ц	Реалізовано, ц	Одержано доходу, тис. грн.
Пшениця	16 031,40	15 308,00	6 370,50
Насіння соняшнику	11 707,00	11 796,00	8 407,20
Всього	27 738,40	27 104,00	14 777,70

Виходячи з наведених вище даних, можна зробити висновок, що підприємство розвивається і набирає оборотів. Правильний підбір кадрів, раціональне використання ресурсів, ефективне використання земель та планування призводить до поступового зростання підприємства.

2.2 Оцінка стану та динаміки виробничих ресурсів підприємства

Підприємство ТОВ ВК «Агро-Нова» володіє певними видами виробничих ресурсів – земельними, трудовими та матеріальними.

Основним виробничим ресурсом є земля. Саме від неї, від її площі, місця розташування та родючості залежить розвиток та масштаб підприємства.

Обсяг валової сільськогосподарської продукції має пряму залежність від розміру сільськогосподарських угідь. Витрати на обробіток землі різних розмірів суттєво не відрізняються, але обсяг зібраного врожаю буде мати значну різницю. Отже, чим більша площа земельних ділянок, тим більше врожай і менша собівартість кінцевого товару.

Дане підприємство має певну динаміку росту земельних угідь, яка наведена у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка росту земельних угідь ТОВ ВК «Агро-Нова»

Категорія земель	Роки		
	2019	2020	2021
Рілля, га	394,56	869,90	972,60
Пасовища, га	17,90	22,07	22,07
Багаторічні насадження (сади), га	0,98	1,010	1,01
Всього, га	413,44	892,98	995,68

На обсяг витрат підприємства суттєво впливає місце положення земельних ділянок, через те, що відвантаження зібраного врожаю покупцям відбувається безпосередньо з полів. Тому, чим менша відстань, на яку необхідно доставити сільськогосподарську продукцію, тим менша вартість витрат на транспортування. Що впливає на собівартість продукції та її ціну реалізації.

Як бачимо з даних таблиці 2.5 щорічно збільшується площа рілля. Рілля в структурі сільськогосподарських угідь на 2020 рік займає найбільшу питому вагу – 97,68 %. Площі пасовищ і багаторічних садових насаджень за останні роки не змінилися і в структурі землекористування і сільгоспугідь займають 2,22 % і 0,10 % відповідно.

Однак більш важливе економічне та технологічне значення в сільськогосподарському виробництві має такий показник, як врожайність культур. Саме від неї залежить і обсяг валової продукції, і продуктивність праці, і собівартість.

Динаміка врожайності та валового збору основних сільськогосподарських культур ТОВ ВК «Агро-Нова» приведена в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка врожайності та валового збору основних культур

Найменування	Урожайність, ц/га	
	2019 рік	2020 рік
Пшениця	26,280	27,176
Ячмінь озимий	20,783	—
Насіння соняшнику	22,085	41,811
Всього	23,049	34,494

На підставі даних з таблиці 2.6. можемо зробити висновок, що за аналізований період врожайність культур у 2020 році в порівнянні з 2019 збільшилася на 0,896 ц/га і склала 27,18 ц/га. Урожайність насіння соняшнику у 2020 році вдалося збільшити майже в двоє і склала 41,811 ц / га, що на 19,726 ц/га більше ніж у 2019 році.

Для зростання врожайності в господарстві доцільно проводити посів культур в кращі агротехнічні терміни добірними сортовим насінням, своєчасно застосовувати хімічні способи боротьби зі шкідливими об'єктами сільськогосподарських рослин, вносити мінеральні та органічні добрива в залежності від якості ґрунту.

Треба зауважити, що специфікою ведення сільського господарства є пряма залежність даної галузі від природних та біологічних процесів. В нашому випадку, на прибуток підприємства впливає родючість земельних ділянок. Саме ця властивість має найбільший вплив на сільськогосподарську діяльність підприємства. Для того, щоб краще зрозуміти цей термін, пропоную зазирнути у словник.

Родючість – це здатність ґрунту нагромаджувати й утримувати вологу та забезпечувати нею рослини, нагромаджувати та трансформувати поживні речовини у доступній для рослин формі, а також забезпечувати доступ кисню в зону кореневої системи рослин, тобто здійснювати аерацію [10].

Проте, систематичне використання земельних ресурсів сприяє їх виснаженню. Тому, підприємство вживає низку заходів для відновлення властивостей землі:

- здійснення сівозміни, чергування висадки різних культур на одній ділянці землі, що дозволяє уникнути накопичення шкідливих факторів, які зберігаються у залишках рослин;
- висадження покривних культур, що додають органічні речовини в ґрунт;
- внесення добрив;
- очищення ґрунту від бур'яну;
- рихлення та орання ґрунту, за допомогою чого можна позбавитися різноманітних шкідників та всіляких збудників хвороб.

Важливим фактором, що впливає на ефективність виробництва є забезпеченість трудовими ресурсами. Штат підприємства складають працівники з достатнім рівнем кваліфікації та досвіду, здатних раціонально організувати виробничий процес, подальший збут продукції сільськогосподарського виробництва, зробити підприємство рентабельним та конкурентоспроможним і стійким на внутрішньому ринку.

Особливістю підприємств агропромислового комплексу є сезонність їх виробничої діяльності, яка впливає і на склад персоналу. Річ у тім, що в цілях економії та раціонального використання трудових ресурсів підприємства, як правило, в період піку сезонності своїх робіт, залучає додатковий персонал, а в період, коли сезон посівних або збиральних робіт закінчується, велика частина залученого персоналу вивільняється.

Підприємство ТОВ ВК «Агро-Нова» діє за схожим методом. В період піку сезону укладаються угоди з іншими організаціями, які здійснюють обробку ґрунтів, збирання врожаю та інші роботи. Через це на підприємстві є дві

категорії персоналу: одна з яких займається безпосередньо управлінням, інша – обслуговуванням. Наочно це зображено на рисунку 2.1.

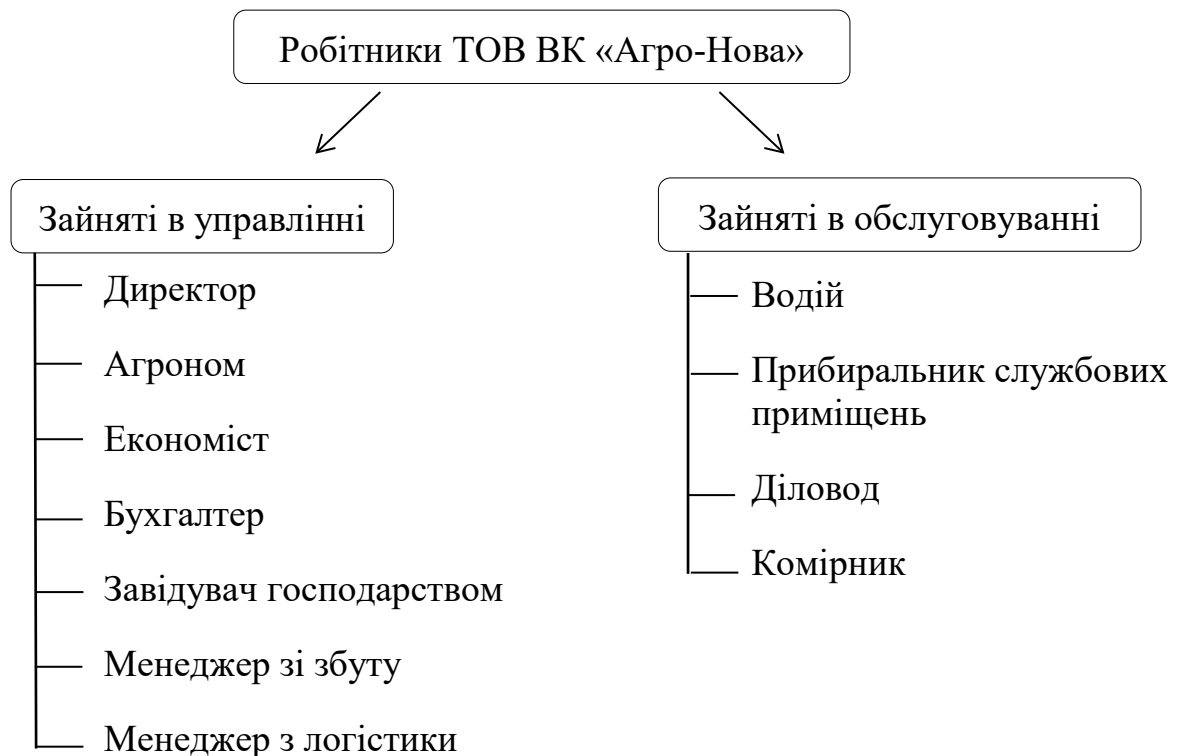


Рис. 2.1. Робітники ТОВ ВК «Агро-Нова»

До фінансових ресурсів господарчого суб'єкта відносяться грошові кошти, що знаходяться в його розпорядженні. Основою їх виникнення, розподілу і використання є рух матеріальних і товарних цінностей. У підприємства крім доходу від реалізації продукції інших джерел немає. Фінансові ресурси підприємства використовуються для розвитку виробництва, розрахунків з пайовиками та на загальногосподарські витрати.

Серед матеріальних ресурсів на підприємстві значиться автотранспортний засіб загальновиробничого призначення та посівний матеріал.

Про ефективність використання основних виробничих фондів судять за такими показниками, як динаміка фондівіддачі та фондоємності, відносна економія основних виробничих фондів [11].

Для розрахунку цих показників використовується величина «середньорічна вартість основних засобів». Формула, для визначення цього показника, має такий вигляд:

$$OZ_{\text{сер.річ.}} = OZ_{\text{пр}} + \frac{OZ_{\text{введ}} \times N_1}{12} - \frac{OZ_{\text{виб}} \times N_2}{12},$$

де:

$OZ_{\text{пр}}$ – вартість основних засобів на початок року,

$OZ_{\text{введ}}$ – вартість основних засобів, введених в експлуатацію протягом року,

$OZ_{\text{виб}}$ – вартість вибулих протягом року основних фондів,

N_1 – число місяців використання введених основних засобів,

N_2 – кількість місяців, протягом яких не використовувалися вибули основні

Вартість основних фондів на початок року, як правило, беруть з бухгалтерського балансу. Однак на ТОВ ВК «АГРО-НОВА» в процесі своєї діяльності використовує орендовані землі та техніку. Що ускладнює розрахунок даного показника.

Провідним показником в цьому переліку є фондovіддача, яка визначається відношенням вартості річного обсягу продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів

$$ФВ = \frac{Q}{\bar{B}},$$

де:

Q – річний обсяг випущеної продукції,

$\bar{B}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

Фондовіддача показує скільки готового продукту припадає на 1 гривню основних фондів. Тобто, чим значення фондovіддачі вище, тим ефективніше використовуються на підприємстві його основні засоби. Відповідно, збільшення показника в динаміці розцінюється позитивно.

Якщо ж трапляється зворотна ситуація – це серйозний привід задуматися про причини нераціонального використання наявного обладнання. Адже з часом проблеми можуть привести підприємство до значних збитків.

Показник фондоємності є зворотним показником фондовіддачі та розраховується за формулою:

$$\Phi B = \frac{\bar{B}}{Q}.$$

Значення фондоємності показує яка сума основних засобів припадає на кожну гривню готової продукції. Природно, що чим менше цей показник, тим ефективніше використовується обладнання підприємства. Зменшення показника в часі є позитивною тенденцією в розвитку підприємства.

Фондоємність (ФЄ) і фондовіддача (ФВ) – парні показники, тобто взаємопов'язані. Якщо відома одна величина, іншу можна дізнатися, віднявши від одиниці відомий показник.

Якщо на підприємстві існує ситуація, при якій ФЄ зростає, а ФО падає – це означає, що виробничі потужності використовуються нераціонально, їх завантаженість недостатньо повна. Відповідно, слід якомога швидше приступити до пошуку додаткових резервів.

Наприклад, можливо, варто збільшити кількість змін або зробити робочий тиждень шестиденним (що не означає, що кожен конкретний працівник буде працювати 6 днів на тиждень, мова йде лише про перерозподіл трудових ресурсів).

Показник фондоозброєності показує забезпеченість працівників підприємства основними фондами та розраховується за такою формулою:

$$\Phi O = \frac{B}{\bar{C}},$$

де:

$\bar{C}$ – середньооблікова чисельність працівників.

Робити висновки про зміну цього показника можна тільки в його прив'язці до значення продуктивності праці. Якщо темпи зростання продуктивності

праці відстають від темпів зростання фондоозброєності, це свідчить про нераціональне використання ресурсів підприємства. Можливо, мова йде про численність апарату управління організації або невмотивоване зростання пасивної частини основних засобів.

Аналіз цих трьох нескладних показників дозволить вчасно розпізнати проблеми, що загрожують рентабельності підприємства, і знайти способи їх усунення.

Якісна оцінка витрачених виробничих ресурсів за економічними елементами розглядається з точки зору ступеня економного та раціонального їх використання як факторів зниження собівартості, збільшення прибутку та рентабельності

2.3 Оцінка результативності роботи підприємства

Оскільки будь-яка діяльність спрямована на досягнення певного результату, позитивного економічного ефекту, тому оцінка результативності виконаної роботи є невід'ємною частиною сфери діяльності підприємства.

Велику роль у цьому має зіграти аналіз господарської діяльності підприємств, основними завданнями якого є:

- здійснення систематичного контролю за виконанням плану зниження собівартості продукції;
- вивчення впливу факторів на зміну її рівня;
- виявлення резервів зниження собівартості продукції;
- об'єктивна оцінка діяльності підприємства по використанню можливостей зниження собівартості продукції і розробка заходів, спрямованих на освоєння виявлених резервів.

Однак, особливістю аналізу сільськогосподарського підприємства є те, що застосовуючи найважливіший прийом економічного аналізу - порівняння, необхідно виключити вплив зовнішніх факторів. З цією метою при аналізі

динаміки зміни результатів виробництва порівнюють показники не тільки за кінцевими і базовим роками, але і по середньорічним величинам за 3-5 років. Для оцінки ефективності використовуються як стандартні показники оцінки господарської діяльності підприємств, так і специфічні, притаманні виключно аграрної галузі.

Виробництво сільськогосподарської продукції оцінюється за допомогою натуральних, умовно-натуральних і вартісних вимірників.

Найбільш поширеним видом економічних показників є вартісні. Вони узагальнюють різноманітні господарські явища. У випадку коли підприємство використовує різні види сировини і матеріалів, то надати інформацію про загальні суми надходжень, витрачання, і залишку цих предметів праці можуть тільки вартісні показники.

Вартісні показники вважаються вторинними, а первинними є натуральні показники, це тому що обчислюються вартісні показники на підставі перших. Існують показники які можуть бути тільки у вартісному вимірі, наприклад, собівартість продукції, витрати обігу, прибуток (збиток) і деякі інші показники.

Результативність діяльності підприємства можна охарактеризувати наступними показниками:

- показники ефективності
- період окупності капіталу
- точка беззбитковості господарювання.
- економічний ефект

Оцінка ефективності діяльності підприємства допомагає визначити межі співвідношення досягнутих компанією результатів і необхідних для цього витрат. Це процедура проводиться так само з метою визначення вартості бізнесу (компанії) або його часткою.

Для цього підприємства використовують показники прибутку, рентабельності та оборотності капіталу. Одним з найважливіших показників

економічної ефективності сільськогосподарського виробництва є собівартість продукції. У ньому синтезуються всі сторони господарської діяльності, акумулюються результати використання всіх виробничих ресурсів. Тому необхідно зупинитися на аналізі собівартості виробництва продукції рослинництва.

Але при оцінці ефективності роботи підприємства в сільськогосподарському виробництві необхідно враховувати ряд особливостей, властивих виключно аграрної галузі економіки. По-перше, особливістю сільського господарства є його головний виробничий фактор - земля. Земля є невичерпним і поновлюваним ресурсом, отже, на неї не нараховується амортизація, в результаті чого земельні ресурси не беруть участь у формуванні собівартості продукції. По-друге, досить низький коефіцієнт оборотності оборотних коштів в сільськогосподарському виробництві визначає нерівномірність надходження доходів від реалізації продукції, що ускладнює реальну оцінку фінансового результату діяльності підприємства. Крім того, в більшості аграрних підприємств спостерігається колосальна перевитрата ресурсів для виробництва продукції. У даних умовах отримання високих результатів виробництва і побудови ефективного механізму господарювання можливе лише при виробленні чіткого механізму господарювання на підприємстві і сприйняття частки відповідальності кожного працівника організації.

Третя особливість роботи підприємств в сільському господарстві - це залежність від природно-кліматичних умов, які визначають агробізнес як високо ризикованим.

Зниження собівартості сільськогосподарської продукції є одним із першочергових завдань, через те, що від собівартості продукції залежить сума прибутку і рівень рентабельності, фінансовий стан підприємства і його платоспроможність, темпи розширеного відтворення, рівень закупівельних і роздрібних цін на сільськогосподарську продукцію. Особливої актуальності

проблема зниження собівартості набуває на сучасному етапі. Пошук резервів її зниження допомагає багатьом господарствам уникнути банкрутства і вижити в умовах ринкової економіки [12].

Аналіз собівартості продукції здійснюється в наступній послідовності [13]:

1. Підрахунок загальної суми постійних витрат на виготовлення всієї продукції;
2. Підрахунок змінних витрат на одиницю продукції;
3. Розрахунок собівартості одиниці продукції;
4. Порівняння фактичної собівартості з плановою;
5. Виявлення відхилень і впливу факторів на це відхилення;
6. Вивчення окремих статей калькуляції певного виду продукції;
7. Пошук резервів зниження собівартості одиниці продукції.

Найважливішим методом виявлення невикористаних резервів і зниження і собівартості є порівняльний аналіз. З'ясування причин невиконання плану з зниження собівартості допомагає керівництву знайти правильне рішення для мобілізації невикористаних резервів.

Основними резервами зниження собівартості продукції є збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок більш ефективного використання виробничих потужностей підприємства; скорочення витрат виробництва внаслідок підвищення рівня продуктивності праці, економного використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, скорочення непродуктивних витрат, та інших витрат [14].

Необхідно пам'ятати, що джерела резервів збільшення виробництва продукції, що спричинить додаткові витрати, які також необхідно враховувати. Наприклад, розширення посівних площ призводять до збільшення витрати на роботи з обробітку ґрунту, сівби, догляду за посівами, збиранні та доробці врожаю, розрахунків з пайовиками.

Якщо збільшення виробництва планується за рахунок додаткового внесення добрив, то необхідно в першу чергу врахувати їх вартість, а також витрати на навантаження, транспортування, внесення в ґрунт і заорювання. Крім того, враховуються додаткові витрати на прибирання, перевезення та доопрацювання додаткового врожаю, отриманого за рахунок більш ефективного використання добрив.

Динаміка собівартості сільськогосподарської продукції представлена в таблиці 2.7 та 2.8 (за видами с.-г. продукції).

Аналізуючи вищенаведену таблицю можемо зробити висновок, що спостерігається тенденція зростання виробництва. Так у 2019 році, по стосовно до 2019 року, обсяг продукції пшениці збільшився практично в 4 рази, на 272%, урожай насіння соняшнику збільшився на 152%. При цьому посівні площі, відповідно, збільшилися 259% і на 33%. А собівартість вирощеної продукції по пшениці зменшилася на 10%, а по соняшнику зменшилася, набагато значніше, на 42%.

Зміни собівартості продукції відбувалося під впливом обсягу виробництва, за рахунок збільшення посівних площ, рівня змінних витрат і структури продукції. При зміні обсягу виробництва продукції зросли тільки змінні витрати (прямі матеріальні витрати, послуги), а постійні витрати (амортизація, орендна плата офісного приміщення, погодинна заробітна плата робітникам) залишилися незмінними [15].

Ефективність діяльності визначається ступенем досягнення поставленої мети. І в цьому відношенні підприємство в 2020 році практично виконала поставлені перед собою цілі. Планові показники по культурах виконані.

Таблиця 2.7

Собівартість всієї отриманої продукції

Найменування	Отримано продукції, ц						Собівартість всієї отриманої продукції, тис. грн	
	2019			2020			2019	2020
	факт	план	%	факт	план	%	факт	
Пшениця	4 309,9	5 000	86,2	16 031	16 000	100,2	1 732,1	5 822,6
Ячмінь озимий	419,6	470	89,3	—	—	—	166,1	—
Насіння соняшнику	4 646	4 700	98,9	11 707	12 000	97,6	2 254,9	3 285,8
Всього	9 375,5	10 170	91,4	27 738	28 000	197,8	4 153,1	9 108,4

Таблиця 2.8

Собівартість 1 ц продукції

Найменування	Собівартість 1 ц продукції, грн.					
	2019			2020		
	факт	план	%	факт	план	%
Пшениця	401,89	346,42	1,16	363,2	363,91	100
Ячмінь озимий	395,85	353,40	1,12	—	—	—
Насіння соняшнику	485,34	479,77	1,01	280,67	273,82	1,03
Всього	427,69	393,20	1,10	321,93	318,86	—

Зменшення собівартості, збільшення валової продукції спричинило зміну в показниках фінансових результатів і рентабельності сільськогосподарського виробництва, які найбільш повно показують економічну ефективність використання всієї сукупності виробничих ресурсів.

Показником, який може дати уявлення про ефективність сільськогосподарського виробництва, є прибуток від реалізації продукції рослинництва і, як похідний показник рентабельності продукції.

Прибуток від реалізації продукції вважається показником отриманого ефекту, тобто абсолютним показником. Фактично вже сам прибуток можна вважати показником ефективності, оскільки в розрахунку беруть участь і витрати і ефект у вигляді валового доходу від реалізації.

Проте, набагато більш цікавим представляє показник, який є похідним від прибутку це рентабельність. Одночасно він є і якісним і кількісним показником, що характеризує ступінь економічної ефективності використання будь-якого ресурсу (матеріального, фінансового, трудового), показник ефективності діяльності будь-якого підприємства.

Рентабельність поділяють на безліч показників, але суть визначення рентабельності зводиться до відношення отриманого прибутку від діяльності до будь-якого активу, ресурсу або до собівартості і виражається у відсотках. Отже, загальний коефіцієнт рентабельності розраховується діленням суми прибутку на цікаву величину.

Слід зазначити, що підхід до коефіцієнтів рентабельності не такий суворий, як до самих. Досить часто зустрічається заміна слів в назві показників, близьких за звучанням і змістом понять. Так, наприклад, рентабельність виробництва може розглядатися і як рентабельність процесу, і як рентабельність виробничого комплексу. Тому варто загострювати увагу на назву терміна, головне складові конкретної формули, їх практичне значення.

До основних показників рентабельності, які використовуються для аналізу фінансового стану підприємства відносяться:

- коефіцієнт рентабельності активів;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
- коефіцієнт рентабельності діяльності.

Коефіцієнт рентабельності активів (економічна рентабельність) показує рівень прибутку, створений усіма активами підприємства, що знаходяться в його використанні. Даний показник розраховується як відношення прибутку до загальної вартості основних і обігових коштів підприємства [16].

Рентабельність показує на скільки ефективно використовує компанія активи для генерації прибутку. Цей показник формується під впливом всієї діяльності компанії. Зростання його свідчить про добру роботу підприємства, Зменшення рівня рентабельності активів говорить про зниження рівня попиту на продукцію підприємства і про перенакопичення активів.

Цей показник необхідно аналізувати в динаміці, тобто зіставляючи значення різних років за період дослідження. Крім цього, варто порівняти значення показника зі значеннями прямих конкурентів (які мають однаковий розмір суми активів або доходу).

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність) характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного у підприємство. Він є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства. Саме тому найбільшу цікавість до цього показника мають.

Визначається він як відношення чистого прибутку за період до власного капіталу організації [16].

А щоб оцінити, наскільки ефективно вкладені кошти, показник прибутковості зіставляють з іншими можливими способами отримання прибутку, а саме, зі ставкою за банківськими вкладами. Мінімально допустиме значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу розраховується як середній відсоток по банківських депозитах, помножений на різницю одиниці і податку на прибуток.

Таким чином, у випадках, коли рентабельність капіталу опускається нижче цієї норми, інвестору вигідніше переказати гроші на депозит або вкласти їх в іншу компанію.

У загальних випадках, високий показник рентабельності говорить про високий прибуток на одиницю вкладеного капіталу і є позитивною характеристикою. Однак значення коефіцієнта може збільшуватися і за рахунок великої частки позикового капіталу в статутному фонді, що, у свою чергу, говорить про фінансову нестабільність і високі ризики. Це показує основний закон підприємницької та інвестиційної діяльності: чим більше одержуваний прибуток, тим вище ризики.

Коефіцієнт рентабельності діяльності розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої валового доходу від реалізації продукції. Для бенефіціарів і кредиторів компанії це найважливіший показник. За допомогою цього показника визнаємо частку чистого прибутку в кожній гривні валового доходу. Чим вище цей показник, тим більш ймовірність сплати дивідендів та більш можливостей, що кредити будуть повернути [17].

Рентабельність продажів, її ще називають операційна рентабельність, - показник, що відображає частку прибутку в загальній сумі валового доходу (обороту). Найчастіше в розрахунку використовується прибуток до сплати податків - операційний прибуток. Це видається обґрунтованим, бо величина податків не знаходиться в прямому зв'язку з ефективністю діяльності, а рентабельність, в першу чергу, показник економічного ефекту. Але може застосовуватися і рентабельність за чистим прибутком. Це дозволяє краще уявити реальну вигоду від продажів.

Відповідно, рентабельність продажів може розраховуватися за такими формулами:

Загальна рентабельність продажів = Валовий прибуток / Валовий дохід;

Чиста рентабельність продажів = Чистий прибуток / Валовий дохід;

Операційна рентабельність = Операційний прибуток / Чистий валовий дохід.

Чим більше коливається операційна маржа, тим вище ризик і нестійкість бізнес-моделі компанії.

Ще одним чимало важливим показником оцінюють що оцінюють результати господарської діяльності підприємства рентабельність продукції - це відношення прибутку, отриманого від реалізації певної кількості продукції до повної собівартості.

Рентабельність виробництва, іноді це співвідношення називають рентабельністю реалізованої продукції визначається як відношення прибутку від реалізації продукції до суми витрат на виробництво і реалізацію цієї продукції. До складу витрат, в даному випадку, включаються матеріальні витрати на виробництво (вартість сировини, комплектуючих матеріалів та запчастини, енергоносіїв тощо.), Оплату праці, накладні витрати, витрати на реалізацію продукції [18].

$R_{rp} = (ЦП - ПСП) / ПСП \times 100$; де:

- R_{rp} - рентабельність реалізованої продукції;
- ЦП - продажна ціна продукції;
- ПСП - повна собівартість цієї продукції.

Для аналізу господарської діяльності використовують ще цілячи ряд показників рентабельності:

Рентабельність основних засобів, яка розраховується як відношення чистого прибутку, від діяльності за певний час, до вартості основних засобів.

Рентабельність персоналу являє собою відношення чистого прибутку за певний період до середньої чисельності персоналу за вказаний період.

Рентабельність використовуваних активів вираховується як прибуток до сплати податків і обов'язкових відсотків стосовно до суми власного капіталу і довгострокових позик.

Перелік коефіцієнтів рентабельності не обмежується перерахованими вище. У міру необхідності та розвитку господарських, фінансових та інвестиційних відносин розраховують нові, які раніше не використовувалися коефіцієнти. Загальне правило, яке їх об'єднує можна сформулювати - це

відношення величини отриманого прибутку до свого необхідного для її отримання ресурсу.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що поняття рентабельності досить широко. Методи і формули її розрахунку, є гнучким робочим інструментом визначення прибутковості, вигоди від тих чи інших вкладень в матеріальні, людські та інші ресурси, активи.

Проаналізуємо основні показники рентабельності ТОВ ВК «АГРО-НОВА» у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Основні показники рентабельності ТОВ ВК «АГРО-НОВА»

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2021 рік у % до 2020 року
Валовий дохід від продажу сільськогосподарської продукції, тис. грн.	—	6 072,00	14 777,70	243,40
Собівартість проданої сільськогосподарської продукції, тис. грн.	—	4 153,10	9 108,40	219,30
Прибуток від продажу сільськогосподарської продукції, тис. грн.	—	53,00	3 745,90	7 067,70
Рентабельність продажів, %	—	0,87	25,35	2 904,10
Рентабельність сукупних активів, %	—	3,70	25,80	701,80
Рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність), %	—	37,30	96,30	258,10
Рентабельність продукції, %	—	146,20	162,20	111,00
Рентабельність одиниці продукції, %	—	31,60	38,40	121,40
Рентабельність витрат, %	—	0,85	33,90	3 988,00

Протягом 2019-2020 років на підприємстві не вилая ні інвестиційна ні фінансова діяльність. Тому чиста та операційна рентабельність рівні.

Згідно з результатами зіставлення даних за 2021 та 2020 роки, рентабельність продажів збільшилася на 11%. Це пов'язано зі зростанням прибутку (з 53 тис грн до 3745,9 тис. грн) на 3692,9 тис. грн. і собівартості (з 4153,1 тис. грн. до 9108,4). Усе це свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства, про відсутність перенакопичений активів. Дозволяє визначити операційну ефективність організації, тобто її здатність організувати і контролювати поточну діяльність. Що, у свою чергу, показує напрямок руху компанії до зростання.

Збільшення показника рентабельності сукупних активів з 3,7 % до 25,8 % свідчить про зростання попиту на продукцію і відсутності зайвих активів. А також про те, що в 2021 році в співвідношені до 2020 року було отримано 25,8 копійки чистого прибутку на кожную гривню використаних активів.

Зростання і високий рівень показника рентабельності власного капіталу у 2020 році говорить про високий прибуток на одиницю вкладеного капіталу і є позитивною характеристикою, показник склав 96,3%.

Рентабельність одиниці продукції (валова маржа) показує наскільки ефективна компанія в порівнянні з конкурентами. Зростання незначне, але вона є. Всього на 21,4 % в співвідношенні до 2019 року.

Рентабельність витрат - коефіцієнт рівний відношенню прибутку до суми ресурсів, витрачених на її виробництво. Один з найважливіших показників діяльності організації, оскільки дає інтегральну оцінку ефективності його діяльності.

Рентабельність витрат показує, що підприємство отримує 0,34 тис. Грн прибутку з кожної одиниці витрат (кожної гривні). Цей показник можна розраховувати по підприємству і по окремих підрозділах або видам продукції.

Проаналізувавши різні показники діяльності підприємства можна слати висновок, що підприємство у 2021 році отримало більший прибуток, ніж в

попередній 2019 рік. Він став більш вигідним і рентабельним. При збільшенні посівних площ підприємству вдалося знизити собівартість 1 центнера продукції. Виручка від продажів збільшилася на 143,4% або на 8705,7 тис. грн. На низькі показники 2020 року вплинув збиток 2020 року, який склав 419,8 тис. грн. У 2020 році підприємство тільки організувалося і несло організаційні витрати.

Економічний ефект – це абсолютний показник, що характеризує результат діяльності підприємства. Основний показник, що характеризує економічний ефект від діяльності виробничого підприємства - це прибуток,. Оскільки ми спостерігаємо значне зростання прибутку, то і економічний ефект буде позитивним. Це говорить про те, що підприємство використовувало наявні ресурси і гроші найкращим чином.

Взаємовплив всіх перерахованих вище факторів сприяло зростання рентабельності за всіма показниками. Це означає, що керівництво правильно спланувало, організувало операційну діяльність та тримає напрямок руху компанії до зростання.

РОЗДІЛ 3

Бізнес-план розвитку ТОВ ВК «Агро-Нова»

3.1 Резюме

Метою цього проекту є виробництво екологічно чистих продуктів бджільництва на основі розведення бджолосімей.

Підприємницька діяльність спрямована на задоволення споживчого попиту населення Первомайського району, міста Миколаєва та інших регіонів України.

Основний вид діяльності:

- розведення бджолосімей;
- отримання продуктів бджільництва.

Загальна вартість проекту становить 535 615 грн. Це особисті кошти засновників та оборотні фонди, отриманні внаслідок господарської діяльності підприємства.

Об'єм річної реалізації – 1 905 тис. грн.

Фондовіддача – 0,25 грн./з 1 грн. основних фондів.

Фондомісткість – 68 грн.. основних фондів для випуску продукції на 1 грн.

Річний фонд заробітної плати – 900 тис. грн.

Чистий прибуток – 771 700 тис. грн.

Чистий приведений дохід за 2 роки – приблизно 165 тис. грн.

Термін окупності проекту – 2 роки.

Рентабельність продаж першого року – - 31,86 %.

Рентабельність продаж другого року – 40,51 %.

3.2 Опис продукту

Займаючись бджільництвом можна реалізувати декілька видів продукції. Це відомий всім мед та окрім нього можна ще зібрати бджолиний віск та прополіс.

Бджолиний мед – це дуже корисний продукт, який складається з води, різних вуглеводів та великої кількості вітамінів.

Він може набувати двох товарних видів:

- відцентрований,

для того, щоб отримати такий мед його потрібно відкачати зі стільників за допомогою медогонки;

- стільниковий,

тобто, мед не збирається, а продається одразу в рамках або окремими прямокутними шматками. Такий мед вважається якісним лише в тому раз якщо всі комірки стільників запечатані воском, який має світло-жовтий колір.

За консистенцією розрізняють рідкий та кристалізований мед. Свіжий, нещодавно зібраний мед завжди буде рідким. Також, він може мати різний ступінь в'язкості. Якщо мед зовсім рідкий, то його називають незрілим. Проте, через деякий час та під впливом різних температур продукт може кристалізуватися. Та це не вплине на якість продукту та кількість корисних речовин, що він містить.

Бджолиний віск являє собою доволі складне хімічне поєднання. Має вигляд твердої речовини від білого до жовто-бурого кольору та має характерний медовий запах.

Він володіє рядом корисних властивостей, до яких можна віднести лікування ран, опіків, виразок, запальних процесів шкіри та слизових оболонок. Тому цей продукт нерідко використовують у виробництві лікарських засобів.

Прополіс – це бджолиний клей, яким вони замазують стороні предмети та щілини у вуликах. Має темний колір та смолисту структуру.

Бджоларі встановлюють спеціальні решітки для збору прополісу або просто зіскоблюють його зі стінок та рамок вуликів. Зазвичай, з кожного вулика за один сезон можна зібрати від до 250 г продукту.

Він має надзвичайно багато органічних елементів, мінералів, вітамін та кислот, які є життєво необхідними для людини, а тому цей продукт надзвичайно корисний для вживання.

Маточне молочко – це молочко, яким дорослі бджоли годують личинок майбутніх маток до запечаткування маточників і дорослих маток в період їх яйцекладки, тобто в активний період.

Воно включає понад 400 активних компонентів, серед яких найцінніші вітаміни, незамінні амінокислоти, білки, ферменти, гормони та інші інгредієнти. Молочко використовується для зміцнення організму, поліпшення імунних реакцій і підняття життєвого тону. Використання цієї речовини як лікарського засобу визнає не тільки нетрадиційна, але й академічна медицина.

Квітковий пилок — це сукупність пилкових зерен квітки. У пилку міститься безліч елементів з таблиці Д. І. Менделєєва, але рівень їх змісту, звичайно ж, залежить від того, з яких рослин принесли бджоли цю пилок.

Квітковий пилок застосовується як загально зміцнювальний засіб або додатковий з основними препаратами. Він здатен зміцнити організм людини, стимулювати процес клітинної регенерації. Пилок можна застосовувати в якості продукту для відновлення після важкої хвороби або операції, людям похилого віку та просто ослабленим.

Квітковий пилок — не панацея від усіх хвороб, але він може значно посилити лікувальний ефект багатьох лікарських засобів.

3.3 Маркетинговий план

Маркетинговий план складається з декількох пунктів. Перший з них це цілі маркетингової діяльності. В нашому випадку це проникнення на ринок, створення та підтримка споживчого потоку в епіцентрі продажів, збільшити швидкість перетворення потенційних споживачів в покупців, створення та зміцнення бренду.

Продукцію бджільництва планується реалізувати на ринку, знайомим, а також оптовим покупцям.

Є причини, що ускладнюють бджолярам дрібнороздрібний продаж меду. Перша пов'язана безпосередньо зі стереотипами харчування, тобто у частині населення окремо взятої місцевості може не бути усталеною звички регулярно вживати мед в їжу, використовувати його для приготування різних домашніх кулінарних виробів і напоїв.

Друга причина — низька купівельна спроможність населення, яка відображає реальну економічну ситуацію в країні. Можливими спробами подолання цієї проблеми може бути налагодження торгових зв'язків та індивідуальна реалізація на підприємствах міста і вихід на платоспроможні верстви населення.

Однак серед покупців меду заможних людей дуже мало. Якщо вони й купують його, то в основному стільниковий, як екзотичний і нестандартний подарунок. Головним же чином мед набувають пенсіонери, дрібні службовці, якщо так можна висловитися «середній клас».

Третя причина, яка утрудняє продаж меду, — це численні конкуренти, в тому числі недобросовісні. У цих умовах велике значення має якість меду. Недобросовісної конкуренції можна протиставити тільки високу якість продукції.

Планується створити свою клієнтуру, організувати своєрідну маркетингову мережу, тобто якесь товариство зацікавлених людей, об'єднаних

на основі прагнення придбати якісний продукт. Ці люди з часом стануть близькими знайомими, які щорічно будуть купувати мед. Така форма торгівлі не позбавлена незручностей і недоліків. Але є і позитивні сторони: завжди гарантований збут, немає витрат на транспортування, зберігання, немає потреби нести витрати на рекламу, дрібну розфасовку, виготовлення етикеток і тари. Торгівля ведеться, по суті, медом-сирцем і за принципом з рук в руки. І як показує практика, при особливо строгому підході до якості свого меду число таких постійних покупців збільшується. Так поступово створюється своя торговельна мережа. Продаж меду залежить від ступеня довіри, яке виникає між покупцем і продавцем.

Плановані канали збуту продукції та способи реклами:

- міські ярмарки;
- переробні підприємства, цукеркові фабрики;
- оптові покупці;
- реалізація приватним спеціалізованим магазинам (медовим крамницях);
- через інтернет,
- дошки оголошень, спеціалізовані форуми, інтернет-портали.

Якщо говорити про вибір цінової стратегії, то найбільш оптимальним буде метод «унікальні якості продукту». В даному районі не так багато бджолярів, які займаються комплексним виробництвом продуктів бджільництва, особливо реалізацією маточного молочка. Воно у свою чергу володіє великою кількістю корисних якостей та використовується косметичними та фармацевтичними компаніями.

3.4. План реалізації товарів

Бджільництво як приклад бізнесу являє собою утримання пасіки і деякого певного числа бджолиних сімей, продукцію життєдіяльності яких можна

реалізовувати як через торговельні організації, так і через медичні та косметичні компанії. Крім цього, і самі бджоли також можуть виступати об'єктом реалізації іншим бджолярам і спеціалізованим медичним закладам. Як правило, крім власне меду, всі бджільницькі господарства та пасічники-бджолярі займаються і реалізацією побічної продукції, такої як маточне молочко, віск, перга, прополіс, пилок. Але все-таки основний прибуток бджільницького господарства (понад 80%) надходить саме від реалізації меду.

Продаж продуктів бджільництва здійснюється на ярмарках, на офіційних ринках і через інтернет-магазини.

Найпростіше займатися реалізацією через інтернет. Для продажу на ринку крім наявності ветсанпаспорту на пасіку потрібно здати ще 0,5 л меду на експертизу ветеринарної лабораторії ринку. Аналіз основних показників займає приблизно півгодини. При оцінці меду звертають увагу на його смак, колір, аромат, вологість, наявність піни або сторонніх домішок. Якщо продукт відповідає вимогам, в лабораторії видається відповідний експертний висновок.

Сам пасічник повинен мати на руках належним чином оформлену санітарну книжку.

Для реалізації мед розфасовують в тару зі скла або пластику об'ємом від 1 до 3 л.

Діяльність з реалізації продукції бджільництва за готівкові кошти здійснюється без придбання торгового патенту (п. 6 Закону No 98).

Продукція бджільництва підлягає ветеринарно-санітарному контролю. Тому під час перевезення бджіл або продукції бджільництва потрібно обов'язково мати ветеринарні документи на підтвердження якості та безпеки цієї продукції.

У разі перевезення бджіл слід мати свідоцтво форми No 1 (затверджена Наказом No 32). Якість і безпека перевезеної бджолиної продукції повинні бути підтверджені свідоцтвом форми No 2 (затверджена тим же Наказом).

Щоб брати участь в ярмарках, необхідний сертифікат якості, який видається Інститутом бджільництва або сертифікованими лабораторіями, які є в кожній з областей, на підставі результатів розгорнутого аналізу продукту.

3.5 Організаційний план

Для того, щоб вчасно розпочати роботу потрібно добре підготуватися. Починати можна в січні. Протягом двох місяців потрібно якомога детальніше вивчити теоретичні питання. Закупівлю вуликів та необхідного оснащення можна розпочати у лютому.

До категорії обладнання, необхідного для пасіки, відносяться вулики та бджолині сім'ї, спеціальний костюм і обладнання бджоляра, тара для збору і розливу меду.

Розглянемо два найбільш використовуваних типів вуликів в бджільництві:

– Вулик "Лежак»

Однокорпусний 20-ти рамковий вулик, розміри корпусу складають 830 x 450 x 400 мм (довжина x ширина x висота), в якому використовуються рамки типу «Дадан». Цей вулик зручний в експлуатації для новачків. В основному його використовують ті бджолярі, які не вивозять бджіл в період медозбору. Використовуючи його відпадає необхідність в переміщенні корпусів вуликів з місця на місце. Єдине, що доведеться «потягати» це «медові магазини», які встановлюються між корпусом і дахом вулика в період медозбору.

– Вулик «Рута»

Багатокорпусний (від 1 до 4 корпусів, в залежності від сили бджолиної сім'ї та пори року) вулик, розміри 10-ти рамкового корпусу становлять 520 x 435 x 250 мм (довжина x ширина x висота). Багато бджолярів використовують саме цей тип вуликів для утримання та розведення бджіл. Він зручний в

експлуатації, як в домашніх умовах, так і при виїзді пасіки. Це свого роду конструктор, за допомогою якого можна формувати потужні бджолині сім'ї.

Пропоную зупинитися на вуликах фірми «Рута». Вони є більш зручними та компактними.

На садовій ділянці вулики потрібно розташовувати в глибині саду. Вулики не варто ставити на відкритому сонці або в глибокій тіні, на північній стороні саду, на ділянках, схильних до сильних вітрів. Не можна допускати, щоб гілки дерев торкалися вуликів, тому що під час вітру вони будуть стукати та нервувати бджіл. А в урожайні роки плоди своїм падінням і гуркотом по даху вуликів теж створюють велике занепокоєння бджолам.

Для пасіки в десять вуликів необхідно близько 15м² площі, при цьому вулики потрібно розставити в шаховому порядку для того, щоб бджоли відчували себе комфортно та було достатньо місця для їх обслуговування. Після того як земельну ділянку підготовлений, слід встановити підставки для вуликів. Їх можна спорудити самостійно або купити. Висота підставки повинна бути 15-30 см і вона повинна бути міцною. У період медозбору вулики будуть створювати навантаження на її підставу. Підставки краще встановити за рівнем, тоді вага вулика буде розподілятися рівномірно, що не призведе до перекосу вулика.

Після закінчення підготовчого процесу слід придбати бджолині сім'ї. Робити це слід на початку травня.

З огляду на той факт, що доведеться мати справу з цілком собі живими та навіть жалячими бджолами, потрібно зібрати необхідну документацію. До такої відноситься спеціальний паспорт, який видається ветеринарною службою, власне узгодження бізнес-діяльності з даною структурою. Пасіку необхідно поставити на облік в регіональній адміністрації. Через те, що пасіка може реєструватися як ІП або ТОВ, то необхідно подбати про набір стандартного пакета документів, до якого входять:

- заяву про відкриття індивідуального підприємництва (за формою);

- копія посвідчення особи;
- квитанція про сплату державного мита;
- копія документа, що посвідчує постановку на облік в податковій інспекції.

3.6 Фінансовий план

Для виробництва продуктів бджільництва потрібно придбати певний інвентар та матеріали. Він складається з немалої кількості предметів та може бути придбаний в державних магазинах і складах. Повний перелік знаходиться у таблиці 3.1.

Для обслуговування пасіки потрібно найняти деяку кількість робітників. Бджолам потрібен догляд, який можуть забезпечити кваліфіковані бджолярі. Вони будуть приїжджати на пасіку, або підприємство може надати машину та водія, які вже значаться на підприємстві, за необхідності. В нашому випадку буде достатньо 5 таких робітників, заробітна плата яких буде становити 15 000 грн. кожному.

Вночі територія пасіки повинна охоронятися. Для цього нам потрібні 3 робітника, охоронці, які будуть працювати позмінно. Їх заробітна плата становитиме 5 000 грн. кожному.

З кожного робітника потрібно сплатити єдиний соціальний внесок розміром 22 %. Тобто, 16 500 грн. з бджолярів та 3 300 грн. з охоронців.

Бджоляру потрібно мати приміщення для зберігання обладнання та для проведення певних робіт. Отже, потрібно придбати побутове приміщення. Його вартість становить 30 000 грн.

Таблиця 3.1

Перелік пасічного інвентарю

№ з/п	Найменування	Кількість	Ціна за 1 од. продукції, грн.	Сума, грн.
1	2	3	4	5
1	Бджолопакет	100 сімей	1 200	120 000
2	Спецодяг	2 комплекти	500	1 000
Облаштування вуликів				
3	Вулики 4-х корпусні	100 шт.	1 200	120 000
4	Рамки	3 600 шт.	14	50 400
5	Прищепна рамка	100 шт.	45	4 500
6	Підставки для вуликів	100 шт.	50	5 000
7	Сітка розділова	300 шт.	20	6 000
8	Ящики для переносу б рамок	4 шт.	135	540
9	Пилкозбирач	100 шт.	500	50 000
10	Димар	2 шт.	100	200
11	Годівниці	100 шт.	55	5 500
12	Смужка для збору маточного молочка	200 шт.	25	5 000
Інструменти				
13	Стамеска	2 шт.	100	200
14	Бджоляний ніж	2 шт.	110	220
15	Проволока	10 котушок	320	3 200
16	Щітка пасічна	2 шт.	40	80
17	Шпатель для перенесення личинок бджіл	2 шт.	30	60
18	Каток для розпакування сот	2 шт.	55	110
19	Каток зі шпорою	2 шт.	22	44
20	Пряме шило	2 шт.	27	54
21	Молоток вагою 400 г	2 шт.	100	200
22	Плоскогубці	2 шт.	100	200
23	Вилка для розпакування медових рамок	2 шт.	41	82
24	Набір з 5 відер	3 набори	1 215	3 645
Матеріали				
25	Вощина	180 кг	180	32 400
26	Цукор	100 кг	13	1 300
Інвентар для збору продуктів бджільництва				
27	Фільтр медовий	2 шт.	85	170
28	Медогонка на 20 рамок	10 шт.	8 771	87 710

1	2	3	4	5
29	Підставка під медогонку	10 шт.	340	3 400
30	Бак для відстоювання меду, 150 л	10 шт.	3 000	30 000
31	Прес для воску	1 шт.	4 400	4 400
32	Разом			535 615

Це приміщення потрібно оснастити трьома столами. Два робочих довжиною 2 м та 1,5 м. Їх вартість 2 500 грн. та 1 800 грн. відповідно, та один звичайний стіл, вартістю 1 000 грн.

Також, це приміщення можна використовувати як робоче місце для охоронців. Тому має сенс придбати хоча б 2 стільця, вартістю 500 грн. кожен.

Для реалізації меду потрібно провести його ветеринарно-санітарну експертизу. Вона проводиться у спеціалізованих лабораторіях з певним оснащенням. Вартість такої експертизи приблизно 2 000 грн.

При нормальному розвитку пасіки та формуванню бджолосімей в період медозбору можна отримати непоганий збір. В середньому з однієї бджолиної сім'ї (в залежності від «медоносності» року) можна викачати:

- 40-50 л меду, 100 грн. / літр;
- 100 г маточного молочка, 22 грн. / грам;
- до 20-30 кг квіткового пилку, 140 грн. / кг;
- до 300 г прополісу, 600 грн. / кг;
- до 2 кг воску, 135 грн. / кг.

Усі витрати можна структурувати у таблицю 3.2

Таблиця 3.2

Загальні витрати за 1-й рік

№ з/п	Найменування	Вартість, грн.
1	2	3
1	Інвентар	535 615
2	Заробітна плата бджолярів, х5	720 000
3	Заробітна плата охоронців, х3	180 000

1	2	3
4	Єдиний соціальний внесок, сумарний	198 000
5	Побутове приміщення	30 000
6	Столи, х3	5 300
7	Стільці, х2	1 000
8	Санітарна експертиза	2 000
9	Разом	1 671 915

Тепер розрахуємо вартість отриманої продукції та валовий дохід. Дані та результати розрахунку наведені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Вартість продуктів бджільництва на 1-й рік

№ з/п	Найменування	Ціна за од. ваги, грн.	1 сім'я		100 сімей	
			Вага	Вартість, грн.	Вага	Вартість, грн.
1	Мед, л	200	45	4 500	4 500	450 000
2	Маточне молочко, г	22	100	2 200	10 000	220 000
3	Квітковий пилок, кг	140	25	3 500	2 500	350 000
4	Прополіс, кг	600	0,3	180	300	18 000
5	Бджолиний віск, кг	135	2	270	200	27 000
6	Разом			10 650		1 065 000

Прибуток від діяльності рахуємо як різницю між потенційним валовим доходом та витратами:

$$1\,065\,000 - 1\,671\,915 = -606\,915 \text{ грн.}$$

Таким чином у перший рік маємо збиток. Тому рахуємо витрати та дохід на другий рік. У наступному році сума витрат буде меншою, а суму обороту можна збільшити за рахунок продажу бджіл – сімей та маток, в результаті чого збільшиться і прибуток.

Витрати на другий рік будуть складатися з витрат на матеріали, заробітної плати робітників, єдиного соціального внеску та санітарної експертизи. Вони відображені у таблиці 3.4.

Оскільки у другому році планується розширити асортимент продукції, то виручка, у порівнянні з першим роком, збільшиться. Валовий дохід на другий рік діяльності відображений у таблиці 3.5.

Прибуток від діяльності рахуємо як різницю між потенційним валовим доходом та витратами:

$$1\,905\,000 - 1\,133\,300 = 771\,700 \text{ грн.}$$

Як бачимо, на другий рік прибуток від бджільницької діяльності перекидає збиток першого року та окупує весь проект.

Таблиця 3.4

Загальні витрати за 2-й рік

№ з/п	Найменування	Вартість, грн.
1	Матеріали	33 300
2	Заробітна плата бджолярів, х5	720 000
3	Заробітна плата охоронців, х3	180 000
4	Єдиний соціальний внесок, сумарний	198 000
5	Санітарна експертиза	2 000
6	Разом	1 133 300

Таблиця 3.5

Вартість продуктів бджільництва на 2-й рік

№ з/п	Найменування	Ціна за од., грн.	1 сім'я		100 сімей	
			К-сть	Вартість, грн.	К-сть	Вартість, грн.
1	Мед, л	200	45	4 500	4 500	450 000
2	Маточне молочко, г	22	100	2 200	10 000	220 000
3	Квітковий пилок, кг	140	25	3 500	2 500	350 000
4	Прополіс, кг	600	0,3	180	300	18 000
5	Бджолиний віск, кг	135	2	270	200	27 000
6	Бджолопакет, шт.	1 200	4	4 800	400	480 000
7	Бджолина матка, шт.	180	20	3 600	2 000	360 000
8	Разом			19 050		1 905 000

Можна зробити висновок, що даний проект повністю себе окупить через 2 роки після його впровадження.

На основі зроблених розрахунків можна оцінити ефективність використання основних фондів за рахунок обчислення показників фондівіддачі та фондоемності.

Фондовіддача обчислюється як співвідношення обсягу реалізованої продукції до середньорічної первісної вартості основних фондів.

Фондоемність – це обернений показник до фондівіддачі.

Результати розрахунку цих показників на перший та другий рік окремо відображені у таблицях 3.6 та 3. 7 відповідно.

Таблиця 3.6

Показники на перший рік

№ з/п	Найменування	К-сть	Фондовіддача	Фондоемність
1	Мед, л	4 500	0,27	3,72
2	Маточне молочко, г	10 000	0,60	1,67
3	Квітковий пилок, кг	2 500	0,15	6,69
4	Прополіс, кг	30	0,00	557,31
5	Бджолиний віск, кг	200	0,01	83,60
6	Середнє значення		0,21	130,60

Показники на другий рік

№ з/п	Найменування	К-сть	Фондовіддача	Фондоємність
1	Мед, л	4 500	0,40	2,52
2	Маточне молочко, г	10 000	0,88	1,13
3	Квітковий пилок, кг	2 500	0,22	4,53
4	Прополіс, кг	30	0,00	377,77
5	Бджолиний віск, кг	200	0,02	56,67
6	Бджолопакет, шт.	400	0,04	28,33
7	Бджолина матка, шт.	2 000	0,18	5,67
8	Середнє значення		0,25	68,09

Річний фонд заробітної плати становить 900 000 грн. Він складається зі суми заробітної плати бджолярів та охоронців.

Чистий приведений дохід за 2 роки становить:

$$771\,700 - 606\,915 = 164\,785 \text{ грн.}$$

Рентабельність продаж розраховується як співвідношення чистого прибутку до виручки.

Рентабельність продаж на перший рік:

$$\frac{-606\,915}{1\,905\,000} * 100 \% = -31,86 \%$$

Рентабельність продаж на другий рік:

$$\frac{771\,700}{1\,905\,000} * 100 \% = 40,51 \%$$

3.7 Оцінка ризиків

Потенційні ризики бджільництва як виду підприємницької діяльності поділяють на – комерційні, фінансові, виробничі та форс-мажорні.

Комерційні ризики пов'язані з реалізацією продукції на товарному ринку – зменшення розмірів і місткості ринків, зниження платоспроможного попиту, поява нових конкурентів, зниження закупівельних цін основним споживачем

продукції, перевищення пропозиції продукції бджільництва над попитом. Заходами для зменшення комерційних ризиків можуть бути систематичне вивчення потреб ринку, створення дилерської мережі, відповідної цінової політики, створення мережі сервісного обслуговування, реклама. Частково знизити комерційні ризики можна і шляхом укладення договору на постачання продукції з підприємством-переробником, в якому визначають ціну покупки меду або іншої продукції протягом року.

Фінансові ризики викликані інфляційними процесами, загальними неплатежами, коливанням валютних курсів. Дані ризики можна знизити за допомогою системи фінансового менеджменту, роботи з дилерами на умовах передоплати. Ризики, пов'язані з форс-мажорними обставинами, обумовлені непередбаченими обставинами. Ефективною протидією таким ризикам буде запас фінансової міцності і страхування. За словами багатьох досвідчених пасічників, від бджолиних сімей можна отримати добрі медозбори один раз на три роки. Тому під час планування витрат і особливо під час організації нового господарства потрібно розраховувати власний капітал і оборотні кошти пасіки на 3 роки без планування доходів на цей період.

Страхування в бджільництві бажано провести за такими основними пунктами: захворювання бджолиних сімей; пожежа; влучення блискавки; вибух; протиправні дії третіх осіб; стихійне лихо; крадіжки, розбій; нещасний випадок; незвично низька для даної місцевості температура повітря в осінньо-зимовий період і висока влітку, посухи; перевертання вуликів тваринами; наїзд транспортних засобів, падіння дерев; зливи, землетрус.

Виробничий ризик зумовлюється можливим зменшенням обсягів виробництва продукції через несприятливі погодні умови, внаслідок чого господарство не зможе отримати запланований прибуток, неналежним доглядом за бджолиними сім'ями і т. п. Проаналізувавши думки багатьох російських бджолярів, виробничі ризики в бджільництві можна виділити в наступні групи:

- погодні умови і неврожай,

ця група ризиків залежить від регіону і типу збору та не підпадає під вплив бджоляра. Однак якщо утримувати на пасіці сильні сім'ї, цей ризик можна частково зменшити;

- погана зимівля бджіл внаслідок людського фактора або неякісних кормів,

- повністю залежить від пасічника і при створенні належних умов для його діяльності (своєчасне забезпечення кормом (медом), необхідний інвентар, матеріали, що утеплюють, наявність якісного зимівника) цей ризик може бути зведений до нуля;

- епідемії і хвороби бджіл.

Ці ризики значною мірою залежать від дотримання санітарно-епідеміологічних правил утримання бджіл і правильного їх лікування [19].

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

Обов'язком роботодавця є забезпечити безпечні, що не заподіюють шкоду здоров'ю працівника, та комфортні умови праці з дотриманням правил пожежної безпеки. Згідно з Конституцією України, робоче місце повинно бути обладнане за вимогами з охорони праці. Працівникам видається спеціалізований захисний одяг, взуття та інші засоби індивідуального захисту.

На підприємстві де працюють 50 і більше осіб, повинна діяти служба охорони праці. Якщо кількість чоловік, що працює, складає від 20 до 50, то тоді призначаються особи, які виконують функції служби охорони праці в порядку сумісництва за умови, що вони мають відповідну підготовку. У випадку, коли на підприємстві загальне число працівників менш як 20 чоловік, то залучають сторонніх фахівців [20].

Проте, незалежно від кількості співробітників на підприємстві повинні бути затверджені документи, які встановлюють правила безпеки виконання робіт і поведінки працівників на робочих місцях. Ці правила є обов'язкові для виконання як бджолярами, особами зайнятими утриманням бджіл, так само й керівниками всіх рівнів підприємств незалежно від форм власності [21].

Проводиться навчання працівників з питань охорони праці або безпосередньо на підприємстві, або іншим суб'єктом господарювання, що займаються таким навчанням. Перевірку знань з питань охорони праці працівники повинні проходити щорічно, яка повинна здійснюватися комісією підприємства, склад якої затверджується керівником підприємства [22].

Перед тим як приступити до виконання своїх обов'язків новоприйнятий працівник повинен пройти попередній медичний огляд, а згодом, щорічно протягом усієї трудової діяльності на підприємстві, і періодичні медогляди. Висновки профмедосмотрів працівників про допуск працівника до роботи зберігаються у роботодавця.

Розміщення пасік, складів бджільницьких ферм та інших виробничих приміщень повинні передбачати заходи, що виключають або зменшують вплив на працівників наступних небезпечних і шкідливих виробничих факторів:

- рухомі машини та механізми;
- недостатнє освітлення робочих місць;
- гаряча рідина, пара;
- слизька підлога;
- підвищений вміст шкідливих речовин в повітрі робочої зони.

Територія пасіки повинна бути обнесена огорожею. На підступах до неогороджених ділянок, при обмеженій видимості, повинні бути встановлені щитки розміром 200 x 400 мм з написом «Обережно! Бджоли».

Стаціонарні та кочові пасіки слід розташовувати на досить великій відстані від дитячих установ, шкіл, лікарень, ліній електропередачі, відстань від тваринницьких ферм від 400-500 метрів, відстань від автомагістралей і великих водойм повинна бути не менш 2 км, від підприємств хімічної, кондитерської промисловості на відстані від 5 км, та так само поблизу від садиб громадян.

При роботі може статися випадкове жаління. Жаління може викликати пухлину і підвищення температури тіла, нудоту, задишку, в окремих випадках може призвести до смертельного результату. Тому особи, які мають алергічну реакцію на жаління бджіл, квітковий пилок, мед, віск, прополіс і бджолину отруту до роботи з бджолами і продуктами бджільництва не допускають.

На пасіці обов'язково повинна бути аптечка, для надання першої медичної допомоги, що включає індивідуальні перев'язувальні пакети, бинти, вату, ватно-марлевий бинт, джгут, шини, гумовий міхур для льоду, склянка, піпетку, настойку йоду, нашатирний спирт, борну кислоту, питну соду, перекис водню, настойку валеріани, анальгін, цитрамон, димедрол, супрастин, діазолін,

фенкарол, тавегіл та ін. У випадках алергічних реакцій слід терміново звернутися за медичною допомогою.

Персонал, що допускається до праці, повинен пройти до початку роботи інструктаж з техніки безпеки.

Первинний (вступний) інструктаж проводять на робочому місці проводять з прийнятими на роботу і тимчасовими робочими, практикантами, учнями, що приїждять у відрядження.

Повторний – з усіма робітниками незалежно від їх кваліфікації, освіти та стажу роботи не рідше 2 разів на рік.

Позаплановий – в разі зміни правил з охорони праці, при нещасних випадках та порушення працівниками вимог техніки безпеки та перервах в роботі понад 60 днів.

Поточний – безпосередньо перед виконанням робіт.

Проведення будь-якого інструктажу оформляється в журналі з обов'язковим підписом інструктора.

Роботи по догляду за бджолами повинні виконуватися персоналом в спеціальній захисному одязі білого або світлого кольору. Це можуть бути комбінезон або куртка зі штанами та напівчоботи, для роботи з отрутохімікатами та мінеральними добривами, в прогумованому фартусі, в разі роботи із суспензіями, розчинами кислот. А також в гумових рукавичках, в респіраторах що фільтрують повітря, в захисних окулярах, в захисній лицьовій сітці.

До початку робіт димар повинен бути заправлений і приведений в робочий стан.

При оглядах і обробках бджіл треба виключити різкі сторонні запахи (заборонено використовувати парфумерно-косметичні засоби та сильно пахучі речовини); темний одяг (особливо якщо вона вовняна, ворсиста); поштовхи, удари по вулику; знаходження людей перед льотками вуликів і на шляху

масового льоту бджіл; бджолине злодійство на пасіці при відсутності медозбору в природі.

Щоб уникнути падіння, вулики слід встановлювати на пасіках на підставках без перекосів. При відсутності стелажів в зимівнику вулики розміщують на твердій підлозі або спеціальному настилі в кілька рядів штабелями. Висота штабеля повинна бути не більше 2 м. В рядах вулики повинні стояти впритул один до одного [23].

Для зняття роїв з високих дерев та інших предметів, розташованих на висоті, слід використовувати сходи, монтерські кігті та пояси, що виключають падіння робітника.

При ветеринарно-санітарних і профілактичних обробках бджіл, дезінфекції, дезінсекції та дератизації необхідна присутність ветеринарного лікаря, який додатково інструктує бджоляра про заходи особистої безпеки та правил поводження з препаратами.

Повинна забезпечуватися біологічна безпека, мінімальний час контакту працівників з екскрементами під час чищення бджолиних гнізд після зимівлі, які можуть бути заражені хвороботворними мікроорганізмами та можуть викликати захворювання працівників паратифом, сальмонельоз, аспергільоз.

У виробничих приміщеннях повинна бути організована ефективне прибирання, що відповідає вимогам санітарних правил.

Виробничі процеси не повинні супроводжуватися забрудненням навколишнього середовища (повітря, ґрунту, водойм) і поширенням шкідливих речовин в концентраціях, що перевищують гранично допустимі норми.

Для виробничих процесів, пов'язаних з виділенням, накопиченням шкідливих речовин, хвороботворних мікроорганізмів, необхідно передбачати заходи з механічного очищення місць їх накопичення з подальшою обробкою знешкоджувальними або знезаражувальними засобами.

Режим виробничих процесів повинен забезпечувати узгодженість і надійність роботи виробничого обладнання, що виключають виникнення небезпечних і шкідливих виробничих факторів.

Огляд бджіл бажано проводити в тихі, теплі сонячні дні та працювати в першій половині дня; в жаркий день працювати слід рано вранці. Оскільки агресивними бджоли стають при огляді їх в прохолодну, похмуру або вітряну погоду.

Працювати з бджолами треба швидко, але без метушні та поспіху. Бджоли не люблять різких рухів.

Бджоли дуже чутливі до різких, збудливим їх запахів, особливо запаху поту, алкоголю, різких духів. Тому пасічнику забороняється з'являтися і перебувати на території пасіки в стані алкогольного, наркотичного або токсичного сп'яніння, із залишковими явищами сп'яніння. Категорично забороняється розпивати, вживати спиртні напої, токсичні або наркотичні речовини на робочому місці або під час роботи. Курити поза спеціально відведеними для цього місцях.

Під час огляду бджолиної сім'ї бджоляр стає з того боку, де є бічна подушка і розділова дошка, а якщо вулик повністю зайнятий рамками, то огляд починають з того боку, в яку розширювалося гніздо. Не можна ставати проти льотка і часто ходити повз нього, оскільки це викликає затримку літа бджіл і сильно їх дратує.

Огляд бджіл виробляти із застосуванням димаря. Димар повинен бути заправлений і приведений в робочий стан до початку робіт. Перш ніж відкрити вулик, у вічко направляють 2-3 струмені диму, після цього необхідно почекати 1-2 хвилини. Відкривши вулик і знявши стелю або холстик, пускають з димаря уздовж рамок (але не в глиб гнізда) кілька клубів диму. В процесі огляду бджіл періодично злегка вгамовують димом, пускаючи його струмінь тільки уздовж вулиць.

Відкривати відразу все гніздо не можна, тому що це може викликати його охолодження, а в безвзятковий час – бджолине злодійство. Тримати відкритими слід не більше 2-3 рамок і лише після того, як вони будуть оглянуті, відкривати наступні.

Під час огляду рамку треба виймати пальцями обох рук за плечики та тримати над вуликом. Рамку зі стільниками завжди треба тримати тільки в вертикальному положенні. При огляді її повертають через верхній брусок.

Стільники зі свіжим наприском нектару в осередках, особливо свіжо відбудованих і з маточниками, струшувати не можна. Бджіл з них змитають у вулик м'якою волосяною щіткою або пучком трави.

Якщо вжалить бджола, то її краще вбити, інакше вона буде заважати в роботі інших бджіл. Жало видаляють ковзаючим рухом нігтя, стамески або обуха ножа, не допускаючи роздавлювання мішка з отрутою.

Жало не можна витягувати двома пальцями, оскільки в цьому випадку наявна в жалі отрута впорскується в тіло.

У перерві між оглядами бджолиних сімей ужалені руки слід вимити, потім сухі руки натерти однієї з трав: мелісою, котовником, м'ятою або анісом.

При електронаващуванні вуликів рамок слід застосовувати пристрої, виготовлені відповідно до вимог технічної документації. Не можна використовувати для цієї мети автотрансформатори, електричну плитку, а також підключати рамку до мережі струму через гасить опір реостат.

Якщо пасіка перебуває на рівнині, то працівникам під час грози не слід йти або стояти; безпечніше сісти на будь-якій предмет. На горбистій місцевості небезпечно в таких випадках перебувати на вершині пагорба і в потоках; перечекати грозу слід на схилі пагорба. У лісі під час грози не слід затримуватися під найвищим деревом, ніж сусідні.

Перероблювання воскової сировини із застосуванням відкритого вогню слід проводити в спеціально відведеному місці.

У процесі роботи необхідно стежити за рівнем води у воскотопках або пароутворювачах, справністю запобіжних клапанів, паровідвідних каналів контрольно-вимірювальних приладів [24].

Місце для перероблення воскової сировини повинно бути забезпечено протипожежним інвентарем.

Ядоприймальні пристрої виймати з вуликів слід через 20 хвилин після відключення електростимуляторів і заспокоєння бджіл.

Отрута з ядоприймальних пластин видаляється лезом, закріпленим у тримачі, що виключає травму рук.

Робітник повинен працювати в марлевій пов'язці в 4 шари, що захищає рот і ніс.

Готову отруту необхідно зберігати в сейфі в баночках з темного скла з герметично закритими кришками [25].

Збір маточного молочка, прополісу з полотен та сушка квіткового пилку проводиться у приміщенні, обладнаному припливно-витяжною вентиляцією [26].

Переносити вулики з бджолами необхідно на носилках, вулики ставлять на носилки льотком назад, щоб робітник, що йде позаду, міг помітити вихід бджіл, якщо вічко погано закриті.

Піднімати вулики з бджолами слід зберігаючи їх нормальне робоче положення. Не допускається кантувати вулики та відхиляти від вертикалі більш як 30°.

При перенесенні вуликів працівники повинні йти в ногу, уникати різких рухів.

Працівники бджільництва повинні вміти поводитися із засобами гасіння вогню.

Приміщення бджолоїної ферми (пасіки) повинні бути забезпечені справними засобами гасіння (вогнегасниками, баграми, лопатами, відрами). До всіх приміщень і засобів гасіння вогню повинен бути вільний доступ.

Розводити відкритий вогонь, в тому числі димар, курити в службових приміщеннях не можна. Палити тільки в спеціально відведеному для цієї мети місці, забезпеченому бочкою з водою і лавкою.

При розпалюванні димаря забороняється користуватися гасом і бензином.

Майданчик, де розводять димар, повинен бути віддаленим від житлових і виробничих приміщень та засипаний піском або пухким ґрунтом. На майданчику повинна знаходитися ємність з водою.

Працюючи з димарем, необхідно стежити за тим, щоб з нижнього отвору не вилітали іскри. Якщо вилітають іскри, гнілушки злегка зволожують.

Після закінчення роботи з бджолами димар необхідно загасити, відкрити кришку, висипати гнілушки, що палають, в спеціальну вириту яму та загасити водою.

У разі замерзання водопроводу і каналізації труби слід відігрівати гарячим піском, гарячою водою або парою.

Тривалість робочого часу працівників на бджільницьких підприємствах не повинна перевищувати встановленої Кодексом законів про працю.

Роботодавець і посадові особи, винні в порушенні цих Правил з охорони праці несуть адміністративну, матеріальну, дисциплінарну або кримінальну відповідальність у порядку, згідно з законодавством України.

ВИСНОВКИ

В процесі виконання випускної кваліфікаційної роботи зроблені наступні узагальнення, висновки та пропозиції:

1. Підприємства виробляючи продукцію, виконуючи роботи та надаючи послуги, так само надають робочі місця, виплачують заробітну плату, шляхом виплати податків беруть участь в реалізації державних програм, розвитку економіки країни. Це означає, що в умовах ринкових відносин підприємство є оціально-виробничий організм, автономний центр виробничих, господарських і соціальних рішень.

Економіка країни розглядається як сукупність підприємств, що знаходяться в тісному виробничому, комерційному взаємозв'язку між з державою. Від фінансового стану та ефективності працюють підприємств і залежать рівень всієї економіки та індустріальна міць держави..

Виходячи з цього можемо зробити висновок, що підставою всієї системи господарського управління в країні є підприємства. Вони грають особливо роль у національному господарстві країни, прискорюючи рух економіки шляхом підвищення ефективності та постійного оновлення. Нагромаджений досвід усіх без винятку індустріально розвинутих країн з

ринковою економікою соціального спрямування незаперечно підтверджує, що підприємництво – необхідна умова досягнення економічного зростання.

2. З огляду на географічне розташування України сільське господарство є дуже важливою галуззю в аспекті забезпечення життєдіяльності країни. Велика частина сільськогосподарської продукції виробляється приватними підприємствами. Одним з таких невеликих сільськогосподарських підприємств є ТОВ ВК «ФГРО-НОВА», що знаходиться в Первомайському районі Миколаївської області, яке займається вирощування зернових культур. Обсяг зібраного врожаю в 2019 році склав 9 375,5 центнер з 394,56 гектар, (з них: пшениця - 430,9 тонн, ячмінь озимий - 4,2 тонни, насіння соняшнику - 464,6 тонн), а в 2019 році було зібрано 2773,8 тонн, з них пшениця - 1603,1 тонна, насіння соняшнику - 1170,7 тонн).

Протягом всього аналізованого періоду спостерігається збільшення посівних площ з 394,56 гектарів до 869,9, збільшення врожайності з одного гектара площі, зменшення собівартості вирощеної продукції, а так само збільшення валового доходу і прибутку. Прорахувавши коефіцієнти рентабельності так само спостерігаємо позитивну тенденцію, яка говорить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства.

У розпорядженні підприємства є понад 1 гектар землі на якій розташовано старий сад. На увазі не рентабельності його використання він покинутий. Мною розроблений бізнес-план, в якому пропонується встановити там бджолині вулики.

З розрахунків ми можемо вивести такі загальні дані:

- об'єм річної реалізації – 1 905 тис. грн.
- фондівіддача – 0,25 грн./з 1 грн. основних фондів.
- фондомісткість – 68 грн.. основних фондів для випуску продукції на 1 грн.
- річний фонд заробітної плати – 900 тис. грн.
- чистий прибуток – 771 700 тис. грн.

- чистий приведений дохід за 2 роки – приблизно 165 тис. грн.
- рентабельність продаж першого року – - 31,86 %.
- рентабельність продаж другого року – 40,51 %.
- термін окупності проекту – 2 роки.

Всі ці показники свідчать про надійність та перспективність даного проекту. Виконання бізнес-плану дозволить досягти цих показників на практиці. Розроблений бізнес-план має практичну значущість і може бути застосований на практиці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV;
2. Гой І.В. Підприємництво. Навчальний посібник / І.В. Гой, Т.П. Смелянська//Центр учбової літератури. – 2013. – с. 14;
3. Корпоративний менеджмент. Цілі організації, кінцеві результати і показники діяльності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.cfin.ru/management/controllers/purpose_indicator.shtml;
4. КіберЛенінка. Планування та контроль - головні інструменти забезпечення ефективності роботи керівника. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/planirovanie-i-kontrol-glavnye-instrumenty-obespecheniya-effektivnosti-raboty-rukovoditelya>;
5. Економічні науки. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2010, № 3 (2), с. 603–606;
6. Економічні дослідження та розробки. Роль бізнес-планування в оцінці ефективності діяльності організації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edrf.ru/article/06-07-19>;

7. StudFiles. Система плавнів підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/7496733/page:5/>;
8. StudFiles. Система плавнів підприємства. Форми планування і види планів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/7496733/page:5/>;
9. AllBest – обери найкраще. Земельні ресурси та їх використання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://revolution.allbest.ru/agriculture/00529488_0.html;
10. Навчальні матеріали онлайн. Економіка підприємств агропромислового комплексу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/75442/agropromislovist/harakteristika_zemelnih_resursiv_ukrayini_rozpodil_vlasnikami_zemlekoristuvachami;
11. Навчальні матеріали. Аналіз та оцінка ефективності використання виробничих ресурсів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.org/89623/ekonomika/analiz_otsenka_effektivnosti_ispolzovaniya_proizvodstvennyh_resursov;
12. Стратегія та бізнес-процеси. Оцінка ефективності діяльності підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://blog.iteam.ru/otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya/>;
13. Навчальні матеріали. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/EXJpf4iroBE.html>;
14. КіберЛенінка. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-ispolzovaniya-resursnogo-potentsiala-selskohozyaystvennyh-predpriyatiy>;
15. Навчальні матеріали. Аналіз собівартості продукції рослинництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/xo7tI7DRRhg.html>;

16. Онлайн розрахунок фінансового стану підприємства. Показники рентабельності підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fin-admin.com/ua/fnansovij-analz/43-pokazniki-rentabelnost-pdprimstva.html>;
17. Фінансовий аналіз. Рентабельність витрат. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://1fin.ru/?id=311&t=10>;
18. MSP Partners. Рентабельність. Способи оцінки ефективності бізнесу. – [Електронний ресурс]. – <https://msp-partners.com.ua/rentabelnist---7-sposobiv-ocziniti.html>;
19. Економіка та економічна теорія. Створення бізнес-плану по виробництву меду. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://4ua.co.ua/economy/qb2ad79a4d43b89421206c27_0.html;
20. Просто право. Охорона праці на підприємстві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://prostopravo.com.ua/trudoustroystvo/stati/ohrana_truda_na_predpriyatiyah;
21. Бухгалтер. Охорона праці на підприємстві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/articles/kadrova-sprava/6473/>;
22. Асоціація лісокористувачів. Правила з охорони праці. Бджільництво. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alppp.ru/law/trud-i-zanjatost-naselenija/trud/61/pravila-po-ohrane-truda--pchelovodstvo--pot-ro-97300-016-98.html>;
23. Навчальні матеріали. Охорона праці у бджільництві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studbooks.net/617014/agropromyshlennost/ohrana_truda_pchelovodstve;
24. Усі інструкції. Інструкція з охорони праці для бджоляра. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://всеинструкции.рф/инструкция-po-ohrane-truda-dlja-pchelovoda/>;

25. Законодавча база. Правила охорони праці у сільськогосподарському виробництві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dnaop.com/html/43130_4.html;

26. StudFiles. Вимоги безпеки у бджільництві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/3540142/page:12/>.