

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Херсонський навчально-науковий інститут

Кафедра економіки

«Допущений до захисту»
В.о. завідувача кафедри
 Руснак А.В.
«1 /» червня 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

на тему: Організація малого бізнесу з виробництва продукції рослинництва в фермерських господарствах

Виконала:
студентка групи 4417

 **Тихоненко А.Д.**
(підпис)

Керівник роботи:
професор кафедри економіки,
д.е.н., професор
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

 **Ломоносов А.В.**
(підпис)

Херсон–2024 р.
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Херсонський навчально-науковий інститут

Кафедра Економіки

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка підприємства»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми



Ревенко Н.Г.

(підпис)

«05» лютого 2024р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Студентці

Тихоненко Анастасії Денисівні

(Прізвище, ім'я по батькові)

1. **Тема роботи** Організація малого бізнесу з виробництва продукції рослинництва в фермерських господарствах

Керівник роботи Ломоносов Анатолій Вадимович, д.е.н., професор

(прізвище, ім'я по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені розпорядженням директора ХННІ НУК від «04» березня 2024 р. № 1

2. **Термін подання роботи:** 3 червня 2024 р.

3. **Вихідні дані до роботи** Первинна, фінансова і статистична звітність підприємства; інформація Державної служби статистики України, Закони України, постанови Кабінету міністрів України

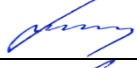
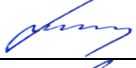
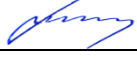
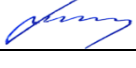
4. **Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)** 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА
2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ «СВІТАНОК» БРАТСЬКОГО РАЙОНУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА «СВІТАНОК»

5. **Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)** 1. Показники рівня економічної ефективності використання земель
2. Показники продуктивності праці

3. Аналіз реалізації у ФГ «Світанок» за 2023 р.
4. Структура собівартості за видами продукції сільського господарства у 2023 р.
5. Динаміка собівартості продукції рослинництва у ФГ «Світанок»
6. Показники діяльності ФГ «Світанок»
7. Аналіз фінансових результатів підприємства
8. Динаміка показників рентабельності
9. Показники прибутковості підприємства

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Ломоносов А.В., професор кафедри економіки		
2	Ломоносов А.В., професор кафедри економіки		
3	Ломоносов А.В., професор кафедри економіки		

7. Дата видачі завдання

«06» лютого 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів випускної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Обґрунтування актуальності і мети роботи	до 04.04.2024 р.	виконано
2.	Опрацювання нормативно-законодавчої бази, аналіз літературних джерел	до 18.04.2024 р.	виконано
3.	Збір, обробка і узагальнення статистичних даних і даних річних фінансових звітів	до 15.05.2024 р.	виконано
4.	Оцінка ефективності діяльності підприємства та розробка пропозицій з удосконалення	до 01.06.2024 р.	виконано
5.	Обґрунтувати висновки	до 15.06.2024 р.	виконано
6.	Оформлення роботи та подання на кафедру	до 03.06.2024 р.	виконано

Здобувач


(підпис)

Тихоненко А.Д.

(ПІБ)

Керівник роботи


(підпис)

Ломоносов А.В.

(ПІБ)

АНОТАЦІЯ

Тихоненко А.Д. Організація малого бізнесу з виробництва продукції рослинництва в фермерських господарствах. – Херсонський навчально-науковий інститут Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, 2025. – Рукопис.

У роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти організації підприємництва і малого бізнесу в галузі рослинництва України. Розкрито сутність підприємництва та бізнесу в аграрному секторі, визначено кількісні параметри й якісні характеристики суб'єктів малого підприємництва, а також проаналізовано сучасний стан і динаміку виробництва продукції рослинництва в Україні.

Проведено комплексний аналіз економічної ефективності аграрного виробництва на прикладі фермерського господарства «Світанок» Братського району Миколаївської області. Надано організаційно-економічну характеристику господарства, досліджено структуру та рівень собівартості продукції рослинництва, здійснено оцінку рентабельності та прибутковості його діяльності.

На основі отриманих результатів обґрунтовано стратегічні напрями підвищення ефективності функціонування фермерського господарства, зокрема через удосконалення системи державної підтримки суб'єктів малого підприємництва аграрної сфери та доцільність впровадження виробництва нової високорентабельної культури (суніці). Запропоновані заходи спрямовані на підвищення конкурентоспроможності фермерського господарства та стабілізацію його фінансово-економічного стану.

Ключові слова: підприємництво, малий бізнес, аграрне виробництво, рослинництво, фермерське господарство, економічна ефективність, собівартість, рентабельність, державна підтримка.

ABSTRACT

Tikhonenko A.D. Organization of small businesses for the production of crop products in farms. – Kherson Educational-Scientific Institute of the Admiral Makarov National University of Shipbuilding, 2025. – Manuscript.

The paper explores theoretical and practical aspects of organizing entrepreneurship and small business in the field of crop production in Ukraine. The essence of entrepreneurship and business in the agricultural sector is revealed, quantitative parameters and qualitative characteristics of small business entities are determined, and the current state and dynamics of crop production in Ukraine are analyzed.

A comprehensive analysis of the economic efficiency of agricultural production is carried out using the example of the farm "Svitanok" in the Bratsk district of the Mykolaiv region. The organizational and economic characteristics of the farm are provided, the structure and cost level of crop production are investigated, and the profitability and profitability of its activities are assessed.

Based on the results obtained, strategic directions for increasing the efficiency of the functioning of the farm are substantiated, in particular through improving the system of state support for small business entities in the agricultural sector and the feasibility of introducing the production of a new highly profitable crop (strawberries). The proposed measures are aimed at increasing the competitiveness of the farm and stabilizing its financial and economic condition.

Keywords: entrepreneurship, small business, agricultural production, crop production, farm, economic efficiency, cost, profitability, state support.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА.....	9
1.1. Сутність підприємництва та бізнесу в сільському господарстві України.....	9
1.2. Кількісні параметри та якісні характеристики суб'єктів малого підприємництва.....	22
1.3. Стан та динаміка виробництва продукції рослинництва в Україні.....	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ «СВІТАНОК» БРАТСЬКОГО РАЙОНУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	44
2.1. Організаційно-економічна характеристика фермерського господарства	44
2.2. Собівартість виробництва продукції рослинництва у ФГ «Світанок» та її складові	55
2.3. Аналіз рентабельності та прибутковості господарства.....	67
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА «СВІТАНОК»	93
3.1. Напрями і форми державної підтримки суб'єктів малого підприємництва аграрної сфери.....	93
3.2. Обґрунтування доцільності виробництва нової культури – суніці.....	105
ВИСНОВКИ.....	110
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	113

ВСТУП

В сучасних умовах воєнного стану в Україні та в умовах інтеграції до міжнародних структур одним із завдань агропромислового комплексу є нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної на світовому ринку сільськогосподарської продукції та забезпечення продовольчої безпеки. В аграрній сфері найбільш ринково-адаптаційні можливості має сектор приватних господарств населення, який утримує позитивні темпи зростання виробництва навіть у роки економічної кризи. Особливої уваги набувають питання удосконалення економічного середовища функціонування фермерських господарств, шляхів підвищення ефективності виробництва та їх місця в аграрному секторі нашої країни.

Основними виробниками сільськогосподарської продукції у високорозвинених країнах світу є фермерські господарства. Нині в Україні зареєстровано понад 43 тисячі фермерських господарств, хоча порівняно з розвиненими країнами вони не отримали належного рівня економічного розвитку. Однак, функціонування фермерських господарств залишається недостатньо ефективним. Так, займаючи 7,4% площі сільськогосподарських угідь країни, частка цих господарств у виробництві валової продукції становить лише 3,9 %. Саме тому постає потреба поглибленого вивчення змін у структурі та технології виробництва, продуктивності праці, процесах спеціалізації та концентрації виробництва у фермерських господарствах, підвищенні ефективності їх функціонування.

Тому фермерські господарства як одна з найбільш пристосованих до ринку форм господарювання, забезпечуючи високий рівень працевлаштування в сільських громадах, з року в рік підвищують обсяги валового виробництва за рахунок запровадження енергозберігаючих технологій та виробництва екологічно чистої конкурентоздатної сільськогосподарської продукції.

Теоретичні, методичні та практичні аспекти проблеми розвитку фермерства в Україні та роль внутрішньогосподарської інфраструктури в

процесі виробництва конкурентоздатної продукції висвітлені в роботах В.П. Басенка, І.М. Бурдейного, А.Ф. Бурика, В.П. Горьового, В.К. Збарського, В.В. Зіновчука, М.М. Кропивка, І.В. Коновалова, М.Г. Лобаса, М.Й. Маліка, А.В. Македонського, В.Д. Мартинова, В.Я. Месель-Веселяка, С.М. Пампухи, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та інших вчених. Велику увагу дослідженням проблеми підвищення ефективності малих форм господарювання приділяють іноземні автори: Дж.К. Ерроу, К.Р. Макконелл, У. Петті, А. Смітт, П. Самюельсон.

До основних проблем розвитку фермерських господарств слід віднести недостатнє забезпечення фінансовими ресурсами, низький рівень залучення довгострокових кредитів, високу зношеність технічних засобів, незначний обсяг державної підтримки.

Мета роботи полягає у дослідженні сучасного стану та обґрунтуванні шляхів удосконалення ефективного функціонування фермерських господарств. Вирішення поставленої мети обумовило необхідність розв'язання таких завдань:

- узагальнити сутність та тенденції розвитку фермерських господарств;
- визначити місце фермерських господарств в аграрному секторі економіки та забезпеченні продовольчої безпеки України;
- оцінити організаційно-економічні умови виробничої діяльності в фермерському господарстві «Світанок»;
- узагальнити та визначити особливості функціонування фермерських господарств в Україні;
- визначити заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва у фермерських господарствах.

Об'єктом дослідження є процес економічного розвитку фермерських господарств на прикладі ФГ «Світанок» Братського району Миколаївської області.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних питань, пов'язаних із розвитком та підвищенням ефективності

функціонування фермерських господарств.

Методичною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення організаційних та економічних аспектів розвитку фермерських господарств. Інформаційною базою дослідження були Закони України, Укази Президента України, Постанови Кабінету Міністрів України з питань розвитку аграрної сфери, дані Державної служби статистики України, матеріали первинного обліку та річні звіти досліджуваного фермерського господарства тощо.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці пропозицій щодо підвищення ефективності функціонування фермерських господарств, удосконалення їх взаємовідносин з усіма суб'єктами продовольчого ринку.

У першому розділі роботи узагальнено теоретичні основи організації підприємництва та малого бізнесу в галузі рослинництва. Зокрема, досліджено сутність підприємництва та бізнесу в сільському господарстві України; висвітлено кількісні параметри та якісні характеристики суб'єктів малого підприємництва; охарактеризовано стан та динаміку виробництва продукції рослинництва в Україні.

У другому розділі роботи проведено аналіз оцінку ефективності діяльності досліджуваного фермерського господарства.

Третій розділ роботи присвячений обґрунтуванню заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва у фермерському господарстві. Запропоновано альтернативу, як можна збільшити прибуток господарства (виращування нової культури).

У висновках містяться підсумкові узагальнені результати проведеного дослідження.

Кваліфікаційна випускна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, який включає 83 найменування. Робота викладена на 115 сторінках друкованого тексту. Робота містить 24 таблиці, 8 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ В ГАЛУЗІ РОСЛИННИЦТВА

1.1. Сутність підприємництва та бізнесу в сільському господарстві України

У світовій та вітчизняній економічній науці підприємництво розглядається як основа розвитку економіки та забезпечення матеріального добробуту населення. Поряд із землею, працею і капіталом підприємництво стає четвертим фактором відтворення і одержання позитивних економічних результатів різних суб'єктів господарювання [25, с. 45].

З огляду на необхідність системного аналізу підприємництва у дисертації важливим є дослідження науково-теоретичних засад підприємництва у цілому і в сільському господарстві зокрема. Складність та неоднозначність сутності підприємництва призводить до того, що в теорії підприємництва залишається чимало дискусійних питань, у тому числі щодо змісту його понятійного апарату.

При узагальненні теоретичних аспектів підприємництва можна виділити «чотири хвилі» його розвитку. «Перша хвиля», що виникла ще в XVIII ст., була пов'язана з концентрацією уваги на несенні підприємцем ризику. «Друга хвиля» у науковому осмисленні підприємництва характеризується виділенням інноваційності як його основної відмітної риси. «Третя хвиля» відзначається зосередженням уваги на особливих особистісних якостях підприємця і на ролі підприємництва як регулюючого початку в економічній системі, що врівноважує. Нинішній етап розвитку теорії підприємницької функції можна віднести до «четвертої хвилі», поява якої пов'язана з переходом на міждисциплінарний рівень аналізу проблем підприємництва [73, с. 13].

На сьогодні не існує загальноприйнятого визначення підприємництва. За твердженням Лапусти М.Г. та ін. науковців поняття «підприємництво» вперше ввів у науковий обіг англійський вчений Р. Кантільон. Він розглядав

його як особливу економічну функцію, важливою рисою якої є ризик. Французький економіст Ж.Б. Сей відзначав, що підприємець діє на власний рахунок і ризик з метою отримання зиску, володіючи при цьому знаннями і досвідом, комбінує чинники виробництва. Він вказував на активний, інноваційний характер підприємництва, який пов'язаний не тільки з пошуком, але і з необхідністю створення нових комбінацій факторів виробництва. Інтерес представляє думка Ж. Бодо про те, що підприємець – це особа, яка несе відповідальність за справу, суміщає функції власника капіталу і управляючого ним. При цьому він вказував на необхідність освоєння капіталістом нових знань для розвитку свого підприємства [25, с. 12-13].

Відомий англійський економіст А. Сміт розглядав підприємця як власника капіталу, пов'язував підприємницьку діяльність насамперед з його власною зацікавленістю (особистим збагаченням), у процесі реалізації якої він сприяє найефективнішому задоволенню потреб суспільства. Інший англійський економіст Д. Рікардо вбачав у особі підприємця звичайного капіталіста. Аналогічно оцінював роль підприємця К. Маркс [40, с. 33-34].

За даними економічної енциклопедії якісно нову оцінку підприємництва дав наприкінці XIX ст. англійський економіст А. Маршалл, виділивши організацію виробництва, а згодом підприємницьку здатність до такої організації, як окремий чинник виробництва (разом з працею, землею, капіталом). Повнішу характеристику підприємництва наводять у своїх працях американський економіст Й. Шумпетер та англійський – Ф. Хаєк. За переконанням Й. Шумпетера, зміст підприємництва розкривається в його функціях: реформування і докорінна перебудова виробництва через впровадження нових видів техніки і технологій, створення нових товарів, освоєння нових ринків, джерел сировини; застосування нових розробок, маркетингу тощо. Підприємцем, на його думку, може бути не лише капіталіст, власник, а й управляючий. Ф. Хаєк пов'язував підприємництво насамперед з особистою свободою, яка дає людині змогу раціонально

розпоряджатися своїми здібностями, знаннями, інформацією та доходами. Представник інституціональної школи американський економіст Р. Коуз характеризує підприємництво як регулюючий механізм інститутів ринку. Американський економіст П. Самуельсон підприємництво пов'язує з новаторством, а самого підприємця розглядає сміливою людиною з оригінальним мисленням, яка добивається успішного впровадження нових ідей [40, с. 34].

Кемпбелл Р. Макконнел і Стенлі Л. Брю розкривають значення терміну підприємництво через чотири функції підприємця: підприємець бере на себе ініціативу з'єднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товару; підприємець бере на себе важке завдання прийняття основних рішень у процесі ведення бізнесу; підприємець – це новатор, це людина, що йде на ризик.

Значний внесок у розвиток теорії підприємництва вніс відомий американський вчений П. Друкер. Під підприємцем він розумів людину, яка відкриває свій власний новий дрібний (малий) бізнес, але при цьому не будь-який малий бізнес являється підприємницьким, а тільки той, який створює новий ринок, формує нових покупців. П. Друкер вважав, що підприємництво неможна віднести ні до науки, ні до мистецтва. Це конкретна діяльність, практика. Підприємництво має свою базу знань, а знання у підприємстві являються засобом для досягнення мети. На думку вченого, базою підприємства є сучасні знання, а змістом, функцією підприємства являються нововведення у всіх сферах діяльності.

Американські учені Р. Хизрич і М. Пітерс визначають підприємництво як процес створення чогось нового, що має цінність, а підприємця – як людину, що затрачає на цей процес весь необхідний час і сили, бере весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, одержуючи в нагороду грошовий дохід і особисте задоволення досягнутим.

Сучасні науковці теж постійно поповнюють поняття «підприємництво» елементами нового змісту.

Сорока М.П. стверджує, що підприємництво виступає формою реалізації відносин власності, проявляється через систему інтересів і є чітко персоніфікованим, а суб'єктом підприємництва є не тільки людина з певними потребами та інтересами, але й з специфічним типом особистості. Кукіна Н.В. пропонує характеризувати людей за такими підприємницькими рисами: сильний характер, чесність, професіоналізм, талант й інтуїція [40, с. 5]. Можна передбачити, що не всі перелічені підприємницькі риси у людини будуть проявлятися на високому рівні. Але їх вдале поєднання, розвиток та впровадження людиною на якомога вищому рівні сприятиме становленню підприємництва.

Губені Ю.Е. відзначає, що підприємництво – це особливий тип суспільної поведінки людини, специфічний вид суспільної діяльності [25, с. 29]. Андрійчук В.Г. трактує підприємництво як сучасну форму господарювання [3, с. 32], Корольов В. – як метод господарювання. А Іщенко Т.Д. називає підприємництво якісно новим ефективним типом ведення господарства, яке потребує прогресивних способів, прийомів, методів ведення та конкретного власника, господаря виробництва. Ряд авторів також стверджують, що практична реалізація підприємництва в системі виробничих відносин здійснюється через особливий тип господарювання – підприємництво.

Підприємництво розглядають також як явище і процес. Підприємництво як явище відображає всю сукупність відносин (економічних, організаційних, соціальних, особистих тощо), які пов'язані з організацією підприємцями своєї справи, з виробництвом товарів (робіт, послуг) та одержанням бажаного результату у вигляді прибутку (доходу) [25, с. 28]. Підприємництво як економічне явище відображає товарний характер відносин підприємців з іншими господарюючими суб'єктами на основі дії економічних законів ринкової економіки і всіх інструментів товарного виробництва та обігу. Підприємництво як процес включає в себе пошук нових творчих ідей, їх аналіз з точки зору потреб ринку та економічної вигоди, формування цілей по реалізації ідей, втілення ідей в новому підприємстві, в створенні нового, в освоєнні виробництва

нових продуктів, удосконалення організації виробництва [3, с. 29].

Отже, підприємницька діяльність здійснюється в ринковому середовищі, через механізми ринку. Важливу роль відіграє законодавче визначення правил гри і можливостей займатися підприємницькою діяльністю, тобто інституційний аспект здійснення підприємництва. Відповідний порядок взаємодії суб'єктів господарювання формується під впливом базисних (власність, праця, конкуренція, влада) та похідних (управління, регулювання, підприємництво, кооперація та ін.) інститутів. Тому важливими характеристиками ідентифікації підприємництва, крім ризикованості, інноваційності, наявності підприємницьких здібностей і рис у людини є інституційна оформленість, тобто відповідність інституційним умовам [19].

Таким чином, у наукових публікаціях є чимало визначень підприємництва, які є дискусійними, що пояснюється багатогранністю цього поняття.

В дореформений період в Україні термін «підприємництво» не визнавався і офіційно не вживався. Однак це не означає, що наша країна не має давніх традицій і своїх особливостей розвитку підприємництва. В Київській Русі першими підприємцями були також купці, оскільки власне з торгівлі розпочалось формування підприємництва як виду людської діяльності. Сучасний період становлення підприємництва почався у 80-ті роки минулого століття з розвитком підряду, оренди, індивідуальної трудової діяльності, кооперативів. Термін «підприємництво» офіційно визнаний Законом України «Про підприємництво» [58].

Опрацювання нормативних документів і літературних першоджерел за даною тематикою дає можливість узагальнити підходи до визначення підприємництва. Отже, у законодавчих актах і наукових публікаціях сутність підприємництва трактується як: особливий вид людської діяльності; явище і процес; метод (тип, форма) господарювання; особливі риси людини – підприємця; тип економічного мислення; економічний інститут. Спільною ж ознакою поглядів вчених щодо дефініції «підприємництво» є обов'язкова

наявність ринкового, конкурентного середовища та суб'єкта підприємництва, який систематично впроваджує нововведення.

Важливим питанням в теорії підприємництва є типологія (класифікація) такої діяльності за різними ознаками, що забезпечить системність розгляду цієї категорії. З урахуванням спрямованості підприємницької діяльності, рівня використання інновацій, об'єкта прикладення капіталу, одержання конкретних результатів, кількості працюючих, обсягу реалізації, форми власності тощо підприємництво поділяють на різні види (табл. 1.1). Представлена класифікація підприємництва дає можливість систематизувати види економічної діяльності за різними кількісними і якісними ознаками, що сприятиме поглибленню змістовності категорій «підприємництво» та «бізнес».

Таблиця 1.1

Класифікація підприємництва

Ознака	Види (типи, форми)
1	2
За фактором новаторства	Науково-технічне (інноваційне) підприємництво Ринкове підприємництво (арбітражування) Франчайзинг (товарний, виробничий, діловий)
За рівнем використання інновацій	Продуктивна діяльність Репродуктивна діяльність
За способом організації	Залежна підприємницька діяльність Незалежна підприємницька діяльність
За об'єктами прикладення капіталу	Промислова діяльність, аграрна діяльність Наукова діяльність, фінансово-кредитна діяльність Будівельна діяльність, страхова діяльність Посередницька діяльність, торговельна діяльність Діяльність на ринку цінних паперів
За формами власності	Індивідуальна форма, сімейна форма Колективна форма, державна форма Змішана форма
За способами і методами досягнення цілей	Позитивна підприємницька діяльність Негативна підприємницька діяльність
За ознаками законності	Законне підприємництво. Незаконне підприємництво
За розповсюдженістю діяльності на різних територіях	Міське підприємництво. Регіональне підприємництво Національне підприємництво. Міжнародне підприємництво Світове підприємництво
За темпами розвитку, рівнем прибутковості та доходності	Швидкозростаючі підприємства Підприємства, що повільно нарощують темпи розвитку Високоприбуткові підприємства Низькорентабельні підприємства

Продовження табл. 1.1

1	2
За організацією	Діяльність із створення і функціонування нових підприємств Діяльність в уже створених і функціонуючих організаційних структурах Об'єднання існуючих підприємств на основі спільних інтересів
За складом учасників	Одноосібна (індивідуальна) діяльність Спільна (сумісна) підприємницька діяльність
За кількістю працюючих і річним доходом	Великі підприємства. Середні підприємства Малі підприємства. Мікропідприємства
За періодичністю податкових перевірок	Платники податків з високим ступенем ризику в діяльності Платники податків з середнім ступенем ризику в діяльності Платники податків з незначним ступенем ризику в діяльності
Залежно від податкової поведінки платників податків	Сумлінні платники податків Платники податків помірному ризику Платники податків високого ризику
За моделями оподаткування	Платники податків на загальній системі оподаткування Платники податків на спрощеній системі оподаткування Використання пільгових режимів оподаткування

Позиції вчених залишаються дискусійними і у визначенні малого бізнесу та малого підприємництва. Науковці вважають, що малий бізнес є особливим типом підприємницької діяльності. Його треба розглядати як єдність двох сторін суспільного виробництва: соціально-економічної та організаційно-технічної. Перша сторона представлена виробничими відносинами, а друга – продуктивними силами, тобто сукупністю робочої сили і форм організації виробництва. Остання відображає (відповідно до рівнів кооперації та розподілу праці) способи та систему концентрації, централізації і спеціалізації виробництва [5].

Аналіз визначень категорій «малий бізнес» і «мале підприємництво» свідчить, що під малим підприємництвом і малим бізнесом частіше розуміється діяльність, яка здійснюється невеликою групою осіб, або підприємства, що управляються одним власником. У цілому в наукових працях недостатньо чітко розмежовуються поняття «малий бізнес» і «мале підприємництво». Частіше зустрічається ототожнення цих категорій [19]. Дійсно, визначення малого

бізнесу тісно пов'язано з розумінням сутності підприємництва. При цьому в наукових і ділових колах широко використовується поряд з поняттями «малий бізнес», «малий сектор економіки», «малі і середні підприємства», «підприємці малого бізнесу», «суб'єкти малого підприємництва» дефініція «малі форми господарювання».

На погляд Збарського В.К., «мала форма господарювання» – поняття значно ширше, ніж «мале підприємство», «мала фірма» і навіть «фермерське господарство». Вчений вважає, що мала фірма, фермерське господарство, мале підприємство, хоча і входять до складу малих форм господарювання – це суб'єкти, юридичні особи, що мають чітко виражену ринкову орієнтацію. Їх мета – одержання доходу. Крім названих, автор до малих форм господарювання включає широкий спектр господарюючих суб'єктів, що не мають ринкового спрямування, їх метою виступає в основному задоволення особистих потреб домогосподарств (особистих селянських господарств) [33, с. 61]. Вчений стверджує, що неправомірно говорити про «малих підприємців» або «мале підприємництво», оскільки поняття «підприємництво» і «малий бізнес» хоч і взаємопов'язані, але не еквівалентні. При цьому власник малого бізнесу або власник малої фірми, який керує своєю справою, – завжди підприємець, але не будь-яке підприємництво – малий бізнес [34, с. 88].

Тобто, єдиного розуміння сутності підприємництва та бізнесу як економічних категорій в літературі не існує. На нашу думку поняття «підприємництво» не має нічого схожого з поняттям «бізнес», «малий бізнес» та «середній бізнес». Вважаємо, що бізнес – це будь-яка господарська діяльність з метою отримання певної вигоди (економічної, соціальної та ін.), а підприємництво як економічна діяльність ґрунтується виключно на інноваціях та здійснюється з метою отримання прибутку. Одержання максимального прибутку є і суб'єктивною мотивацією підприємця, і об'єктивним процесом. Адже прибуток є джерелом розширеного відтворення, впровадження інновацій та нововведень. Підприємництво, в першу чергу, пов'язано з ефективним використанням всіх факторів виробництва з метою економічного росту і

задоволення потреб окремих громадян і суспільства у цілому. Тобто основна функція підприємництва повинна полягати в тому, щоб виробляти, «доводити» до кінцевих споживачів товари (послуги, роботи).

Отже, підприємництво, як економічний феномен, є категорією бізнесу. У господарській практиці «підприємництво» і «бізнес» також часто ототожнюють.

На думку Іщенко Т.Д., бізнес – поняття ширше, ніж підприємництво. Воно охоплює всі відносини, що виникають між усіма учасниками ринкової економіки, включаючи не тільки підприємців, а й споживачів, найманих працівників, державні структури. Підприємництво – динамічний, активний елемент бізнесу, включає в оборот свого суб'єкта – підприємця, а не всіх учасників ринку. Як елемент бізнесу підприємництво не може бути відокремлене від праці, від ведення господарства, від привласнення. Таким чином вчений робить висновок, що бізнес – це діяльність, спрямована на отримання прибутку створенням та реалізацією продукції чи послуг.

Слід розрізняти поняття підприємницького середовища і підприємницького клімату. Складові підприємницького середовища є пасивними доти, доки не буде створено відповідного підприємницького клімату. Останній є більш активною й динамічною категорією і означає сукупність конкретних параметрів складових підприємницького середовища, які регулюють, регламентують, задають підприємницьку діяльність і з якими підприємець як господарюючий об'єкт вступає у взаємодію, розвивається сам і спонукає їх до саморозвитку [33, с. 66]. Англійський економіст А. Хоскінг до складових підприємницького середовища відносить: економічну обстановку, політичну ситуацію, правове, соціально-культурне, технологічне, географічне, інституціональне та організацій-технічне середовище. Не менш важливим є і екологічне, а також зовнішньоекономічне та внутрішньоорганізаційне середовище, тіньова економіка. Складові підприємницького середовища у сільському господарстві представлені на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Підприємницьке середовище у сільському господарстві

Такий підхід до формування підприємницького середовища має забезпечити необхідні умови для становлення і розвитку підприємництва в аграрній сфері. Аналіз складових підприємницького середовища в сільському господарстві свідчить, що наявне середовище не сприяє його формуванню і не забезпечує умов для виходу аграрного сектора економіки з кризи.

В Україні підприємництво здійснюється в будь-яких організаційних формах на вибір підприємця. Основою організаційної форми є підприємство як

самостійний господарюючий суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання прибутку. При одноосібному володінні власником підприємства є одна особа або сім'я, що одержує весь дохід і несе повний ризик від підприємницької діяльності. Сюди відносять фермерські господарства, індивідуальне підприємництво, яке засноване на особистій власності фізичної особи та виключно на її праці, сімейне підприємство, засноване на власності та праці громадян – членів однієї сім'ї, що живуть разом (рис. 1.2).

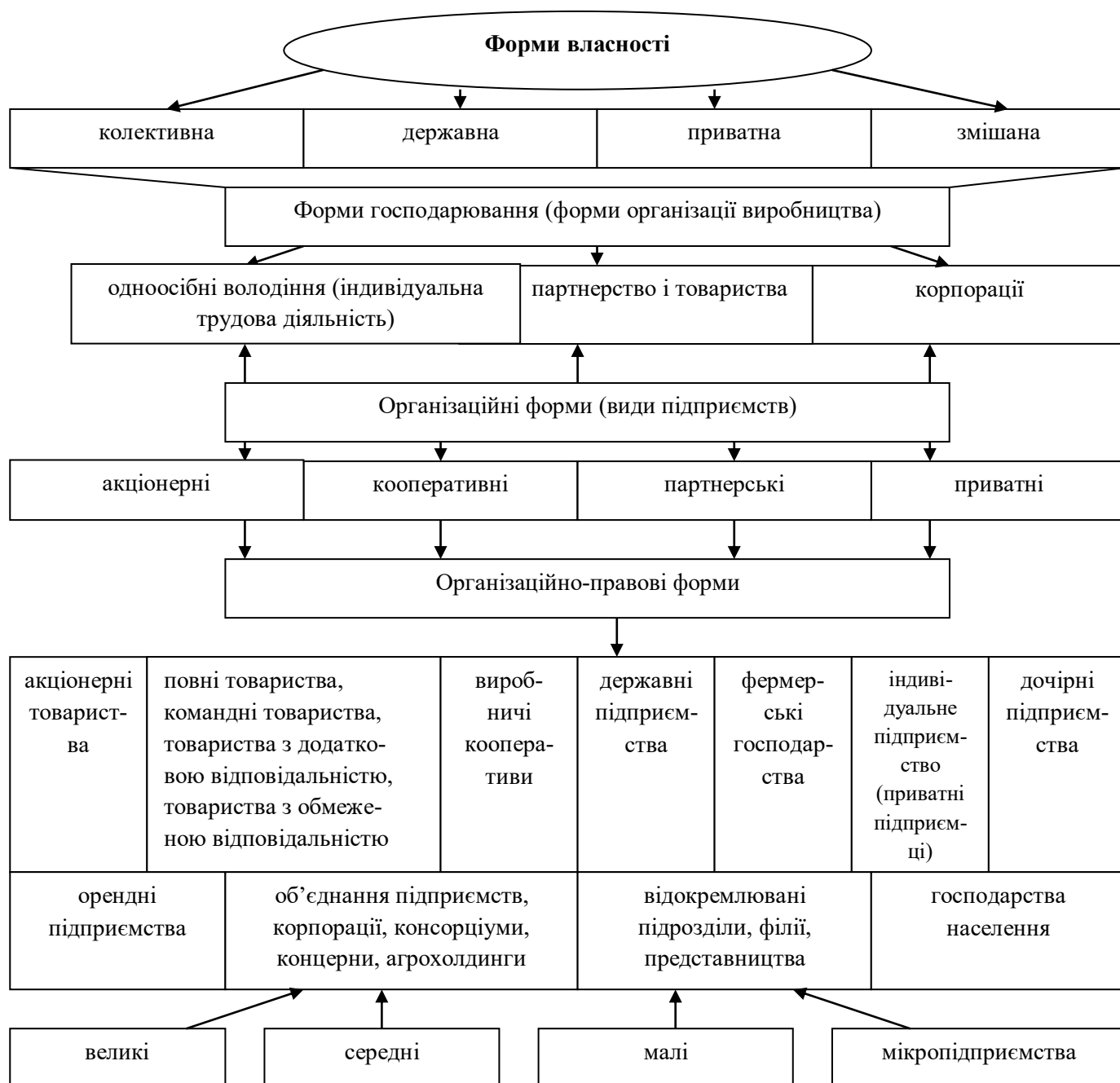


Рис. 1.2. Класифікація форм і суб'єктів підприємництва в аграрній сфері

Організаційно-правова форма підприємства характеризується відповідною правовою основою здійснення господарської діяльності, характером відносин між засновниками (учасниками), певним порядком створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків тощо.

Сутність підприємництва повинно пов'язуватися з комерційною діяльністю, яка здійснюється з метою отримання прибутку, а саме підприємництво має виступати активною складовою бізнесу. При цьому сама господарська діяльність може не переслідувати мети одержання прибутку (рис. 1.3).

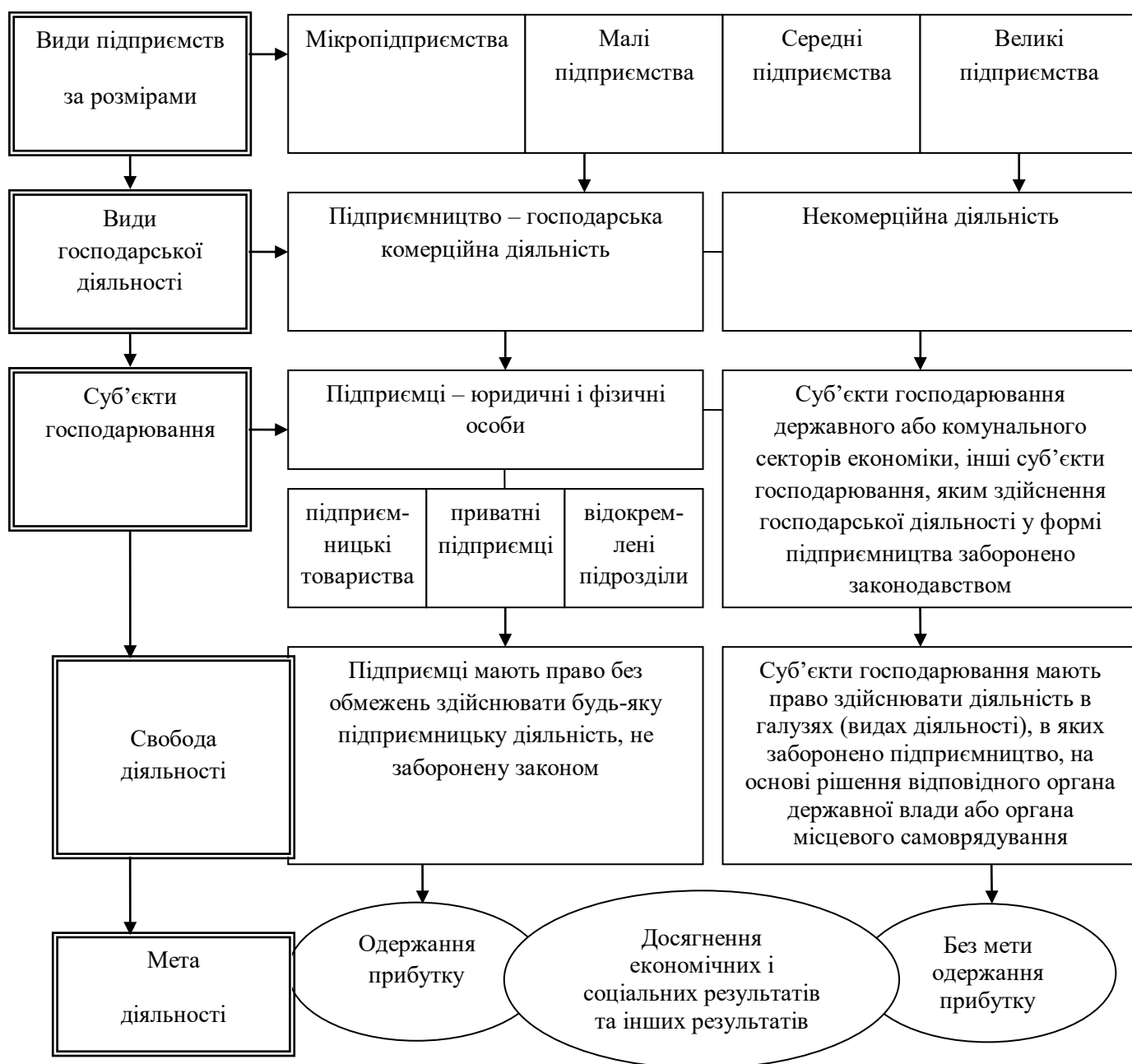


Рис. 1.3. Взаємозв'язок сутності понять «підприємництво» і «бізнес»

Як свідчить практика, внаслідок реформування відносин власності формуються різні господарські структури: агрохолдинги, спілки, корпорації, асоціації тощо. При цьому важко визначити їх відмінності, що ускладнює оптимальний вибір тієї чи іншої організаційно-правової форми підприємницької діяльності з урахуванням конкретних умов. Це зумовлює необхідність економічної обґрунтованої класифікації суб'єктів підприємництва в агропромисловому комплексі. Основним критерієм класифікації на нашу думку має бути форма власності.

Прикладом бізнесових структур можна назвати соціальні підприємства, які надають соціальні послуги. Згідно із Законом України «Про соціальні послуги» такі послуги можуть надавати суб'єкти будь-якої форми власності та господарювання, у т. ч. фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, причому як за плату, так і безоплатно [59]. Цей бізнес орієнтований перш за все на вирішення соціальних проблем малозабезпечених, пенсіонерів і хворих громадян. В Україні таких підприємств небагато. Наприклад, у Великобританії працюють приблизно 68 тис. соціальних підприємств. Тому поняття «бізнес» доцільно трактувати як процес організації та функціонування суб'єкта господарювання, ведення підприємницької та іншої діяльності від моменту започаткування справи до її припинення (ліквідація, реорганізація) за відповідних правових, соціально-економічних та політичних умов. До бізнесу може належати діяльність із більш передбачуваними результатами і меншим ступенем ризику, ніж підприємництво. У свою чергу активний бізнес не можливий без підприємницької ініціативи і ризикових рішень підприємця. Будь який вид бізнесу починається з ідеї, яка може бути як власною (оригінальною), так і запозиченою [5, с. 34].

При аналізі сутності підприємництва щодо виконуваних ним функцій (новаторської, організаційної, господарської, соціальної та особистісної), встановлено, що роль малих підприємств у цьому процесі є неоднозначною. Зокрема, в реалізації новаторської функції вона істотна (особливо у продукуванні нових наукових і технічних ідей, проектів, проведенні дослідно-конструкторських розробок). Незначну роль малі підприємства виконують у

процесі реалізації організаційної функції підприємництва (впровадженні нових форм і методів організації виробництва, нових форм заробітної плати тощо). Вагомою є роль малих підприємств у реалізації господарської функції підприємництва (ефективному використанні трудових, матеріальних, фінансових ресурсів), соціальної (виготовленні товарів і послуг, необхідних суспільству, у працевлаштуванні значної частини працездатного населення). Найістотнішу роль відіграють малі підприємства у реалізації особистісної функції підприємництва (самореалізації власної мети підприємця, отримання ним задоволення від своєї діяльності) [25, с. 229-230]. Глибоке дослідження теоретичних аспектів сутності підприємництва у цілому та його особливостей у сільському господарстві дає підстави дати таке авторське визначення цієї дефініції.

На нашу думку, сільськогосподарське підприємництво являє собою незалежну, самостійну, систематичну, інноваційну економічну діяльність, що ґрунтується на власному інтересі й ризику, максимальному використанні природно-біологічних складових агроценозу у поєднанні з комплексом заходів щодо економічно, соціально та екологічно доцільного виробництва сільськогосподарської продукції.

1.2. Кількісні параметри та якісні характеристики суб'єктів малого підприємництва

Вивчення літературних джерел свідчить, що у вчених немає єдиного підходу до визначення суб'єктів малого підприємництва. Тому актуалізується питання щодо критеріїв віднесення підприємств до певної категорії (великі, середні, малі підприємства). З урахуванням практичного досвіду розвитку різних за розмірами підприємств можна виділити такі проблемні галузі, які вимагають використання формальних параметрів їх характеристик: статистичне спостереження і співставлення (порівняльний аналіз) діяльності малих, середніх і великих підприємств; розробка державних програм підтримки суб'єктів малого підприємництва різних рівнів – місцевого, регіонального,

національного; система оподаткування; проведення наукових досліджень; освіта, навчання, перекваліфікація підприємців; організація бухгалтерського обліку, контролю та звітності.

Вчені дають більш або менш довільні визначення суб'єктам малого підприємництва, виходячи з кількості працюючих, річного обігу, розміру вкладеного капіталу. Для аналізу використовуються також такі функціональні характеристики, як здатність управління, право власності, спеціалізація, методи виробництва, орієнтація на той чи інший ринок [43, с. 170]. Як правило, у наукових працях пропонуються кількісний, якісний та комбінований підходи до визначення малого, середнього і великого підприємства.

Вивчаючи позицію Р. Бруксбенка, ми погоджуємося з тим, що існує три складові проблеми визначення розміру підприємства: що є розмір підприємства?; як слід вимірювати розмір підприємства?; де проходить лінія розмежування, що розділяє малі, середні і великі фірми? [43, с. 18].

Частіше застосовують такі кількісні показники, як кількість зайнятих, балансова вартість активів, річний обіг (обсяг продажу), обсяг податку, розмір статутного капіталу та ін. Горьовий В.П. і Збарський В.К. зазначають, що ознаки можуть доповнюватися і такими важливими характеристиками підприємств, як: а) кількість найменувань використаних видів сировини, напівфабрикатів, матеріалів та їх постачальників; б) кількість найменувань виробленої продукції або її споживачів; в) кількість структурних підрозділів, різних за профілем діяльності, які утворюють підприємство; г) земельна площа під посівами або відведена під будівництво підприємства, склади, очисні споруди тощо; д) масштаб забруднення навколишнього середовища – кількість шкідливих викидів у атмосферу і стічних вод за календарний рік [33, с. 66].

На сьогодні кількісні характеристики суб'єктів малого, середнього та великого підприємництва зазначено в Господарському кодексі України. Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Суб'єктами мікропідприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. До суб'єктів малого підприємництва належать фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Суб'єктами великого підприємництва тепер вважаються юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Для інших цілей суб'єктів господарювання поділяють на представників малого і середнього та великого бізнесу. Такий підхід використовується банками при кредитуванні малих підприємств. Критерії віднесення тієї чи іншої діяльності до сегменту малого і середнього бізнесу в різних банках розрізняються. Однак частіше всього до даного сегменту відносяться всі фізичні особи-підприємці (суб'єкти підприємницької діяльності) та юридичні особи, у яких виручка від реалізації товарів і послуг становить не більше 30 млн. грн в рік. У деяких банках цей поріг є значно вищим. Наприклад, в «ОТП Банку» до категорії суб'єктів малого і середнього бізнесу відносяться юридичні особи – компанії і групи компаній, обсяг реалізації за останній календарний рік у яких не перевищує 50 млн. грн. При цьому у складі засновників не повинно бути іноземних компаній та їх міжнародних представництв в Україні. У деяких

банках малих підприємців відносять до корпоративного бізнесу. В Укргазбанку до малого бізнесу зараховують підприємства з річним обігом до 12 млн. грн.

Отже, для кількісного визначення малих, середніх і великих підприємств береться до уваги кілька критеріїв. Проте, за нашим переконанням, при їх використанні виникають проблеми. Наприклад, кількісний критерій класифікації підприємств за розмірами «кількість зайнятих (працюючих)» ускладнює порівняння через неоднакову інтенсивність праці та обсяг доданої вартості у різних галузях національної економіки. Критерій «балансова вартість основних виробничих фондів» є важливим для підприємств високотехнологічних, з великими обсягами обладнання і устаткування, в той час як у сфері торгівлі, послуг, на транспорті переважає обіговий капітал. Якщо за ознаку взяти «власний капітал», то його розмір може істотно відрізнятись на підприємствах, що належать різним галузям. Критерій «обсяг виручки» знаходиться під впливом інфляції, що може спотворити його реальну величину. При цьому «кількість працюючих» має низку відносних переваг: дає непряме уявлення про потужності підприємства та пояснює їх соціальний і організаційний стан; не призводить до перекручувань у часі, як це відбувається, наприклад, з вартісними критеріями [25, с. 27].

Перевагами кількісних підходів до визначення розмірів підприємства є їх простота, зручність у використанні. Вони спрощують класифікацію підприємств. Основними недоліками кількісних параметрів є їх абсолютність, відсутність теоретичної бази, що визначає вибір того чи іншого показника та порогові значення його змін, і як наслідок – неможливість їх застосування для порівняльного аналізу.

Якісні варіанти визначень розмірів підприємств передбачають використання якісних критеріїв: стратегія, особливості, товар, рівень менеджменту, кваліфікація та досвід персоналу тощо. Якісні критерії розширюють можливості аналізу, бо враховують широкий спектр особливостей, притаманних саме малому та середньому бізнесу. При цьому останній розглядається не як зменшена модель великого, а як сукупність господарських одиниць, що мають свої визначальні риси [31, с. 38]. Бувають також випадки, коли якісні критерії доповнюються деякими кількісними

показниками (комбінований підхід).

У зарубіжній літературі визначають розмір малого, середнього і великого підприємства через розгляд, по суті, «ефектів» або наслідків впливу розмірів на характер діяльності фірми. В якості прикладу такого підходу Бруксбенк Р. наводить визначення Ван Хорна. Так, при аналізі особливостей стратегічного планування малих фірм Ван Хорн виділяє п'ять характерних ознак, властивих у стратегічному аспекті малим фірмам: відносно невелика кількість вироблених продуктів (технологій, послуг, «ноу-хау»); порівняно обмежені ресурси і потужності (капітал, трудові ресурси, земля тощо); менш розвинені системи управління, адміністративних процедур і технологій, необхідних для оцінки і контролю стратегічного стану фірми; не систематичність менеджменту, неформальні відношення до тренінгових і навчальних програм; ключові управлінські посади і більшість акцій утримується засновниками фірми і /або їх родичами.

На думку Збарського В.К. чисто якісне визначення малої фірми можна сформулювати завдяки виділенню основних характерних особливостей її існування та розвитку. Цей підхід цікавий перш за все тим, що розглядає малу фірму не як зменшений варіант великої компанії, а як організацію, діяльність якої якісно відрізняється від крупного підприємства такими специфічними рисами: високим ступенем невизначеності, потенційно більш високою здатністю до впровадження інновацій; постійним розвитком і адаптованістю до змін [33, с. 65].

При віднесенні суб'єктів господарювання до категорії підприємницьких використовують таку якісну характеристику як запровадження та використання інновацій. За цією ознакою розрізняють інноваційне підприємництво, ринкове (арбітражування) підприємництво та франчайзинг. Інноваційне підприємництво – підприємницька діяльність на основі комерційного використання нововведень. Ринкове підприємництво (арбітражування) – підприємницька діяльність, спрямована на отримання прибутку за рахунок різниці ціни закупівлі і продажу товарів та послуг. Арбітражування поширене насамперед у сфері торгівлі, в тому числі на фінансових ринках. Франчайзинг – підприємницька діяльність, яка здійснюється на основі ліцензії відомої фірми.

Використання досягнень науково-технічного прогресу повинно стати вирішальною основою інтенсивного розвитку АПК України. Повнота розкриття чинників НТП у різних підприємствах залежно від їх розмірів та потенціалу може виглядати по-різному. Більшість чинників може успішно проявлятися в підприємствах з достатньо великими розмірами. За твердженням Маренич Т.Г., великотоварні господарства можуть повною мірою на 100% використовувати чинники науково-технічного прогресу за всіма напрямками його складових: біологічним, технічним, технологічним, екологічним, економічним, соціальним, інформаційним. В той же час в господарствах середнього розміру вони можуть бути впроваджені на 40-50%, а у малих підприємствах – на 15-20% [50, с. 25].

Малі підприємства «виживають» передусім за рахунок вищої інтенсивності праці на них, у т. ч. подовження робочого дня; меншої заробітної плати; економії на техніці безпеки, умовах праці; нижчої організованості та самосвідомості найманих працівників, що, у свою чергу, пояснюється відсутністю профспілок та ін. [50, с. 26]. Таким чином, при використанні критеріїв кількісного, якісного та комбінованого підходів при визначенні малих, середніх і великих підприємств існують проблеми, що означає їх ненадійність. Вказані підходи не дають повної характеристики суб'єктів малого, середнього та великого бізнесу, ускладнюють їх порівняльний аналіз. На нашу думку слід виділити ще й підхід, який ґрунтується на рівні оподаткування, оскільки відмітною ознакою малих підприємств є спрощені моделі оподаткування, особливості обліку, контролю і складання фінансової звітності.

У цілому по національній економіці України до малих належать суб'єкти підприємництва із чисельністю працюючих менше 50 осіб і доходом (виручкою) менше 10 млн. євро. Однак, для сільськогосподарських підприємств критерії для малих господарств встановлені на більш нижчому рівні. Згідно з Методологічними положеннями з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств [50], до малих аграрних підприємств зараховуються ті, у кого сільськогосподарських угідь менше 200 га, чисельність ВРХ, свиней, овець або кіз по 50 голів, або кількість працюючих до 20 осіб, а обсяг доходу (виручки) від реалізації

сільськогосподарської продукції менше 150 тис. грн. Тобто, існує разюча відмінність за галузями у показнику доходу від реалізації, що пов'язано з особливостями організації аграрного виробництва.

При цьому аграрна статистика при класифікації суб'єктів у сільському господарстві не використовує кількість працівників і обсяг реалізації, а відносить їх до певної категорії – до сільгосппідприємств, фермерських або до господарств населення. Вважається, що сільськогосподарські підприємства – це великі і середні підприємства, фермерські господарства – малі, а господарства населення – найдрібніші. На думку Сарайкіна В.А. такий підхід спотворює картину, погіршуючи тим самим ефективність прийняття управлінських рішень і державних програм розвитку. Перехід до оцінки діяльності господарств через встановлені законодавством параметри класифікації дозволив би змінити уяву про роль малого бізнесу у сільському господарстві і значно підвищити керованість галуззю. Вчений стверджує, що основним критерієм виділення суб'єктів малого бізнесу є не обсяг товарної продукції, а чисельність зайнятих у них.

Згідно з Господарським Кодексом України по групі суб'єктів мікропідприємництва верхня межа показника доходу п'ятикратно менше відповідного граничного критерію групи суб'єктів малого підприємництва, по групі великих підприємств розмір доходу п'ятикратно більше максимального показника групи малих суб'єктів підприємництва. Тому, визнавши верхньою межею малого аграрного господарювання суму річного доходу 150 тис. грн, Пасхавер Б.Й. пропонує таку класифікацію сільськогосподарських товаровиробників за показником річного доходу (виручки): суб'єкти мікрогосподарювання – до 30 тис. грн; суб'єкти малого господарювання – від 30 до 150 тис. грн; суб'єкти середнього господарювання – від 150 до 750 тис. грн; суб'єкти великого господарювання – понад 750 тис. грн.

Яворська Т.І. розглядає таку диференціацію: мікрогосподарства – особисті селянські господарства із площею до 2 га; суб'єкти малого бізнесу – особисті селянські господарства товарного напряму, сільськогосподарські підприємства (в тому числі фермерські господарства) із площею

сільгоспугідь до 500 га та чисельністю працівників до 20 осіб. До цієї категорії автор відносить і приватних підприємців, які працюють у сільському господарстві; суб'єкти середнього бізнесу – сільськогосподарські підприємства (в тому числі фермерські господарства) із площею сільгоспугідь від 500 до 1000 га й чисельністю працівників до 50 осіб; суб'єкти великого бізнесу – сільськогосподарські підприємства (в тому числі фермерські господарства) із площею сільгоспугідь понад 1000 га та чисельністю працівників більше 50 осіб [76, с. 73-74].

У результаті розрахунку граничного середньорічного обігу на малих і середніх підприємствах України, Парсяк В.Н. приходять до такої класифікації господарств: мікропідприємства мають до 10 чол. найманих працівників і обсяг річного обігу до 250 тис. грн; малі підприємства – відповідно від 10 до 49 чол. і від 250 тис. грн до 1 млн. грн.; середні підприємства – від 50 до 100 чол. і від 1 млн. грн до 5 млн. грн [50, с. 27].

Для групування сільськогосподарських підприємств за розмірами можна використовувати декілька показників: обсяг валової продукції за певний рік; вартість основних виробничих фондів на кінець року; розмір енергетичних потужностей підприємства тощо. Можна передбачити, що групування господарств за різними ознаками обумовлює різні результати при визначенні рівня концентрації виробництва. Тому з множини показників, які можуть бути використані, необхідно вибрати найбільш надійні. Ці показники розрізняються залежно від того, чи це стосується галузі у цілому, чи окремих її підгалузей. При цьому в останніх найбільш надійні показники розмірів підприємств також різноманітні.

Усі показники, які застосовуються для визначення розміру сільськогосподарських підприємств, можна розподілити на дві основні групи: натуральні показники (вихід продукції у натуральному виразі за рік; чисельність і потужність сільськогосподарської техніки, обладнання; енергетична потужність двигунів; кількість працівників на підприємстві; кількість сировини, що переробляється за певний час (добу, зміну), кількість умовної продукції; площа сільгоспугідь); вартісні показники (обсяг валової продукції за рік; вартість товарної продукції; балансова вартість основних

виробничих фондів; прибуток від реалізації продукції; обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції).

Враховуючи можливість малими підприємствами застосовувати спрощений облік, приймаємо верхньою межею малого суб'єкта господарювання згідно з Податковим кодексом України (для 4 групи) суму річного валового доходу 5 млн. грн. Даний підхід обґрунтовується і даними статистики (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств України за рівнем чистого доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції

Показник	У відсотках до загальної кількості			
	2016 р.	2020 р.	2022 р.	2023 р.
Сільськогосподарські підприємства (разом з фермерськими господарствами) – всього у т. ч. з чистим доходом (виручкою); млн. грн	100,0	100,0	100,0	100,0
до 5,0	62,2	57,2	49,6	48,8
5,1 – 20,0	30,1	32,4	36,1	37,1
20,1 – 50,0	5,6	7,6	10,1	10,0
більше 50,0	2,1	2,8	4,2	4,1
Діючі фермерські господарства – всього у т. ч. з чистим доходом (виручкою); млн. грн	100,0	100,0	100,0	100,0
до 5,0	98,8	98,4	98,0	98,0
5,1 – 10,0	0,8	1,1	1,4	1,3
більше 10,0	0,4	0,5	0,6	0,7

Як видно з табл. 1.2, на фермерські господарства з чистим доходом (виручкою) до 5 млн. грн приходить 98% усіх господарств, а на сільськогосподарські підприємства (разом з фермерськими господарствами) – 48,8%. Тобто, майже всі фермерські господарства і половина сільськогосподарських підприємств будуть належати до малих суб'єктів господарювання, що відповідає світовій практиці. Також важливим є визначення порогових значень для інших суб'єктів підприємництва. За даними 2023 р. на одне сільськогосподарське підприємство (без фермерських

господарств) припадає 7382,1 тис. грн чистого доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції (у 2022 р. – 7297 тис. грн), на одне фермерське господарство – 421,4 тис. грн (у 2022 р. – 433 тис. грн), а на одне сільськогосподарське підприємство у середньому – 2303,8 тис. грн (у 2022 р. – 2299,3 тис. грн). Фермерських господарств з чистим доходом (виручкою) до 300 тис. грн – 79,3% у 2022р. та 82,8% у 2023 р.

З урахуванням вищевикладеного одержуємо таку класифікацію суб'єктів виробничої діяльності у сільському господарстві за групувальною ознакою – обсягом доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції:

- суб'єкти мікропідприємництва – до 300 тис. грн;
- малі суб'єкти підприємництва – від 300 тис. грн до 5 млн. грн;
- середні суб'єкти підприємництва – від 5 млн. грн до 20 млн. грн;
- великі суб'єкти підприємництва – від 20 млн. грн до 50 млн. грн;
- надвеликі суб'єкти підприємництва – понад 50 млн. грн.

Важливим фактором, що впливає на залучення громадян до самостійної підприємницької діяльності та створення робочих місць є система оподаткування. З метою підтримки суб'єктів малого підприємництва, поряд із загальною системою оподаткування, прийнята спрощена, яка має ряд переваг.

Як свідчить практика, єдиний податок обирають суб'єкти підприємницької діяльності з невеликим обсягом, які надають послуги, поставляють товари з високою націнкою або не можуть документально підтвердити свої витрати. Загальна система оподаткування підійде для тих, хто працює з великим обсягом, але малим доходом. Тобто єдиний податок не завжди може бути оптимальним. Наприклад, суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа чи ТОВ, які належать до 5 групи, при граничному обігу в 20 млн. грн за рік сплатить до бюджету до 1,4 млн. грн єдиного податку. Аналогічну суму податку суб'єкт підприємницької діяльності сплатить по загальній системі, якщо його чистий прибуток складе близько 7,4 млн. грн. Відповідно, маючи податок на прибуток близько 1-2 млн. грн в

рік, значно вигідніше працювати саме на загальній системі оподаткування. Тобто, перед початком підприємницької діяльності при виборі системи оподаткування суб'єкту господарювання необхідно проаналізувати діяльність, оскільки не будь-який вид діяльності може здійснюватися спрощеннями. Крім того, господарюючі суб'єкти, які обрали спрощену систему оподаткування, повинні уважно підходити до вибору груп. Для цього треба прийняти до уваги розмір очікуваного доходу і кількість найманих працівників. Розрахунки підтверджують, що, наприклад, для суб'єкта господарювання, який належить до 3 групи при низькому показнику рентабельності найбільш ефективною буде загальна система оподаткування, при високому – найбільш оптимальною буде сплата єдиного податку [48, с. 36]. Отже, хоча єдиний податок представляє собою частину спрощеної системи, він не завжди передбачає зменшення податкового навантаження. На нашу думку, перевагою спрощеної системи оподаткування є не стільки заміна сплати ряду податків одним, скільки зменшення витрат на ведення обліку і складання звітності, а також на сплату податків; зниження ймовірності помилки при розрахунку податкових зобов'язань; скорочення кількості перевірок і ризику нарахування штрафних санкцій.

Отже, показник податкового навантаження впливає тільки на можливість віднесення підприємства до тієї чи іншої групи ризику, що, в свою чергу, позначиться на періодичності планових перевірок. Низький показник податкової віддачі може загрожувати платнику податків лише частішими перевітками з боку податківців.

Вищезазначене свідчить про взаємозалежність розміру підприємства і моделі оподаткування та підходів до організації фінансового, податкового обліку, складання звітності та проведення контрольних процедур.

Таким чином, в системі оподаткування важливим є не лише ставки податків, а й їхня кількість, процедури обліку, звітування, сплати та контролю. Тому спрощену систему оподаткування слід розглядати, перш за все, як спрощення обліку, звітності, контролю. Платники єдиного податку

позбавлені необхідності ведення складного обліку доходів і витрат, заповнення детальної податкової та фінансової звітності, що робить його привабливим для підприємців.

1.3. Стан та динаміка виробництва продукції рослинництва в Україні

В економіці України однією з найголовніших галузей є сільське господарство. Його частка в народному господарстві країни за загальноприйнятими макроекономічними показниками досить висока. Зокрема, тут зосереджено понад 19% трудових ресурсів, 71,2% земельного фонду і 92% сільськогосподарських угідь, 5,6% основних засобів.

Сільське господарство – одна з найважливіших галузей господарського комплексу України, яка відіграє важливу роль у зміцненні економіки країни, підвищенні життєвого рівня населення і вирішенні соціально економічних проблем. Продукція сільського господарства є ресурсною складовою виробництва у різних галузях національного господарства, а у харчовій промисловості – її основою. Від ступеня насичення ринку продовольчими товарами сільськогосподарської переробки, їхньої якості та ціни (доступності) залежить забезпечення населення продуктами харчування, що в свою чергу є однією з основних задач виробництва.

Від рівня економічного розвитку сільського господарства значною мірою залежить економіка країни в цілому. Україна спроможна цілком задовольняти внутрішні потреби в сільськогосподарській продукції завдяки власному виробництву. За умови стабілізації і зростання виробництва вона має всі реальні можливості стати експортером сільськогосподарської продукції.

Вагомий внесок у дослідження сільського господарства, як однієї з найважливіших галузей господарського комплексу України, зробили такі закордонні та вітчизняні вчені – економісти, як: В.Г. Андрійчук, І.В. Багров, А.І. Базилевич, О.І. Барановський, М.А. Бендиків та інші [3].

Сільське господарство – це важливе джерело, по-перше, нічим не замінних

на сьогодні предметів споживання, по-друге, додаткової робочої сили для несільськогосподарських галузей, по – третє, джерело чистого прибутку. І, нарешті, ця галузь суттєво впливає на соціально-економічний розвиток суспільства в цілому. Вона є первинною ланкою агропромислового комплексу (АПК) і, разом з харчовою і деякими галузями легкої промисловості (текстильної, шкіряної, хутрової) становить його основу. Агропромисловий комплекс навіть в кризу приносить прибуток і забезпечує приплив іноземної валюти. Україна займає лідируючі позиції в світі по виробництву і експорту багатьох продуктів [2].

На експорті сільськогосподарської продукції Україна заробляє на третину більше, ніж на металах, на 162 % більше, ніж на машинобудуванні, і в 7 рази більше, ніж на легкої промисловості. Сільське господарство включає дві взаємопов'язані великі галузі – рослинництво (його ще називають землеробством) і тваринництво.

Рослинництво вважається провідною галуззю, бо крім продуктів харчування і сировини для промисловості, воно виробляє корми для домашніх тварин. Мало залежить від рослинництва лише пасовищне тваринництво. Рослинництво і тваринництво, в свою чергу, діляться на галузі, підгалузі, виробництва.

Рослинництво: зернове господарство, вирощування технічних, овочевих культур, кормових, плодово-ягідних культур і виноградарство. Основні галузі тваринництва: свинарство, птахівництво, вівчарство, клітинне звірівництво, бджільництво, конярство, ставкове рибництво, шовківництво. Основною галуззю рослинництва є зернове господарство. Постійне нарощування виробництва зерна – важлива умова розвитку сільського господарства, зміцнення економічної могутності нашої країни, підвищення життєвого рівня народу та його продовольчого забезпечення. Від загального обсягу виробництва зерна залежить рівень забезпечення населення хлібом і хлібопродуктами, тваринництва – концентрованими кормами, різних галузей промисловості – сировиною, а торгівлі – продовольчими товарами.

Питання перспектив розвитку вітчизняного сільського господарства, у тому числі галузі рослинництва, завжди привертало увагу науковців. Зокрема, ними

займалися такі вчені, як: М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук [63], В.Я. Месель-Веселяк [45], Ю.О. Лупенко, А.О. Музиченко та ін. Аналізуючи їхні праці, було з'ясовано, що в сільському господарстві поряд із наявністю позитивних тенденцій існує багато невирішених проблем, отже, виникає необхідність поглибленого аналізу сучасного стану та визначення основних тенденцій виробництва продукції рослинництва та перспектив її подальшого розвитку в Україні за нинішніх умов.

Рослинництво агропромислового комплексу України має всі необхідні, історично сформовані передумови для ефективного функціонування та розвитку. Ця галузь, ураховуючи її масштаби, може відігравати винятково важливу роль завдяки специфічним властивостям, які виражаються у високій конкурентності галузі.

Виробництво продукції рослинництва важливе для задоволення потреб у продуктах харчування для населення, як важлива сировина для переробної галузі, кормів для галузі тваринництва.

В аграрному виробництві України рослинництво є однією з головних галузей, на яку і супутню їй галузь кормовиробництво припадає близько 93 % орних земель країни, до 30 % з яких відведено під кормові культури. У рослинництві 40–50 % становить побічна продукція — солома хлібів, стебла кукурудзи й сорго, жом, патока та інші, які через кормовиробництво використовуються у тваринництві. Тому гармонійне поєднання рослинництва, тваринництва і кормовиробництва – необхідна умова успішного функціонування всього аграрного комплексу країни.

Важливою особливістю рослинництва є сезонність цієї галузі – польові культури здатні рости і давати врожай тільки у безморозний період. Ґрунтово-кліматичні умови України досить різноманітні по зонах через неоднакові ґрунтові покриви, кількість опадів і тепла, тривалість вегетаційного періоду, умови перезимівлі, що свідчить про необхідність враховувати екологічні та біологічні особливості сільськогосподарських культур при їх розміщенні в системі землекористування. Наприклад, тривалість безморозного періоду в

Україні, залежно від зони, коливається від 130–140 до 180–190 днів, а в Західній Європі ці коливання становлять 190–240 днів; сума активних температур в Україні становить 2000–4000°C, а в Європі – 2500–6500°C; опадів відповідно – 320–600 і 900–1000 мм. Розрахунки показують, що для забезпечення стабільної врожайності зернових на рівні 60–80 ц/га на всій площі в Україні потрібно принаймні 600–700 мм опадів. У середньому ж їх випадає дві третини від необхідної кількості, а стосовно Європи – в кращому разі половина. У зв'язку з цим площа ріллі в Україні, де можна вирощувати сталі врожаї, не перевищує 20 % загальної, тоді як у Європі – 70–80 %.

За даними Держкомзему України, станом на 1 січня 2006 року площа земель сільськогосподарського призначення становила 43022,3 тис. га або 71,3% до загальної території держави, у тому числі сільськогосподарських угідь – 42030,2 тис. га (69,6 %), а ріллі – 32544,1 тис. га (53,9 %). Для порівняння: розораність території США становить 15,8%, а розораність території Великобританії, Франції і ФРН коливається від 28,1 до 31,8 %.

Таке співвідношення з точки зору раціонального природокористування не є збалансованим і веде до виснаження землі. Пошук оптимальних показників залишається вкрай важливою і складною проблемою. За міркуваннями деяких фахівців, для України землі сільськогосподарського призначення повинні займати близько 60–65%, ліси – 17%, промислові та інші землі – 10%, землі природоохоронно-оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення – 10%. Площа полезахисних лісосмуг має бути збільшена майже у 2,6 раза, причому в Поліссі їх площа повинна становити 63–67 тис. га, в Лісостепу – близько 310 тис. га, а в Степу – 764–770 тис. га.

В Україні вирощують три основні групи сільськогосподарських культур – зернові, технічні та кормові. Незначні площі займають ефіроолійні та лікарські культури. Серед зернових і зернобобових головними є пшениця, ячмінь, кукурудза, овес, жито, просо, гречка, горох, менші або незначні площі займають сорго, соя, чина, нут, квасоля, сочевиця та деякі ін. З технічних культур більше вирощують цукрові буряки і соняшник, менше — льон,

коноплі, ріпак, тютюн і махорку.

Найбільша за кількістю рослин є група кормових культур. Це багаторічні й однорічні трави, кукурудза, сорго, капустяні, корене- та бульбоплоди, баштанні й деякі ін. Ці основні групи польових культур вирощують в усіх зонах, проте співвідношення площ їх посіву неоднакове.

Зрошувані землі в Україні зосереджені переважно в Херсонській, Миколаївській, Одеській областях. На них вирощують високі врожаї зернових і кормових культур, культивують рис, хоч площі його посіву поки що незначні. У південному Степу є умови для вирощування бавовнику.

Перед агропромисловим комплексом України в наш час стоїть нелегке завдання – упродовж 10–15 років вийти на рівень розвинених країн світу. Наскільки це відповідальний крок, свідчить той факт, що сьогодні на одного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, у нас виробляється у 10–15 разів менше продукції, ніж у розвинених країнах світу.

Які ж конкретні завдання стоять перед рослинництвом і основними його підкомплексамі в АПК (зернопродуктовий, олійно-жировий і цукробуряковий) у найближчій перспективі?

Зернопродуктовий підкомплекс. З метою забезпечення збалансованого розвитку агропромислового комплексу та розв’язання продовольчої проблеми найближчими роками повинно збільшуватись виробництво високоякісного зерна для повного задоволення внутрішніх та експортних потреб держави через удосконалення структури виробництва зернової продукції.

Основне виробництво високоякісного продовольчого зерна озимої пшениці за новітніх технологій вирощування має бути зосереджене у степовій та лісостеповій зонах, де є відповідні природні умови. У Поліссі необхідно збільшувати виробництво озимого жита, тритикале, ячменю, вівса, гречки. Обсяги виробництва пшениці повинні визначатися внутрішніми потребами регіону.

Серед зернофуражних культур, крім ячменю, необхідно збільшити площі кукурудзи в усіх регіонах її вирощування, щоб уникнути використання

продовольчого зерна на фуражні цілі. Прогнозується поступовий перехід на використання в усіх зонах зерна більш скоростиглих гібридів кукурудзи, які дозрівають у першій декаді вересня і не потребують післязбирального сушіння. Середньорічний валовий збір зерна кукурудзи на ближчу перспективу необхідно довести до 8 млн т, що повністю задовольнить потребу комбікормової промисловості [80].

Для розв'язання проблеми виробництва білка необхідно збільшувати виробництво зернобобових культур, у першу чергу гороху і сої, що також має важливе значення для поліпшення родючості земель. Частка фуражного зерна повинна становити 35–40, а продовольчого – 60–65 %.

Стабілізація виробництва зерна і поліпшення його якості здійснюватимуться на основі забезпечення його валового виробництва на рівні 40 млн т. З цієї кількості передбачається для харчових цілей населення 7 млн, тваринництва – 16,1 млн, насінництва – 4,2 млн, промислової переробки – 1,7 млн та експорту – 10,7 млн т. При цьому обсяги виробництва продовольчої пшениці становитимуть 28–24 млн т. На більш віддалену перспективу науковці прогнозують виробництво по Україні 60,3 млн т зерна (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Виробництво зерна в Україні на перспективу [80]

Культура	Посівна площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, млн т
Зернові: всього	15000	40,2	60,3
в т.ч. пшениця	6000	45,5	27,3
жито, тритикале	600	38,2	2,3
ячмінь (озимий та ярий)	3500	37,9	13,3
овес	800	35,8	2,9
кукурудза	1100	53,1	5,8
горох	1600	29,2	4,7
круп'яні	600	22,2	1,3
інші зернові	800	34,4	2,7

З метою повного забезпечення харчової промисловості сировиною розширюватимуться посівні площі цінних твердих сортів пшениці.

Розвиток зернового виробництва забезпечуватиметься шляхом:

- використання досягнень генетики і біотехнології, селекції і насінництва та впровадження нових сортів і гібридів рослин, що характеризуються підвищеною посухо- та холодостійкістю, стійкістю до хвороб і шкідників, вищою потенційною врожайністю. Передбачається щороку заготовляти насіння зернових культур у державний насіннєвий страховий фонд у розмірі 5% загальної потреби та зберегти систему виплати часткової компенсації за придбання насіння еліти і батьківських форм за рахунок коштів бюджету;

- розширення застосування інтенсивних технологій вирощування озимої пшениці на площі 5 млн га;

- здійснення заходів для інтенсифікації виробництва зерна, доведення обсягів внесення мінеральних добрив до 1 млн т діючої речовини.

Олійно-жировий підкомплекс. Для досягнення прогнозованих обсягів вирощування олійних культур та лікарських рослин, виробництва продуктів їх переробки та створення умов для експорту цієї продукції передбачається:

- стабілізувати виробництво олійних культур на рівні 2,85 млн т, у тому числі соняшника – 2,4 млн, ріпака – 0,45 млн т, а виробництво олії за рахунок збільшення переробки сировини на вітчизняних підприємствах довести до 650 тис. т;

- зменшити площі посіву соняшника до науково обґрунтованих і розширити посівні площі сої, ріпака, льону та рицини;

- впровадити інтенсивні технології вирощування олійних культур на площі не менш 1,1–1,2 млн га, забезпечити вирощування високопродуктивних гібридів вітчизняної та зарубіжної селекції на 90% площ;

- виробляти для сівби 9–10 тис. т гібридного насіння соняшника;

- запровадити нові технології виробництва з насіння високоолійних сортів ріпака паливно-мастильних матеріалів, ширше залучати до цього вітчизняних та іноземних інвесторів;

- проводити реструктуризацію олійно-жирового підкомплексу з метою підвищення конкурентоспроможності олійно-жирової промисловості та істотного збільшення обсягів її виробництва;

- реалізувати механізми економічної інтеграції виробників насіння

олійних культур і олійно-жирової продукції, поступового переходу від експорту насіння олійних культур до експорту продуктів їх переробки.

Цукробуряковий підкомплекс. Шлях збільшення виробництва цукросировини та цукру:

- оптимізація посівних площ;
- технічне переоснащення галузі в системі виробництва і переробки;
- впровадження сучасних мінімалізованих екологічно доцільних технологій вирощування цукрових буряків, створення кооперативних та інтегрованих систем у циклі «виробництво – переробка сировини»;
- впровадження двоступеневої ринкової структури з 5–7 регіональних формувань типу кооперацій, холдингових компаній, агропромислово-фінансових груп та низових акціонерних товариств з виробництва цукросировини за участю цукрових заводів на основі добровільної реалізації ряду функцій науково-технічного забезпечення, інвестиційної, фінансової та зовнішньоекономічної діяльності [80].

З метою створення умов для розвитку цукробурякової галузі, стабільного забезпечення потреб населення і вітчизняного виробництва у цукрі передбачається: запровадження прогресивних сучасних технологій вирощування цукрових буряків з доведенням урожайності коренеплодів до 40–45 т/га; збільшення виходу цукру з буряків до 82 ц/га; забезпечення за участю міжнародних фінансових організацій та внутрішніх ресурсів фінансування програми реструктуризації цукро-бурякового підкомплексу, що дозволить вивести з експлуатації малопотужні цукрові заводи, перепрофілювавши їх на виробництво іншої продукції. Це дасть змогу стабілізувати виробництво цукру-піску з буряків на рівні 3 млн т та збільшити його експорт до 1,5–1,6 млн т на рік [80].

Галузь рослинництва в Україні залишається збитковою попри поліпшення прогнозу з врожайності. Вартість логістики зростала, а закупівельні ціни знижувались. Найбільших збитків зазнали малі фермерські та прифронтові господарства. Про це йдеться в дослідженні Мінагрополітики «Україна: вплив війни на прибутковість сільськогосподарського виробництва» [79].

З липня по жовтень 2023 р. рівень прибутковості виробництва зернових та олійних культур в Україні знижувався. Через падіння цін соняшник із прибуткової культури перетворився на збиткову. Водночас виробництво та експорт соняшникової олії відновилися, тож фермерам тепер вигідніше продавати насіння соняшнику на внутрішньому ринку, ніж експортувати його, зазначають аналітики.

Збитковість виробництва пшениці збільшилась попри зростання рівня врожайності через зниження закупівельних цін.

Збитки господарств від виробництва кукурудзи зросли більш ніж удвічі внаслідок зниження цін як на внутрішньому ринку України, так і в найближчих портах, а також збільшення логістичних витрат.

Найменш рентабельною культурою серед основних видів зернових та олійних у жовтні 2023 р. був ячмінь.

Озимий ріпак зі збиткової культури став мінімально прибутковою – ціна на нього впала в липні цього року у розпал збору врожаю, однак станом на жовтень частина врожаю була експортована, тож ціна на ріпак стабілізувалась.

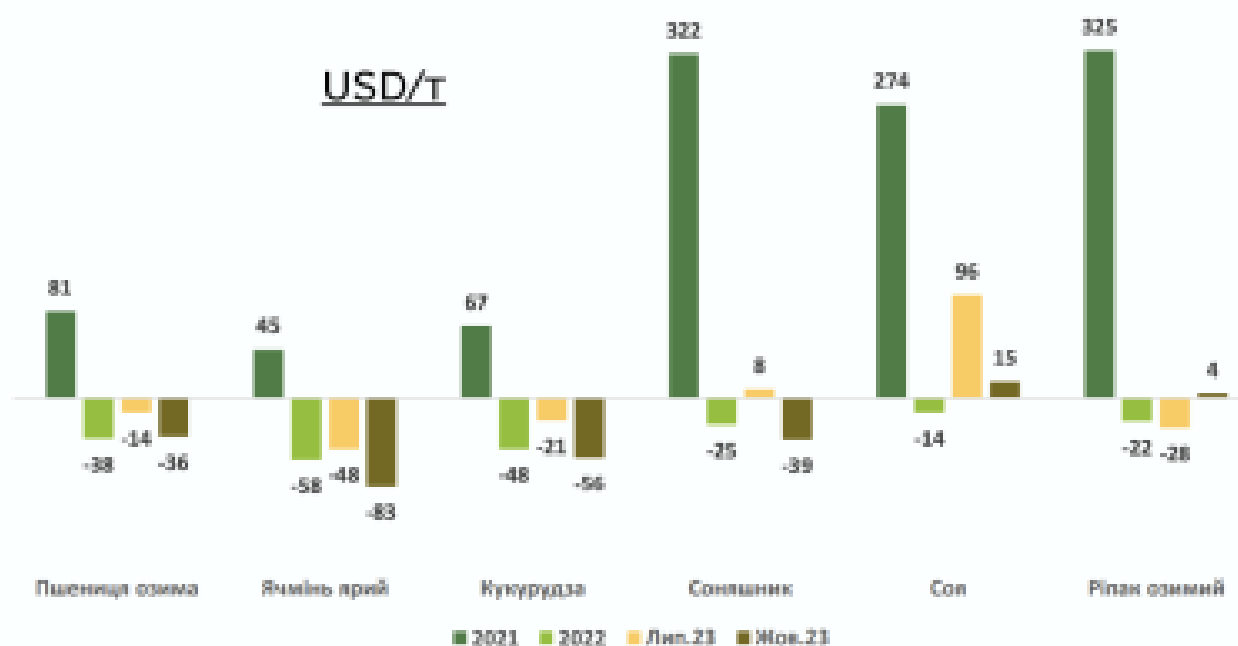


Рис. 1.4. Середня прибутковість виробництва зерна та олійних культур в Україні

Як зазначають аналітики [79], експорт морем поступово відновлюється. Водночас вартість логістики до портів Одеси, а також до портів Констанца та Гданська зростає, що, зокрема, пов'язане з покращенням врожайності в 2023/24 маркетинговому році.

Також у галузі рослинництва зросли витрати на оплату праці через дефіцит кадрів, спричинений мобілізацією та вимушеною міграцією частини населення України.

Найнижчу рентабельність виробництва зернових та олійних культур мають малі фермерські господарства та прифронтові середні господарства.

Малі господарства порівняно з середніми мають на 5–10% вищі виробничі витрати на всі види зернових та олійних культур, зокрема, на закупівлю насіння, засобів захисту рослин та добрив.

За даними Мінагрополітики у 2024 р. в Україні очікується зростання рівня рентабельності для всіх видів зернових та олійних культур. Але це відбудеться за умови, що ситуація із безпекою та експортом морським транспортом не ускладниться, а на західних кордонах – стабілізується. Про це йдеться в висновках третього випуску дослідження «УКРАЇНА: Вплив війни на прибутковість сільськогосподарського виробництва», проведеного Мінагрополітики у співпраці з Українським клубом аграрного бізнесу (УКАБ) за підтримки Глобального фонду зі зменшення ризиків катастроф і відновлення (GFDRR), що його адмініструє Світовий банк, повідомила пресслужба Мнагрополітики [81].

«У 2024 р. очікується зниження врожайності – приблизно на 4-5%. Здорожчає вартість елеваторних послуг через збільшення цін на електроенергію. Крім того, очікується незначне підвищення орендної плати за землю – приблизно на 5%, до \$125 за 1 га у зв'язку з відкриттям ринку землі для юридичних осіб», - йдеться у дослідженні.

Як уточнюється, серед зернових культур мінімальну прибутковість матиме пшениця, тоді як кукурудза та ячмінь, ймовірно, залишаться збитковими. Водночас очікується, що всі види олійних культур стануть прибутковими. Якщо цей позитивний прогноз справдиться, очікуваний рівень

рентабельності за результатами цього року все одно буде удесятеро нижчим, ніж у період до повномасштабного вторгнення.

Щодо тваринництва, у 2024 р. очікується падіння рентабельності всіх видів тваринницької продукції, оскільки витрати, зокрема на корми та електроенергію, зростатимуть швидше, ніж ціни на кінцевий продукт. Дасться ознаки й прогнозоване зниження купівельної спроможності українців та девальвація гривні [81].

Забезпечення рентабельного виробництва сільськогосподарської продукції і надалі залежатиме від цінової кон'юнктури та стримування зростання собівартості продукції, в тому числі інфляційного.

Нестабільність у ринковій економіці може спричинити різноманітні відхилення в ефективності функціонування рослинництва як у кращий, так і в гірший бік, тому дослідження сучасного стану та виявлення основних тенденцій розвитку галузі є важливими аспектами проблеми забезпечення внутрішнього ринку держави продовольством.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ «СВІТАНОК» БРАТСЬКОГО РАЙОНУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика фермерського господарства

Фермерське господарство «Світанок» зареєстроване в селищі міського типу Братське Братського району. Миколаївської області. Дата заснування 28 січня 2004 р. Фермерське господарство займається вирощуванням зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Територія землекористування фермерського господарства розміщена у агрокліматичному районі області, клімат якого помірно-жаркий, засушливий.

Середньо багаторічна кількість опадів 380 мм з коливанням по роках від 250 мм до 650 мм. Середньомісячна – 31 мм, абсолютний мінімум опадів – 198 мм, максимум – 470 мм. В літній період випадає більша частина річної кількості опадів, переважно у вигляді злив.

Більше 40 днів у році опадів не буває, а вологість повітря в ці періоди зменшується до 30%.

За багаторічними даними середньорічна температура повітря складає 10,5 °С. Самий холодний місяць – січень з середньорічною температурою мінус 9,8 °С, самий теплий – липень 22,5 °С. Середня тривалість без морозного періоду 175 днів на рік, вегетаційного – 225 днів.

Цей район відрізняється короткою весною, порівняно довгим літом, малосніжною і холодною зимою. Господарюючими вітрами на території господарства являються вітри східного та північно-східного напрямку. Висока температура та сухі східні вітри сприяють значному випаровуванню вологи з ґрунту. Особливо шкідливі сухі вітри у липні та червні, які часто знижують врожай сільськогосподарських культур.

Територія господарства в кліматичному відношенні характеризується

невеликою кількістю опадів, високою температурою повітря і значним випаровуванням. Характерною особливістю клімату є часті зимові відлиги, які викликають втрату загартованості сільгоспкультур, що при похолоданні нерідко приводить до їх загибелі від вимерзання.

До загрозливих погодних явищ у весняно-літній період відносяться суховії та чорні бурі, які чотири рази в десять років викликають посухи.

Глибина залягання ґрунтових вод на території господарства різноманітна. В зв'язку з експлуатацією системи зрошення відбувся рідкий підйом рівня ґрунтових вод.

Ґрунти темно-каштанові, остаточно слабосолонцюваті, посушливі. В подах сформувалися луко-чорноземні, глеюваті та глеєві ґрунти. Всі виділені на території господарства ґрунтові різниці об'єднані в агровиробничі ґрунти. Загальна потужність гумусового горизонту складає 50-60 см. Цей тип ґрунту придатний для вирощування багаторічних насаджень.

Селянське (фермерське) господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією. Це форма організації сільськогосподарського виробництва громадян. Разом із колективними і державними сільськогосподарськими підприємствами воно, в умовах ринкових відносин має забезпечувати споживачів продовольством, продуктами харчування та сільськогосподарською сировиною. Селянське (фермерське) господарство це, як правило, сімейно-трудове об'єднання мешканців села, життя і побут яких пов'язаний з рільництвом, особистою працею, спрямованою на виробництво товарної маси продуктів харчування, продовольства і сировини та на одержання доходів, а отже й на забезпечення існування цього господарства та добробуту його членів [22].

Членами сільського (фермерського) господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли 16 річного віку, та інші родичі, які об'єдналися для роботи в цьому господарстві. Членами селянського (фермерського) господарства не можуть бути особи, в тому числі родичі, які працюють у ньому

за трудовим договором (контрактом, угодою). Селянське (фермерське) господарство може бути створено однією особою. Головою селянського (фермерського) господарства є його засновник або особа, яка є його правонаступником.

Економічні переваги фермерських господарств сімейного типу пов'язані зі специфікою організації й управління виробництвом у цій формі господарювання. У зв'язку з цим виділимо наступні обставини:

1) поєднання в особі фермера функцій управлінця, виконавця робіт і (у більшій чи меншій мірі) власника є потужним мотиваційним фактором. Економічна самостійність і спрощений механізм привласнення результатів вкладеної праці сприяють формуванню реального господаря, який прагне отримати максимум вигоди на кожную одиницю вкладених коштів і праці; переваги господарств сімейного типу – в єдності інтересів членів сім'ї. Вони, наприклад, відносно легко можуть піти на скорочення фонду споживання, направивши кошти на виробничі цілі;

2) фермерські господарства в основному відзначаються мобільністю, що означає високу готовність фермерів брати участь у різноманітних проектах. Низька прибутковість сільськогосподарського виробництва стимулює фермерів до диверсифікації господарської діяльності, розвитку різних форм кооперації, гнучкості у співпраці з партнерами.

Є й чимало інших негативних чинників, пов'язаних з відсутністю довготривалих традицій фермерства та зі складною ситуацією, яка склалася у вітчизняному сільському господарстві. Серед них можна виділити:

- незадовільне забезпечення фермерських господарств технікою;
- відсутність джерел фінансування розвитку фермерських господарств;
- недостатній рівень професійної кваліфікації багатьох фермерів.

У сільськогосподарському підприємстві земля – це головний засіб виробництва, без якого неможливий сам процес виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Земля одночасно є предметом і засобом праці, а отже, і головним засобом виробництва. Земля значною мірою визначає темпи

розвитку і рівень ефективності виробництва. Дані про землекористування господарства, представлені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Площа землекористування ФГ «Світанок»

Види земельних угідь	2021 р.		2022 р.		2023 р.		2023 р. до 2021 р., %
	Площа, га	Структура с.-г. угідь, %	Площа, га	Структура с.-г. угідь, %	Площа, га	Структура с.-г. угідь, %	
Загальна земельна площа	996,0	X	978,0	X	385,0	X	38,65
Сільськогосподарські угіддя	996,0	100,0	978,0	100,0	385,0	100,0	38,65
з них: а) рілля	996,0	100,0	978,0	100,0	385,0	100,0	38,65

За даними табл. 2.1 видно, що протягом трьох досліджуваних років загальна площа землі поступово зменшувалася. Площа землі у 2023 р. становить 38% від території, з якою працювали у 2021 р.

Земля, як продукт природи, серед інших матеріальних умов, є першою передумовою і природною основою виробництва. Земля з її ґрунтовим покривом, надрами, лісами, водами займає головне місце в розвитку суспільного виробництва і продуктивних сил.

Земельні ресурси в сільському господарстві виконують різні функції, які в порівнянні з іншими засобами виробництва, відрізняються рядом особливостей, а саме земельні ресурси:

- продукт природи, і в цьому їх оригінальність як особливого виду засобу виробництва, а решта всіх засобів виробництва є результатом попередньої людської праці;
- територіально обмежені, вони належать до невідтворних засобів виробництва;
- їх не можна замінити іншими засобами виробництва;
- характеризуються постійністю місця розташування;

- є одночасно і предметом, і засобом праці.

Аналіз стану використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств складається з:

- визначення складу та структури сільськогосподарських угідь (загальна земельна площа; площа ріллі, сінокосів, пасовищ, багаторічних насаджень; наявності зрошуваних чи осушених земель);
- визначення складу та структури посівних площ (площі посіву зернових та зернобобових, технічних, кормових та інших культур).

Також важливим є визначення рівня інтенсивності використання земельних угідь. Для цього розраховують:

- ступінь господарського використання землі, яка розраховується діленням площі сільськогосподарських угідь на всю земельну площу господарства;
- показник рівня розораності, що визначається як частка від ділення площі ріллі на загальну земельну площу сільськогосподарських угідь підприємства;
- питому вагу інтенсивних культур.

Підвищення економічної ефективності використання земельних угідь стає особливо важливими в умовах функціонування ринку земель та залучення земель до економічного обігу. При цьому земля стане ціноутворюючим фактором, що буде сприяти підвищенню собівартості виробництва продукції сільського господарства. В умовах формування земельного ринку питання ціноутворення є досить актуальними, зокрема пошук напрямів інтенсивного використання землі, вибору виробничого напрямку, оптимізація поєднання галузей виробництва. Важливою умовою для поліпшення становища структури земельних угідь в сільському господарстві є необхідність посилення землевпорядного забезпечення агропромислового комплексу [28].

Використання землі характеризується створенням приватного сектору господарювання; появою орендної форми використання земельних угідь; різким зниженням рівня технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва;

окрім того і таким показником, як рівень енергомісткості продукції. Для нормальної діяльності сільськогосподарських підприємств необхідне впровадження досягнень науково-технічного прогресу, раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягів виробництва продукції, зниження її собівартості та поліпшенню якості [26].

Показники економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств базуються на розрахунках, пов'язаних із площами сільськогосподарських угідь чи ріллі, і поділяються на натуральні та вартісні [53].

Показники економічної ефективності діяльності ФГ «Світанок» систематизовано у табл. 2.2.

Забезпеченість ФГ «Світанок» площею сільськогосподарських угідь знизилась у 2022 р. порівняно із 2021 р. на 1,81%. Так само знизилась і площа ріллі.

Таблиця 2.2

Показники рівня економічної ефективності використання земель

Показники	Роки		Темп росту, %
	2021	2022	
Вихідні дані			
Площа, га:			
с.-г. угіддя	996	978	98,19
рілля	996	978	98,19
посівів зернових культур	722	187	25,90
Вироблено, ц:			
зерна	34415	7872	22,87
соняшника	4758	12851	270,09
Отримано, тис. грн.:			
чистого доходу	10677	12799	119,87
валового прибутку	5212	4095	78,57
чистого прибутку	3969	2330	58,70
Розрахункові дані			
1. НАТУРАЛЬНІ:			
а) на 100 га ріллі:			
зерна	3455,32	804,91	23,29
соняшника	477,71	1314,01	275,06
2. ВАРТІСНІ			
на 100 га с.-г. угідь припадає, тис. грн.:			
чистого доходу	1071,99	1308,69	122,08
валового прибутку	523,29	418,71	80,01
чистого прибутку	398,49	238,24	59,79

Зерна ж у 2023 р. посіяли приблизно на 77% менше, ніж у 2022 р. Соняшнику ж навпаки посадили на 170% більше. У 2023 р. чистий дохід підприємства зріс на 19,87%. Водночас валовий прибуток та чистий прибуток стали меншими приблизно на 21% та 42% відповідно.

Маса зерна, що припадає на 100 га ріллі у 2023 р. зменшилася на 76,71% порівняно із 2022 р. Водночас маса соняшника на 100 га ріллі стала більшою на 175,06%.

Сума чистого доходу, що припадає на 100 га сільськогосподарських угідь, зросла на 22,08%. Сума валового прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь зменшилася на 19,99%. Сума чистого прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь зменшилася на 40,21%.

Рослинництво належить до провідної галузі у сільському господарстві. Використовуючи землю як засіб виробництва люди досягають позитивних результатів, спрямовуючи свою працю на отримання сільськогосподарської рослинної продукції, яка використовується для забезпечення харчування людей та розвитку тваринництва.

Рослинництво відноситься до сезонних виробництв з чітко вираженою технологічною послідовністю робіт, до складу яких входить обробіток ґрунту, внесення добрив, посів сільськогосподарських культур, догляд за рослинами, збирання врожаю, первинна доробка рослинницької продукції.

Галузь рослинництва має велике соціально-економічне значення. Перш за все, населення забезпечене продуктами харчування, а тварини кормами. Також завдяки галузі поповнюється бюджет держави, створює імідж України, як аграрної країни. Це і розвиток ринку та співпраці з іншими державами, соціально-економічний розвиток тощо.

До складу показників, що характеризують стан та розвиток рослинництва як галузі сільськогосподарського виробництва входять такі:

- розмір посівних площ, які використовують для вирощування окремих видів зернових та технічних культур, картоплі та овоче-баштанних культур, кормових культур;

- врожайність сільськогосподарських культур;
- валовий збір сільськогосподарських культур [26].

У табл. 2.3 охарактеризовано питому вагу рослинництва у сільськогосподарському виробництві за допомогою таких показників, як товарна продукція, валовий прибуток, річний фонд оплати праці та виробничі затрати. Аналізуючи виробництво діяльності ФГ «Світанок», видно, що вартість товарної продукції господарства у 2023 р. практично у два рази менша порівняно з даними 2021 р. У тому числі, вартість товарної продукції рослинництва також зменшилася майже на 50%.

Таблиця 2.3

Питома вага рослинництва в сільськогосподарському виробництві
ФГ «Світанок»

Показники	Всього по господарству			в т.ч. рослинництво			Питома вага рослинництва, %		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Товарна продукція, тис. грн.	10677,0	12799,00	5368,00	10673,4	12771,7	5361,5	99,97	99,79	99,88
Валовий прибуток, тис. грн.	5212,0	4095,0	932,0	5212,0	4095,0	932,0	100	100	100
Річний фонд оплати праці, тис. грн.	486,3	462,8	595,0	486,3	462,8	595,0	100	100	100
Виробничі затрати, тис. грн.	6300,5	7065,2	1653,7	6300,5	7065,2	1653,7	100	100	100

Валовий прибуток ФГ «Світанок», який дорівнює валовому прибутку рослинництва, у звітному році на 4280 тис. грн. менший, ніж у базисному.

Сума річного фонду оплати праці по господарству, вона ж – і сума фонду оплати праці зайнятих у рослинництві, у звітному році на 22% більша порівняно зі базисним.

Сума виробничих затрат по господарству, яка і є сумою виробничих затрат по рослинництву, у 2023 р. на 73,7% менша, ніж у 2021 р.

Практично для всіх показників питома вага складає 100%. Виокремлюється тільки вартість товарної продукції, що включає й послуги в рослинництві.

На підприємстві ефективність використання трудових ресурсів можна охарактеризувати завдяки такому показнику, як продуктивність праці.

Щоб його розрахувати, варто знайти співвідношення кількості продукції (це може бути обсяг робіт або послуг), яку виробляє один працівник за одиницю робочого часу (година, зміна, доба, місяць, квартал, рік). Або ж кількості робочого часу, який витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання роботи або послуги).

Є різні підходи до визначення продуктивності праці. Те, який із підходів обрати, залежить від особливостей діяльності підприємства чи його підрозділів. Також впливає мета розрахунків.

Показники для розрахунку продуктивності праці поділяють на вартісні, натуральні та трудові.

Натуральні здебільшого використовують для того, щоб визначити рівень продуктивності окремих працівників і груп працівників, які займаються випуском однорідної продукції.

Якщо ж підприємство випускає декілька видів однорідної продукції, показник продуктивності праці можна визначити в умовно-натуральних одиницях.

У деяких випадках визначають показник трудомісткості – це затрати праці на одиницю продукції в натуральному чи грошовому вимірі.

Методика розрахунку показників рівня продуктивності праці:

$$П = ВП/ЗП (Ч) \quad (2.1)$$

$$П(Т) = ЗП/ВП (Ч), \quad (2.2)$$

де П – продуктивність праці (грн., фізичних одиниць);

Т – трудомісткість (люд.-год.);

ВП – обсяги господарської діяльності (грн., фізичних одиниць);

ЗП – затрати праці (люд.-год.);

Ч – чисельність працівників.

Якщо ж фірма випускає різноманітну продукцію, застосовують вартісні показники продуктивності праці. Їх застосовують для того, щоб визначити рівень та динаміку продуктивності праці на фірмах, у яких зафіксовано різноманітний асортимент об'єктів підприємницької діяльності.

Економісти стверджують: для того, щоб забезпечити точність вимірювання продуктивності праці на підприємстві, варто враховувати й ціновий фактор.

Економісти розрізняють зовнішні та внутрішні фактори зростання продуктивності праці.

Зовнішні знаходяться поза контролем підприємства. Зокрема, це:

- законодавство;
- політика;
- стратегія;
- інфраструктура ринку;
- суспільні зрушення на макрорівні;
- забезпеченість природними ресурсами;
- кліматичні умови.

На внутрішні ж підприємство може впливати. Виокремлюють наступні фактори:

- технологічне забезпечення підприємства;
- особливості продукту, який виробляють;
- затримати матеріалів;
- затрати енергії;
- персонал;
- організація виробництва та праці;
- враховують і систему мотивації.

Усі фактори, що істотно впливають на продуктивність праці, можна об'єднати у такі групи:

- матеріально-технічні (вдосконалення техніки та технології, застосування нових видів сировини та матеріалів та ін.);
- організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, вдосконалення системи управління, організації праці та ін.);
- економічні (вдосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках та ін.);
- соціальні (створення відповідного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки та перепідготовки персоналу та ін.);
- природні умови та географічне розміщення підприємств (ця група факторів виділяється та аналізується на підприємствах добувних та деяких переробних галузей промисловості) [20].

У табл. 2.4 проаналізовано зміни продуктивності праці по рослинництву і в цілому по фермерському господарству «Світанок».

Таблиця 2.4

Показники продуктивності праці

Показники	Роки			Темп росту, 2023 р. у % до:	
	2021	2022	2023	2021 р.	2022 р.
1. Реалізовано продукції, тис. грн.	10677	12799	5368	50,28	41,94
2. Середньорічна кількість працівників, зайнятих в с.-г. виробництві, осіб	26	22	19	73,08	86,36
3. Реалізовано продукції с.-г. на 1 середньорічного працівника, зайнятого в с.-г. виробництві, тис. грн.	410,65	581,77	282,52	68,79	48,56

За даними табл. 2.4 видно, що у 2023 р. порівняно із 2021 р. вартість реалізованої продукції фермерським господарством «Світанок» зменшилася майже на 50%, а в 2023 р. порівняно з 2022 р. показник зменшився приблизно на 58%.

Водночас середньорічна кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, стала меншою на 26,92%. А вартість реалізованої продукції на 1 середньорічного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, також зменшилася на 31,21%.

2.2. Собівартість виробництва продукції рослинництва у ФГ «Світанок» та її складові

Собівартість продукції – це грошова форма витрат на підготовку її виробництва, виготовлення і збут. Собівартість комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а значить, і рівень техніки, технології та організації виробництва [48].

Рівень собівартості знижується за умови більш інтенсивного використання виробничих ресурсів, успішного удосконалення техніки, технології та організації виробництва. Тому саме вона є одним із важливих показників ефективності виробництва, підґрунтям встановлення ціни на продукцію та її нижньою межею для виробника.

Для того, щоб обчислити собівартість, важливо знати склад витрат, які в неї включаються. Загалом витрати підприємства відшкодовують за рахунок таких власних джерел, як собівартість та прибуток.

Завдяки собівартості відшкодовують витрати фірми, що забезпечують просте відтворення таких факторів виробництва, як предмети та засоби праці, робоча сила та природні ресурси.

Загалом собівартість продукції включає кошти на:

- дослідження ринку;

- виявлення потреби у продукції;
- підготовку та освоєння нової продукції;
- виробництво (сюди входять і затрати на закупку сировини та матеріалів, амортизацію основних фондів, оплату праці персоналу тощо);
- обслуговування виробничого процесу й управління ним;
- збут продукції (тут враховуються пакування, перевезення, рекламні послуги, комісійні витрати тощо);
- використання та охорону природних ресурсів (геологорозвідувальні роботи, рекультивація землі, охорона повітряного басейну та водного, платня за воду та деревину);
- набір та підготовку персоналу;
- удосконалення техніки, організації виробництва, праці, поліпшення якості продукції (не враховуються капітальні витрати).

За впливом на собівартість продукції різноманітних чинників розрізняють наступні види собівартості:

1. В залежності від часу формування витрат розрізняють:

- планову собівартість – визначають перед початком планового періоду на основі прогресивних норм затрат ресурсів та цін на ресурси на момент складання плану;
- фактичну собівартість – відображає фактичні затрати на виробництво і реалізацію продукції за даними бухгалтерського обліку;
- нормативну собівартість – затрати на виробництво і реалізацію продукції розраховують на основі поточних норм затрат ресурсів;
- кошторисну собівартість – характеризує затрати або замовлення, на виріб які виконуються в разовому порядку [52].

2. В залежності від місця формування затрат та порядку формування розрізняють собівартість:

- технологічну – витрати, безпосередньо пов'язані з технологією виробництва;
- цехову – сума затрат на виробництво продукції в межах цеху;
- виробничу – грошові затрати на виробництво продукції в межах всього підприємства;
- повну – сукупність виробничої собівартості і позавиробничих затрат (збут готової продукції).

3. За тривалістю розрахункового періоду розрізняють собівартість: місячну; квартальну; річну.

4. За складом продукції: собівартість товарної продукції; валової продукції; реалізованої продукції; незавершеного виробництва.

5. У промисловості розрізняють:

- індивідуальну собівартість – характеризує затрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію продукції;
- галузеву собівартість – показує середні у галузі затрати на виробництво і реалізацію продукції [77].

У табл. 2.5 проаналізовано вартість реалізованої продукції у ФГ «Світанок» у 2023 р.

Таблиця 2.5

Вартість реалізованої продукції на ФГ «Світанок» у 2023 р.

Вид продукції	Кількість реалізованої продукції, ц	Кількість продукції у наявності безпосередньо в господарстві на кінець року, ц	Вартість реалізованої продукції, тис. грн
Зернові та зернобобові	3115	88	1098,36
У т.ч. пшениця	3115	88	1098,36
Насіння олійних культур	2863	60	4252,02
У т.ч. насіння соняшнику	2863	60	4252,02
Продукція рослинництва, всього			5350,38

Як свідчать дані табл. 2.5, у 2023 р. підприємство реалізували 3115 ц пшениці і вартість її реалізації перевищила мільйон гривень. Водночас реалізація 2863 ц насіння соняшнику коштувала понад 4 мільйони гривень.

Це говорить про те, що виробництво соняшнику цього року було більш прибутковим, ніж пшениці. І це навіть при тому, що соняшника реалізували менше, ніж пшениці.

У табл. 2.6 проаналізовано реалізацію продукції власного виробництва, покупної продукції, а також послуг, які надавало ФГ «Світанок» у 2023 р.

Таблиця 2.6

Аналіз реалізації у ФГ «Світанок» за 2023 р.

Продукція	Кількість, тонн, кг	Собівартість за од. (без ПДВ), грн	Собівартість без ПДВ, тис. грн	Ціна продажу (з ПДВ), грн	Сума (без ПДВ), тис. грн	Сума (з ПДВ), тис. грн
Продукція власного виробництва, тонн	-	-	4435,9	-	5368,0	6441,8
Пшениця, тонн	311,5	4208,3	1311,0	4230,8	1098,4	1318,1
Соняшник, тонн	286,3	10060,7	2880,0	10878,1	2594,9	3113,9
Солома, кг	6270	0,5	3,1	0,8	5,3	6,3
Відходи соняшника, кг	30200	8,1	241,8	0,417	12,6	15,1
Покупна продукція, т.	137	-	16,1	-	16,1	19,4
Не с/г послуги	3824,4	-	273,4	-	415,8	498,9
Основні засоби	4	-	767,9	-	1113,1	1335,8

Як видно із табл. 2.6, найбільше підприємство реалізувало продукції власного виробництва, а саме – пшениці (понад 300 т). Однак більшу виручку підприємство отримало від реалізації соняшнику, адже його собівартість та ціна значно вищі порівняно із пшеницею.

Собівартість складається з виробничої собівартості продукції, яку

реалізують протягом звітнього періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат і наднормативних виробничих.

Виробнича собівартість продукції складається з таких елементів:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Прямі матеріальні витрати включають кошти на сировину та основні матеріали, що і є основою виробленої продукції. А також, витрати на напівфабрикати та комплектуючі вироби, закупку допоміжних та інших матеріалів та сировини, яка може безпосередньо бути віднесеною до конкретного об'єкта витрат.

Водночас заробітна плата та виплати працівників, зайнятим на виробництві або які виконують інші послуги, віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта включають у прямі витрати на оплату праці.

Інші прямі витрати складаються з інших виробничих. Приміром, це відрахування на соціальні заходи, платня за оренду земельних та майнових паїв, амортизація тощо. Загальновиробничі витрати складаються з декількох елементів, до яких належать:

- витрати, пов'язані з керівництвом виробництва,
- заробітна плата працівників виробництва, а також витрати на відрядження апарату управління;
- амортизаційні відрахування обладнання та нематеріальних активів загально виробничого призначення;
- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт страхування основних

засобів і позаобігових активів загальновиробничого призначення;

- витрати на вдосконалення технології та організації виробництва;
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інші витрати на утримання виробничих приміщень;
- витрати на обслуговування виробничого процесу, а також на охорону праці, техніку безпеки та охорону навколишнього середовища;
- витрати, пов'язані з внутрішньозаводськими переміщеннями вантажів, нестачі незавершеного виробництва, втрати від псування матеріальних цінностей тощо [51].

Загальновиробничі витрати прийняти розділяти на постійні та змінні. Постійні – це витрати на обслуговування й управління виробництвом, які лишаються незмінними або практично незмінними зі зміною обсягів діяльності. Їх розподіляють на кожен об'єкт витрат, використовуючи базу розподілу (години праці, зарплатня, обсяг діяльності) при нормальній потужності. Нерозподілені ж включають до складу собівартості реалізованої продукції.

До слова, сума розподілених та нерозподілених витрат не може перевищувати їхній фактичний розмір. Змінні загальновиробничі витрати – витрати на обслуговування та управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо або майже прямо пропорційно до зміни обсягів діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу на базі потужності звітного періоду [6].

Безпосередньо на підприємстві визначають перелік умовно-постійних та змінних витрат. Окрім виробничої, до загальної собівартості відносять також і затрати, пов'язані із операційною, фінансовою, інвестиційною та іншою діяльністю підприємства. У табл. 2.7 представлено структуру собівартості за видами продукції ФГ «Світанок» у 2023 р.

Як свідчать дані табл. 2.7, у 2023 р. у ФГ «Світанок» сіяли дві культури – соняшник та пшеницю. Якщо порівнювати собівартість цих двох культур, то соняшник виявився дорожчим за пшеницю.

Таблиця 2.7

Структура собівартості за видами продукції сільського господарства у 2023 р.

Назва виду продукції	Пшениця	Насіння соняшнику	Продукція рослинництва (загалом)
Виробнича собівартість виробленої продукції, тис. грн	1601,10	3250,40	4851,50
у тому числі:	646,20	828,50	1474,70
1. прямі матеріальні витрати, тис. грн, з них:	87,90	390,70	478,60
- вартість насіння та посадкового матеріалу, тис. грн	375,50	100,30	475,80
- вартість мінеральних добрив, тис. грн	89,30	122,60	211,90
- вартість пального і мастильних матеріалів, тис. грн	93,50	214,90	308,40
- вартість решти матеріальних витрат, тис. грн	165,40	384,30	549,70
2. прямі витрати на оплату праці, тис. грн, з них:	789,50	2037,60	2827,10
- відрахування на соціальні заходи, тис. грн	35,00	81,20	116,20
- амортизація необоротних активів, тис. грн	88,30	208,30	296,60
- оплата послуг сторонніх організацій, тис. грн	325,40	938,20	1263,60
- решта інших прямих та загальновиробничих витрат, тис. грн	340,80	809,90	1150,70
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	1311,00	2880,00	4436,00
Витрати на збут, тис. грн	1,50	3,20	5,00

Виробнича собівартість соняшнику у два рази перевищує виробничу собівартість пшениці. При чому, ця різниця простежується як за рахунок прямих матеріальних витрат, так і за рахунок прямих витрат на оплату праці. Собівартість реалізованої продукції соняшнику на 55% більша, за собівартість реалізованої пшениці. Дорожчим обійшовся і збір соняшнику.

Безумовно, деякі витрати на пшеницю перевищують затрати на

соняшник, та в цілому остання культура дорожча.

На діаграмі відображено структуру собівартості ФГ «Світанок». Вона включає в собі собівартість виробленої та реалізованої продукції, а також витрати на збут.

Витрати на збут пов'язані з реалізацією продукції. Вони включають кошти на пакування, ремонт тари, транспортування, відрядження робітників, які безпосередньо займаються збутом, рекламні послуги тощо.

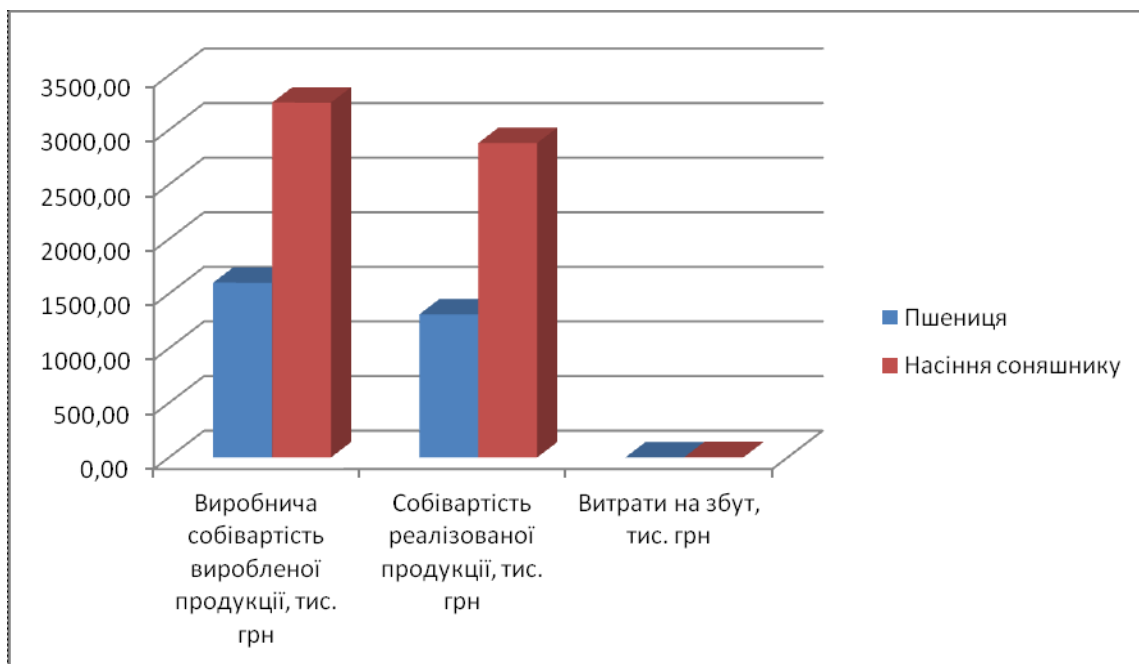


Рис. 2.1. Структура собівартості у ФГ «Світанок»

З рис. 2.1 видно, що виробнича собівартість виробленої продукції соняшнику в два рази перевищує виробничу собівартість пшениці. Аналогічно і собівартість реалізованої продукції та витрати на збут.

На наступній діаграмі аналізовано один із компонентів виробничої собівартості виробленої продукції – прямі матеріальні витрати.

З рис. 2.2 видно: попри те, що витрати на виробництво соняшнику більші за витрати на виробництво пшениці, за окремими статтями таки дорожча пшениця.

Так, вартість насіння та посадкового матеріалу для пшениці на 74% дорожча, ніж для соняшника. Решта витрат для виробництва соняшнику вища, ніж для пшениці.

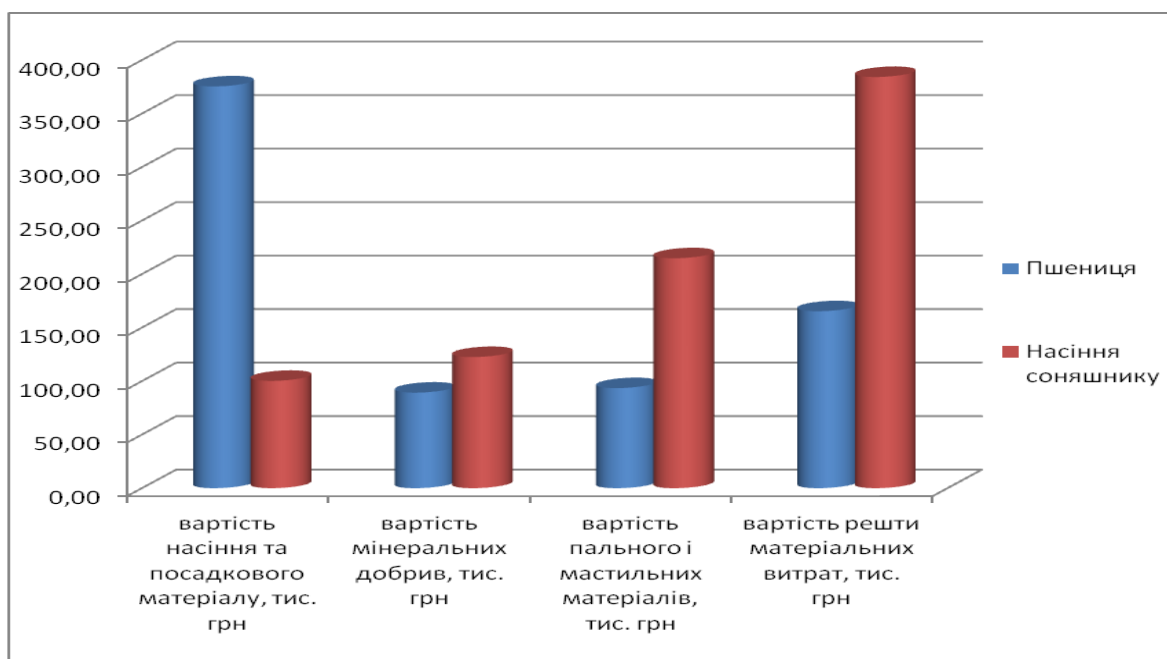


Рис. 2.2. Прямі матеріальні витрати

На наступній діаграмі показано склад прямих витрат на оплату праці (2.3).

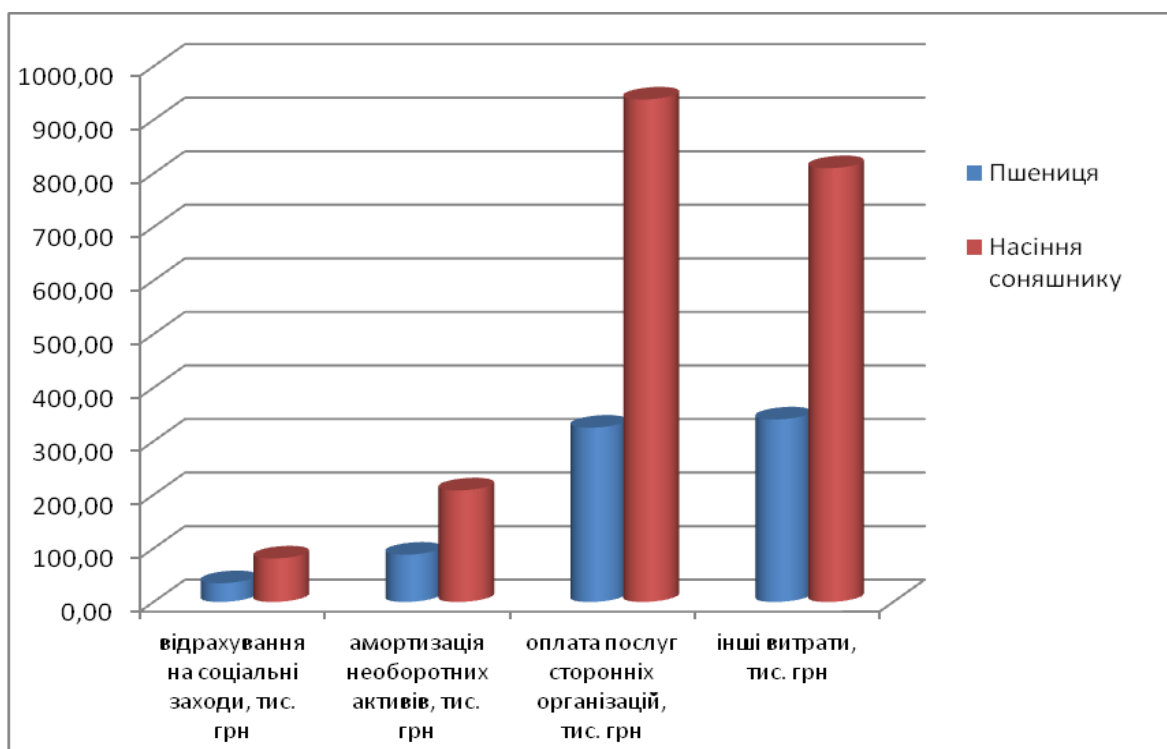


Рис. 2.3. Прямі витрати на оплату праці

Аналізуючи цю діаграму, можна помітити, що за всіма статтями витрат на оплату праці дорожчим є соняшник. Оплата послуг сторонніх організацій для

соняшника на 66% дорожчі, ніж для пшениці. Вищою на 58% є амортизація, на 57% – відрахування на соціальні заходи.

У країнах з різним рівнем розвитку економіки структура собівартості представлена по-різному. В Україні найбільші витрати спрямовані на сировину і матеріали, в той час як в Німеччині та США даний показник є у два рази меншим. З іншої сторони, в розвинених країнах у два рази більшу частину, ніж в Україні, займають витрати на оплату праці, а відрахування на соціальні потреби у чотири рази перевищують українські показники [48].

Собівартість продукції підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності її виробництва. В ній відбиваються всі сторони господарської діяльності: ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів; рівень організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей; економічності використання матеріальних і трудових ресурсів і інші умови і чинники, які характеризують виробничо-господарську діяльність. Від її рівня залежать фінансові результати діяльності підприємств, темпи розширеного виробництва і, звичайно ж, їх фінансовий стан [39].

Тому для кожного підприємства вигідно виробляти ту продукцію, на які потрібні найменші затрати і яка водночас приносить максимальні прибутки.

Динаміка собівартості продукції рослинництва у ФГ «Світанок» представлена у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка собівартості продукції рослинництва у ФГ «Світанок»

Культура	Собівартість, тис. грн			Відхилення 2023 р. до: %	
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2021 р.	2022 р.
Пшениця	5634,70	1929,20	1311,00	23,27	67,96
Соняшник	1034,50	7823,30	2880,00	278,40	36,81
Продукція рослинництва	6683,00	9761,50	4436,00	66,38	45,44

З табл. 2.8 видно, що у 2023 р. собівартість пшениці приблизно на 76% менша, ніж у 2021 р. Це пов'язано з тим, що у 2021 р. сіяли набагато більше зерна, ніж у 2023 р., тому вищими були й затрати.

Відповідно собівартість соняшнику у 2023 р. на 178% вища, ніж у 2021 р. Адже у звітному році посіяли більше цієї культури, ніж у базисному.

Загалом собівартість продукції рослинництва 2023 р. приблизно на 33% менша, ніж у 2021 р., і десь на 54% менша, ніж у 2022 р. Адже у звітному році було засіяно менші площі.

Серед проблем сучасного землеробства особливої актуальності набуває наукове використання добрив. Розрізняють мінеральні та органічні добрива. Органічні є добривами, які містять елементи живлення рослин переважно у формі органічних сполук. Це гній, торф, компости, пташиний послід, сидеральні культури тощо [60].

Мінеральними (штучними) є добривами, які мають неорганічну природу походження.

За вмістом елементів живлення мінеральні добрива поділяють на однокомпонентні й комплексні. Однокомпонентними називаються добрива, до складу яких входить один з головних елементів живлення – азот, фосфор або калій.

Відповідно ці добрива називаються азотними, фосфорними або калійними. Комплексні добрива містять два або більше необхідних для рослин елементів живлення і бувають подвійними (амофос, калієва селітра та ін.) і потрійними (нітрофоски, нітроамофоски).

У табл. 2.9 проаналізовано закупку добрив та гербіцидів на ФГ «Світанок» у 2023 р.

За даними табл. 2.9 видно, що на закупку добрив у 2023 підприємство витратило понад 2 мільйони гривень. Були закуплені азотні та комплексні добрива, при чому комплексних було більше і вони обійшлися підприємству приблизно на 165 тисяч гривень дорожче.

На близько 400 тис. грн. були закуплені гербіциди. Найдорожчим (195 тис. грн) виявився «Примекстра голд», який використовують для обробітку посівів сої, кукурудзи та соняшнику. 67 тис. грн витратили на гербіцид «Експрес», який використовують для обробки посівів гібридів соняшнику.

Таблиця 2.9

Закупка добрив та гербіцидів у 2023 р.

Контрагент	Кількість	Вартість (без ПДВ), тис. грн
Добрива, з них:		2144,75
Азотні, тонн	159,00	989,97
Аміачна селітра, тонн	23,00	113,08
Аміачно-нітратне, тонн	68,00	515,67
Сульфат амонію, тонн	68,00	361,22
комплексні		1154,77
Вуксал, літр	640,00	154,32
Азотно-фосфорно-калійне, тонн	67,20	561,79
Магній сульфат, літр	225,00	1,64
Новалон, літр	9,00	4,21
Розалік, літр	270,00	23,33
Целюлад, літр	175,00	11,64
Карамба турбо, літр	575,00	397,85
Гербіциди, з них:		394,07
Примекстра голд, літр	820	195,14
Експрес, літр	12,5	67,05
Міура, літр	320	112,88
Дербі, літр	7	18,99

320 літрів препарату «Міура» обійшлися підприємству в 112 тис. грн. До слова, його використовують для боротьби із однорічними та багаторічними злаковими бур'янами на посівах технічних, овочевих, зернобобових та інших культур. Гербіцид «Дербі», завдяки якому борються із дводольними бур'янами у посівах пшениці, коштував ФГ «Світанок» майже у 19 тисяч гривень – його придбали 7 літрів.

2.3. Аналіз рентабельності та прибутковості господарства

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних із неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також з приводу відносин із постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами тощо [39].

Розвиток підприємств у прямому розумінні залежить від обсягу реалізації продукції та одержаних при цьому фінансових результатів. Сам процес реалізації продукції підприємства є визначальним у його діяльності. Він завершує оборот коштів, дозволяє відшкодувати понесені підприємством витрати, сплатити податки та інші платежі, відсотки за кредитами, виплатити заробітну плату своїм працівникам, дивіденди власникам тощо [13].

Прибуток підприємства є запорукою стабільності його діяльності на ринку. Основним джерелом прибутку є доходи.

Дохід (виручка) від реалізації продукції визначений як загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків з продажу (ПДВ, акцизного податку та ін.).

Величина виручки від реалізації продукції залежить від:

- обсягу виробництва продукції;
- оптимізації каналів, завдяки яким здійснюється розподіл продукції та стимулювання збуту;
- ефективної сучасної реклами, яка відповідатиме вимогам споживачів та підтримуватиме репутацію продукції та підприємства;
- можливості розширити асортимент, а також і підвищити якість продукції;
- ритмічності роботи підприємства.

Та все таки ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства

характеризує не дохід. Один із показників оцінки цієї діяльності – це прибуток. Прибуток – це частина доходу, яка залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності. В ринкових умовах прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства.

На рис. 2.4 презентовано процес формування та розподілу доходу та прибутку підприємства, тобто фінансових результатів його діяльності (дохід, валовий, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток) відповідно до чинних нормативних документів.

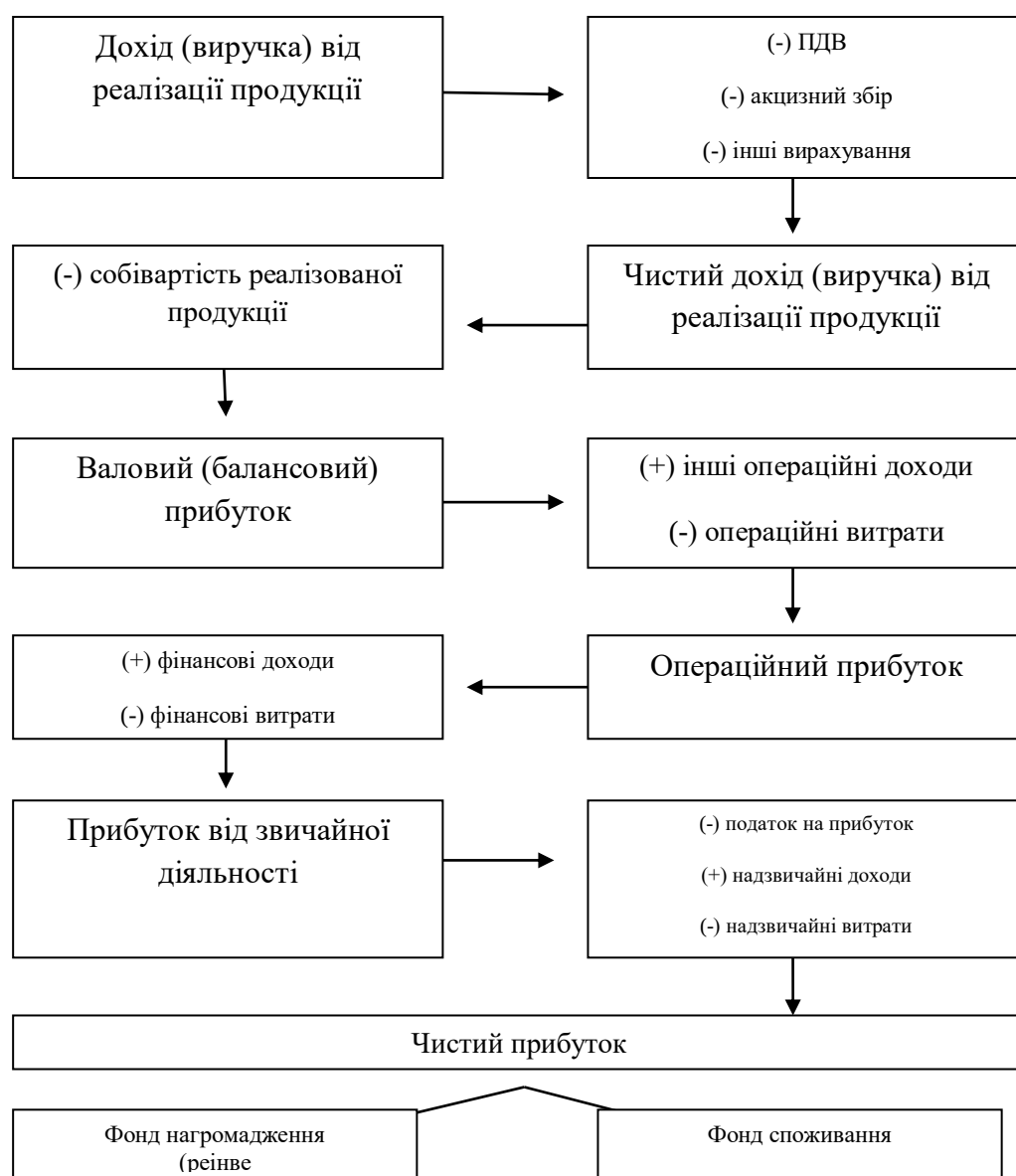


Рис. 2.4. Формування та розподіл доходу і прибутку підприємства [13]

Загалом прибуток будь-якого підприємства формується із таких складових: прибуток від реалізації продукції; прибуток від продажу майна; прибуток від позареалізаційних операцій. Та абсолютний розмір прибутку не показує рівень ефективності та якість роботи підприємства. Для їх визначення використовують такий показник, як норма прибутку. Щоб його розрахувати, необхідно співвіднести абсолютну суму прибутку із сумою авансового капіталу. І якщо прибуток – це абсолютна величина, норма прибутку є відносним показником і виражається у відсотках.

Фондозабезпеченість показує, скільки основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення припадає з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь [20].

$$\Phi_{\text{В}} = \text{ОС} / S, \quad (2.3)$$

Де ОС - середньорічна вартість основних фондів підприємства;

S – площа с.-г. угідь підприємства.

Фондомісткість – це відношення вартості основних виробничих фондів підприємства до вартості валової продукції, що виробляється за рік. Це показник ефективності використання основних виробничих фондів, економічна сторона технічного прогресу, співвідношення живої та уречевленої праці, що безпосередньо пов'язане з продуктивністю праці та трудовими ресурсами [20].

$$\Phi_{\text{М}} = \text{ОС} / \text{ВВП}, \quad (2.4)$$

де ОС - середньорічна вартість основних фондів підприємства;

ВВП - вартість товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік.

Фондовіддача – зворотна величина до фондомісткості, узагальнюючий показник, що виражає обсяг виготовленої та реалізованої продукції на одиницю основних виробничих фондів.

$$\Phi_{\text{В}} = \text{ВВП} / \text{ОС} \quad (2.5)$$

Фондоозброєність – це вартість основних виробничих фондів, що припадає на одного працівника.

$$\Phi_o = OC / Ч_{сп}, \quad (2.6)$$

Де Ч_{сп} – чисельність персоналу.

Основні показники діяльності ФГ «Світанок» наведені у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Показники діяльності ФГ «Світанок»

Показники	Роки			2023 р. у % до	
	2021	2022	2023	2021	2022
1. Закріплено с.-г. угідь, га	996,00	978,0	385,00	38,65	39,37
2. Середньорічна чисельність працівників, осіб	26	22	19	73,08	86,36
3. Вартість валової продукції у поточних цінах, тис. грн	10398,70	11367,40	6441,80	61,95	56,67
4. Вироблено валової продукції на одного працівника, тис. грн	399,95	516,70	477,66	119,43	92,44
5. Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	6128,50	7830,00	4430,00	72,29	56,58
6. Середньорічна вартість оборотних фондів, тис. грн	6347,0	6318,00	5816,50	91,64	92,06
7. Виручка (чистий дохід) від реалізації с.-г. продукції, тис. грн	10677,00	12799,00	5368,00	50,28	41,94
8. Прибуток (збиток), тис. грн	3969,00	2330,00	120,00	3,02	5,15
9. Собівартість, тис. грн	5465,00	8704,00	4436,00	81,17	50,97
10. Норма прибутку %	31,81	16,47	1,17	-	-
11. Рівень рентабельності %	72,63	26,77	2,71	-	-
12. Фондовіддача, тис. грн	1,69	1,45	1,44	85,2	99,3
13. Фондомісткість, тис. грн	0,59	0,68	0,69	116,9	101,4
14. Фондоозброєність, тис. грн	235,71	355,91	233,16	98,9	65,5
15. Фондозабезпеченість, тис. грн	6,15	8,01	11,51	187,2	143,7

За даними таблиці видно, що з 2021 р по 2023 р. площа землі фермерського господарства «Світанок» зменшилася більш, ніж на 60%. Менше стало і працівників у штаті підприємства.

У зв'язку зі скорочення площі посівів та штату, зменшилася вартість

вальної продукції. Водночас протягом аналізованого періоду зросли вартість основних та виробничих фондів.

У 2023 р. виручка склала понад 40% від показника 2021 р.. Меншим став і прибуток – на 95%. Хоча і спостерігається зниження, та враховуючи такий фактор, як зменшення посівних площ, можна прослідкувати значний ріст цін та затрат протягом аналізованого періоду. Норма прибутку та рівень рентабельності знизилися. У 2023 р. підприємство отримувало 2 копійки прибутку від кожної отриманої за продаж гривні.

Меншою стала фондівдача. Водночас, зріс показник фондомісткості, а це говорить про те, що знизилась потреба основних фондів для забезпечення виконання одиниці обсягу роботи.

Меншим став і показник фондоозброєності. А це говорить про те, що зменшилась вартість основних фондів на одного працівника. Зросла і вартість основних виробничих фондів у розрахунку на 100 га с.-г. угідь у період із 2021 по 2023 рр.

Управління грошовими потоками є одним з найважливіших напрямів діяльності фінансового менеджера. Воно включає в себе розрахунок часу обороту грошових коштів (фінансовий цикл), аналіз грошових потоків і їх прогнозування, визначення оптимального рівня грошових коштів, складання планів (бюджетів) грошових коштів.

Якщо підприємство нарощує обсяги виробництва, то воно тим самим включає в оборот високоліквідні активи і якоюсь мірою омертвляє їх. Цей період називають операційним циклом.

Останній характеризує загальний час, протягом якого фінансові ресурси перебувають в запасах і дебіторській заборгованості. Оскільки підприємство оплачує рахунки постачальників з проміжком часу, протягом якого грошові кошти вилучені з обороту, то фінансовий цикл менший від операційного на період обороту кредиторської заборгованості.

Фінансовий цикл, чи цикл обороту готівки, являє собою час, протягом якого грошові кошти вилучені з обороту.

Операційний та фінансовий цикли скорочують за рахунок:

- прискорення виробничого процесу;
- прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

Окрім того, фінансовий цикл може бути скорочений за рахунок:

- прискорення виробничого циклу;
- прискорення оборотності дебіторської заборгованості;
- певного сповільнення оборотності кредиторської заборгованості.

Аналіз грошових коштів проводиться за даними звітного періоду і тому ретроспективний аналіз не є надзвичайно цінним. Однак без цього аналізу дуже часто при наявності прибутку неможливо пояснити причини відсутності коштів.

Тому в світовій практиці використовують прямий метод (обчислення надходжень коштів) і опосередкований, який базується на ідентифікації і обміну інформації, пов'язаних з рухом грошових коштів і коректуванням чистого прибутку.

Цей метод не показує взаємозв'язку отриманого фінансового результату і зміни величини грошових коштів. Тому використовують опосередкований метод аналізу, який дозволяє пояснити причину розбіжності між прибутком і, наприклад, скороченням грошових коштів.

У таблиці 2.11 проаналізовано рух коштів у фермерського господарства «Світанок» протягом 2022-2023 рр.

У 2023 р. у результаті операційної діяльності надходження від реалізації продукції зменшилися майже на 20% порівняно із відповідним показником за 2022 рік.

Надходжень авансів від покупців і замовників у 206 році не було, а в 2018 році показник склав 8 тис. грн. Надходження від повернення авансів стали більшими на 21%.

Таблиця 2.11

Рух грошових коштів у ФГ «Світанок» протягом 2022-2023 рр.

Стаття	2022	2023	2023 р. до 2022р., %
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції, тис. грн	12348	9814	79,47
Надходження авансів від покупців і замовників, тис. грн	-	8	-
Надходження від повернення авансів, тис. грн	96	117	121,87
Витрати на оплату: товарів, тис. грн	5367	5054	94,01
Праці, тис. грн	714	905	126,75
Відрахувань на соціальні заходи, тис. грн	248	271	109,27
Зобов'язань з податків і зборів, тис. грн	1984	863	43,49
Витрати на оплату повернення авансів, тис. грн	4272	660	15,45
Інші витрати, тис. грн	843	764	90,63
Чистий рух коштів від операційної діяльності, тис. грн	-979	1422	-
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: необоротних активів, тис. грн	344	1336	388,37
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності, тис. грн	344	1336	388,37
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: отримання позик, тис. грн	917	1130	123,23
Інші надходження, тис. грн	27	16	59,26
Витрати на: погашення позик, тис. грн	325	2887	888,31
Інші платежі, тис. грн	16	52	325,00
Чистий рух коштів від фінансової діяльності, тис. грн	603	-1793	-
Чистий рух грошових коштів за звітний період, тис. грн	-32	965	-
Залишок коштів на початок року, тис. грн	362	330	91,16
Залишок коштів на кінець року, тис. грн	330	1295	392,42

Витрати на оплату товарів, зобов'язань з податків і зборів та затрати на оплату повернення авансів у звітному році зменшилися. Водночас більшими стали витрати на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи.

У 2023 р. у результаті інвестиційної діяльності надходження від реалізації необоротних активів збільшилися на 288%.

У звітному році у результаті фінансової діяльності надходження від отримання позик зросли на 23%.

Більшими стали і витрати на погашення позик. Чистий рух коштів від

фінансової діяльності у 2023 р. став меншим порівняно із 2022 р. Чистий рух коштів за звітний період, навпаки, став більшим.

Залишок року на початок року у 2023 р. був меншим, ніж у 2022 р. Залишок коштів на кінець року у звітному році значно перевищив відповідний показник у базовому році.

Підприємство може функціонувати за рахунок власних та позичкових коштів. До внутрішніх (власних) відносять виручку від реалізації, прибуток, амортизацію, виручку від продажу майна, відкрите самофінансування, а також приховане самофінансування. Водночас до зовнішніх (позичкових) коштів відносять кредит, лізинг тощо.

Аналізуючи структуру джерел капіталу підприємства, необхідно показати, за рахунок якого переважно капіталу працює підприємство – власного або позикового, чи має у собі сформована структура капіталу великий ризик для інвесторів, а також чи сприятлива вона для ефективного його використання.

Особливу увагу при оцінці структури джерел майна підприємства необхідно приділити способу їхнього розміщення в активі. У цьому проявляється нерозривний зв'язок аналізу пасивної й активної частин балансу.

І так, як власні кошти підприємства у більшості випадків обмежені, джерелом додаткового фінансування стає позичковий капітал. У результаті виникає ефект спіралі, кожен виток якої погіршує поточну платоспроможність підприємства, тому що в умовах значного відволікання коштів з обороту платоспроможність досягається за рахунок частини, що залишилася, працюючого капіталу (коштів в обороті).

Кошти підприємства є центральною ланкою його діяльності. Так, при формуванні власного капіталу частина статутного капіталу формується за рахунок грошових активів – приплив; кредити банків надходять у вигляді грошових активів – приплив.

Повернення кредитів здійснюється у вигляді грошових активів – відтік; погашення кредиторської заборгованості здійснюється за рахунок грошових

активів – відтік.

Збільшення дебіторської заборгованості викликає відтік грошових активів; повернення дебіторської заборгованості – приплив грошових активів; збільшення суми товарно-матеріальних запасів викликає відтік грошових активів тощо.

Основне завдання аналізу грошових потоків полягає у виявленні причин нестачі (надлишку) коштів, визначенні джерел їхніх надходжень і напрямків використання.

При аналізі нерозподіленого прибутку підприємства варто оцінити зміну його частки в загальному обсязі власного капіталу. Тенденція до зниження цього показника може свідчити про падіння ділової активності й, отже, повинна стати предметом особливої уваги [20].

У табл. 2.12 проаналізовано зміну власного капіталу у ФГ «Світанок» 2018 році.

Таблиця 2.12

Власний капітал у ФГ «Світанок» у 2023 р.

Стаття	Зареєстрований капітал, тис. грн	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), тис. грн	Всього, тис. грн
Залишок на початок року	31	-25869	-25838
Скоригований залишок на початок	31	-25896	-25838
Чистий прибуток за звітний період	-	120	120
Разом змін у капіталі	-	120	120
Залишок на кінець року	31	-25749	-25718

За даними табл. 2.12 видно, що підприємство практично не має власного капіталу (зареєстровано всього 31 тис. грн). У звітності зазначено, що у ФГ «Світанок» більше 25 млн грн непокритого збитку. За його рахунок зменшується власний капітал.

Успішне функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах

можливе лише за умови досягнення певних фінансових результатів, показниками яких є прибуток і рентабельність. Прибуток і рентабельність характеризують відносно абсолютну і відносну ефективність діяльності підприємства.

Головними завданнями аналізу фінансових результатів є:

- оцінка виконання плану і динаміки з прибутку;
- оцінка впливу факторів на зміну прибутку;
- оцінка впливу факторів на зміну рентабельності;
- виявлення резервів зростання прибутку і рентабельності і розробка заходів для використання виявлених резервів.

Прибуток – це частина доходу, яка залишається після відрахування витрат, пов'язаних з одержанням прибутку. В ринкових умовах прибуток складає основу економічного розвитку підприємства. Ріст прибутку створює фінансову базу для розширеного відтворення, вирішення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. За рахунок прибутку виконується частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками та іншими підприємствами і організаціями.

За величиною прибутку визначається рівень віддачі анонсованого капіталу і дохідність вкладень в активи підприємства.

У процесі аналізу необхідно розрізняти різні види прибутку підприємства:

1. Валовий прибуток – це загальний обсяг прибутку підприємства. Він розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції ц собівартістю реалізованої продукції.

Чистий дохід, у свою чергу, визначається вирахуванням з доходу (виторгу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

2. Прибуток (збиток) від операційної діяльності – визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут й інші операційні витрати.

3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування – визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових й інших доходів, фінансових й інших витрат.

4. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності – визначається як різниця між прибутком (збитком) від звичайної діяльності до оподаткування й сумою податків із прибутку. Збиток від звичайної діяльності рівняється збитку від звичайної діяльності до оподаткування й сумі податків на прибуток.

5. Чистий прибуток (збиток) – в умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного й соціального розвитку підприємства. Постійне зростання чистого прибутку – це джерело фінансування розвитку виробництва (реінвестування прибутку), виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників підприємства, добродійної діяльності. Чистий прибуток – важливий показник для оцінки виробничої й фінансової діяльності підприємства, оскільки відображає ступінь його активності й фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту [44].

У табл. 2.13 проаналізовано фінансові результати діяльності ФГ «Світанок».

Проаналізувавши дану таблицю, можна підсумувати, що чистий дохід від реалізації продукції у 2023 р. став майже вдвічі меншим, порівняно із показником 2021 р. Собівартість реалізованої продукції також стала на 19% меншою.

Валовий прибуток звітного року склав всього 17% від аналогічного показника у базовому році. Адміністративні витрати, навпаки, зросли на 43%. А ось витрати на збут стали меншими майже на 99%.

Прибуток від операційної діяльності у 2023 р. став на 96% меншим. Прибуток звичайної діяльності до оподаткування зменшився на 97%, аналогічної і чистий прибуток.

Рентабельність можна визначити як відношення певного прибутку до показника, рентабельність якого розраховується.

Таблиця 2.13

Аналіз фінансових результатів підприємства

Показники	Роки		Відхилення	
	2022 р.	2023р.	+, -	%
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	10677,00	5368,00	-	50,28
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	5465,00	4436,00	-	81,17
Валовий прибуток, тис. грн	5212,00	932,00	-	17,88
Адміністративні витрати, тис. грн	676,00	968,00	+	143,20
Витрати на збут, тис. грн	542,00	5,00	-	0,92
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	3529,00	147,00	-	4,17
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	3969,00	120,00	-	3,02
Чистий прибуток, тис. грн	3969,00	120,00	-	3,02

Як відносний показник ефективності діяльності підприємства, рентабельність вимірює дохідність підприємства з різних позицій. У показниках рентабельності проявляється взаємозв'язок абсолютної величини економічного ефекту (прибутку) і обсягу засобів, які використовуються для його одержання (матеріальних, трудових та ін., коли мова йде про рентабельність продукції і витрат; і виробничих фондів, коли мова йде про рентабельність капіталу). Особливості реалізації як прибутку, так і рентабельності, полягає в тому, що він включає в себе вивчення факторів, які зв'язані з виробництвом, де прибуток створюється, і з обігом, де він реалізується.

Рентабельність активів – оцінюється шляхом співставлення чистого прибутку із загальною сумою активів по балансу. Рентабельність власного капіталу – характеризує ефективність використання тільки власних джерел фінансування підприємства. Рентабельність використовуваного капіталу (чистих активів) – розраховується шляхом зіставлення чистого прибутку

підприємства, скоригованого на величину процентних платежів по довгострокових заборгованостях, із середньою величиною капіталу компанії протягом року. Зміст цього показника полягає в аналізі ефективності використання капіталу компанії.

У табл. 2.14 проаналізовано динаміку показників рентабельності діяльності ФГ «Світанок».

Таблиця 2.14

Динаміка показників рентабельності

Показники	Роки		Зміна
	2021	2023	
Загальна вартість майна, тис. грн	12538,00	9949,00	>
Джерела власних засобів, тис. грн	-28168,00	-25718,00	<
Короткострокові зобов'язання, тис. грн	40706,00	35667,00	>
Середня величина активів, тис. грн	12568,00	10339,00	>
Середня величина поточних активів, тис. грн	6347,00	5816,50	>
Виручка від реалізації, тис. грн	10677,00	5368,00	>
Чистий прибуток, тис. грн	3969,00	120,00	>
Прибуток в розпорядженні підприємства, тис. грн	-28199,00	-25749,00	<
Рентабельність актива, %	31,58	1,16	>
Рентабельність поточних активів, %	62,53	2,06	>
Рентабельність інвестицій, %	9,75	0,34	>
Збитковість власного капіталу, %	14,09	0,47	>
Рентабельність реалізованої продукції, %	37,17	2,24	>

За даними табл. 2.14 видно, що загальна вартість майна ФГ «Світанок» у 2023 р. стала меншою на понад 2 млн грн порівняно із 2021 р., зменшилися і короткострокові зобов'язання. Джерела власних засобів, навпаки, стали більшими на 2,4 млн грн.

Меншими стали і такі показники, як середня величина активів, виручка від реалізації та чистий прибуток. А ось прибуток у розпорядженні підприємства у 2018 році зріс на 2450 тис. грн порівняно з 2021 р.

Рентабельність активу зменшилася на 97%. Приблизно на стільки ж стали меншими і рентабельність поточних активів та рентабельність інвестицій.

Власного капіталу підприємство не має – тільки запозичений. Показник збитковості власного капіталу також став меншим. У звітному році знизився й показник рентабельності реалізованої продукції.

Зниження цих показників говорить про те, що підприємство почало отримувати менший прибуток від реалізації продукції, окрім того, у ФГ «Світанок» значно зменшився чистий прибуток (це сталося через те, що з кожним роком зменшуються посівні площі та зростають витрати на виробництво).

Величина прибутку від реалізації продукції цікавить не тільки управлінців підприємства, але і зовнішніх споживачів (аудиторів, податківців, інвесторів тощо). Показники динаміки рентабельності продукції ФГ «Світанок» наведені у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Динаміка рентабельності продукції

Види продукції	Роки	Реалізація			Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Прибуток		Рівень рентабельності, %
		кількіст ь, ц	виручка			всього, тис. грн	1 ц, грн	
			всього, тис. грн	1 ц, грн				
Пшениця	2016	33779,00	8693,30	257,36	5634,70	3058,60	90,55	54,28
	2017	7437,00	2497,00	335,75	1929,20	567,80	76,35	29,43
	2018	3115,00	1318,10	423,08	1311,00	7,10	2,28	0,54
Соняшник	2016	2500,00	1968,70	787,48	1034,50	934,20	373,68	90,30
	2017	13767,00	10210,40	741,66	7823,30	2387,10	173,39	30,51
	2018	2863,00	3113,90	1087,81	2880,00	233,90	81,69	8,12

За даними табл. 2.15 видно, що у 2023 р. ФГ «Світанок» займалося виробництвом та реалізацією такої продукції, як пшениця та соняшник. У 2023 р. підприємство реалізувало на 91% пшениці менше, ніж у 2021 р. Відповідно, меншою стали і виручка, собівартість та прибуток. Виробництво пшениці у 2023 р. було практично не рентабельним – показник склав 0,54%. Тобто, підприємство отримувало лише копійку прибутку з кожних двох

гривень.

Водночас, реалізація соняшнику у 2023 р. зросла порівняно із 2021 р. і знизилася порівняно із 2022 р. У звітному році на 58% зросла виручка від реалізації і на 178% більшою стала собівартість. Через це й рівень рентабельності у звітному році зменшився порівняно із базовим. У 2023 р. за реалізацію соняшнику з кожної гривні підприємство отримувало 8 копійок прибутку. Водночас, реалізація соняшнику у 2018 році зросла порівняно із 2016-м і знизилася порівняно із 2017-м. У звітному році на 58% зросла виручка від реалізації і на 178% більшою стала собівартість. Через це й рівень рентабельності у звітному році зменшився порівняно із базовим. У 2018 році за реалізацію соняшнику з кожної гривні підприємство отримувало 8 копійок прибутку.

Тобто, фактично, у 2023 р. виробництво пшениці було менш рентабельним, ніж виробництво соняшнику.

Прибутковість – основний показник економічної ефективності виробництва. Він характеризує ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного валового доходу.

В основному зростання прибутковості підприємств залежить від окремих чинників, які є базовими в собівартості продукції. Зокрема, це:

- економія матеріально-сировинних ресурсів;
- ефективне використання енергоресурсів;
- механізація та автоматизація виробничих процесів, внаслідок чого зростає продуктивність праці і знижується рівень фонду заробітної плати;
- економія витрат на утримання та експлуатацію машин і устаткування;
- кон'юнктура ринкової цінової політики на ті чи інші види товарної продукції.

Окрім того, на прибутковість підприємства впливають і ряд інших чинників:

- впровадження безвихідних технологій виробництва (утилізація

відходів, їх переробка тощо);

- ліквідація основних фондів, що не використовуються;
- різні прибутки від позареалізаційних операцій.

Коефіцієнт рентабельності активів – показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Високе значення показника свідчить про хорошу роботу підприємства. Показник визначається співвідношенням чистого прибутку до середньої величини активів підприємства.

Коефіцієнт рентабельності реалізації – це показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку (виручку компанії, за вирахуванням операційних витрат, відсотків, податків і іншого), який генерує кожна гривня продажів. Показник розраховується, як співвідношення чистого прибутку до обсягів продажів. Значення вказує на частку виручки компанії, яка залишається після відрахування всіх витрат за поточний період. Також значення дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню.

Операційна рентабельність продажів – є одним із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства. Він показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. Іншими словами, скільки в підприємства залишається після покриття собівартості продукції.

Один із ключових бізнес-індикаторів, який показує успішність і ефективність роботи будь-якої компанії – це показник рентабельності її основної діяльності. Він визначається, як відношення прибутку від реалізації продукції до собівартості реалізованої продукції. Цей коефіцієнт показує величину чистого прибутку, отриманого компанією з однієї гривні, витраченої на виробництво продукції.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу – це фінансовий коефіцієнт, що характеризує ефективність використання власного капіталу. Показує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки

прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів.

Цей індикатор є найбільш важливим для власників (акціонерів, учасників), адже дозволяє визначити зростання їх добробуту за аналізований період. Окрім того, коефіцієнт використовують при оцінці вартості капіталу. Він дозволяє визначити, на які дивіденди можуть розраховувати власники акцій або на скільки зросте вартість їх акцій.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу розраховується як співвідношення чистого прибутку компанії за період і середньої вартості власного капіталу за цей же період.

У таблиці 2.16 проаналізовані показники прибутковості підприємства.

Таблиця 2.16

Показники прибутковості підприємства

Показник	2021	2023	Зміна
1. Коефіцієнт рентабельності активів	0,316	0,012	менше
2. Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,488	0,174	менше
3. Коефіцієнт рентабельності реалізації (операційна рентабельність продажу)	0,372	0,022	менше
4. Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	0,954	0,210	менше
5. Коефіцієнт збитковості власного капіталу	0,141	0,005	менше

Проаналізувавши таблицю, можна підсумувати, що на кожну гривню використаних активів у 2021 р. було отримано 0,316 грн чистого прибутку, у 2023 р. – 0,012 грн. Рентабельність реалізованої продукції знизилася у звітному році порівняно з базовим. У 2023 р. кожна гривня продажів принесла 0,174 грн чистого прибутку.

Операційна рентабельність продажу також стала нижчою. У 2023 р. з кожної гривні проданої продукції підприємство одержує 0,022 грн операційного прибутку.

Знизився і коефіцієнт рентабельності основної діяльності. Якщо у 2021 р. з однієї гривні, витраченої на виробництво продукції, підприємство отримувало

0,954 грн чистого прибутку, то у 2023 р. показник склав 0,21 грн.

Збитковість власного капіталу компанії зменшується. Якщо у 2021 р. на кожну гривню було 0,141 грн збитку, то у 2023 р. цей показник склав 0,005 грн збитку.

Об'єктами аналізу використання капіталу є вид і склад майна, що має натурально-речову форму, цінні папери, капітальні й інші витрати, кошти й кошти в розрахунках, вивчається їхній склад і структура, оборотність, тому що стан фінансів підприємства залежить від швидкості обороту капіталу, що призводить до чергового витка припливу коштів.

Для характеристики наявності, складу, структури наявного капіталу та майна необхідно визначити ряд коефіцієнтів. Зокрема, коефіцієнти зносу, придатності, оновлення та вибуття.

Коефіцієнт зносу – це відношення суми зносу до первинної вартості основних засобів. Щороку він збільшується, адже техніка поступово зношується.

$$K_z = Z / ПВ, \quad (2.7)$$

де Z – сума зносу;

$ПВ$ – первинна вартість основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних фондів – виявляє, яку частку складає залишкова вартість основних фондів досліджуваного підприємства від первісної вартості.

$$K_{\pi} = ЗВ / ПВ, \quad (2.8)$$

де $ЗВ$ – залишкова вартість основних засобів;

$ПВ$ – первісна вартість основних засобів.

Коефіцієнт оновлення – характеризує частку нових, введених в експлуатацію у звітному періоді основних фондів у складі усіх основних фондів, наявних на кінець звітного періоду.

$$K_o = \Phi_n / \Phi_k, \quad (2.9)$$

де Φ_n – вартість основних засобів, що надійшли за період;

Φ_k – вартість основних засобів на кінець періоду.

Коефіцієнт вибуття – показує, яка частка основних фондів, наявних на початок звітного періоду, вибула із досліджуваного підприємства за цей період унаслідок старіння та зносу.

$$K_v = \Phi_v / \Phi_o, \quad (2.10)$$

де Φ_v – вартість основних засобів, що надійшли за період;

Φ_o – вартість основних засобів на початок періоду.

Показники оцінки майнового стану (коефіцієнти, завдяки яким можна розрахувати та проаналізувати знос, придатність, оновлення та вибуття основних засобів) сільськогосподарського підприємства у період із 2022 по 2023 рр. розраховано у табл. 2.17. Проаналізувавши дану таблицю, можна зазначити, що сума наявних у підприємства коштів у звітному періоді зменшилася на 2%. При цьому більшим став коефіцієнт зносу, і меншим – коефіцієнт придатності. А це говорить про те, що на підприємстві з кожним роком зношується обладнання і з часом потрібна буде його заміна. Коефіцієнт оновлення зріс і у звітному році склав всього 0,1%. Тобто, на ФГ «Світанок» практично не оновлюють матеріально-технічну частину. Це, зокрема, пов'язане і з відсутністю належного фінансування.

Таблиця 2.17

Показники оцінки майнового стану

Показник	2022	2023	Зміна
1. Сума наявних у підприємства господарських коштів	12538	9949	-
2. Коефіцієнт зносу	0,419	0,466	+
3. Коефіцієнт придатності	0,580	0,534	-
4. Коефіцієнт оновлення	0,000	0,001	+
5. Коефіцієнт вибуття	0,132	0,185	+

Коефіцієнт вибуття, який показує яка частка основних фондів, наявних на початок звітного періоду, вибула за цей період унаслідок старіння та зносу, у 2023 р. був більшим, ніж у 2022 р.

Розрізняють поняття майнової (абсолютної) і фінансової (відносної) ліквідності. Майнова ліквідність означає здатність активу трансформуватися в кошти. Ступінь ліквідності активів визначається тривалістю часу, необхідного для цієї трансформації.

Фінансова ліквідність означає готовність і здатність підприємства виконувати свої зобов'язання в повному обсязі й у встановлені кредитним договором строки.

Це визначається політикою підприємства щодо збереження ліквідності, основне завдання якої – запобігання неліквідності й неплатоспроможності завдяки пошуку в необхідних обсягах резервів коштів й інших ліквідних активів.

Показники ліквідності характеризують здатність підприємства виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів.

Вони показують наскільки короткострокові зобов'язання покриваються ліквідними активами. А оскільки поточні активи мають різну ліквідність, то й обчислюється коефіцієнтами ліквідності: загальної, термінової, абсолютної та незалежної.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) – це відношення поточних активів до поточних зобов'язань. Цей результат співвідноситься з одиницею і показує скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань.

Якщо коефіцієнт менший за 2, то платоспроможність підприємства невисока й існує певний фінансовий ризик.

Якщо ж коефіцієнт більший за 3, то може виникнути сумнів у ефективності використання поточних активів.

Коефіцієнт термінової ліквідності – це відношення активів високої

ліквідності до поточних зобов'язань. Він має бути більшим за 0,5. Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності також має бути вищим за 0,5.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – це відношення грошових запасів та короткострокових цінних паперів до поточних зобов'язань. Значення цього коефіцієнта є достатнім, якщо він перевищує 0,2-0,25 [28].

У табл. 2.18 проаналізовано показники ліквідності ФГ «Світанок» у 2022-2023 рр.

Таблиця 2.18

Оцінка ліквідності підприємства

Показник	2022	2023	Зміна
1. Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	0,160	0,167	+
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,123	0,055	-
3. Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	0,009	0,039	+
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,009	0,036	+
5. Частка оборотних активів у загальній сумі активів	0,529	0,598	+
6. Частка виробничих запасів в оборотних активах	0,206	0,652	+

Загальний коефіцієнт ліквідності дає загальну оцінку платоспроможності підприємства і виявляє, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань.

Таким чином, у 2022 р.і на гривню поточних зобов'язань припадало 0,160 грн, а в 2023 р. – 0,167 грн, що не відповідає нормативним значенням. Отже, підприємство не спроможне успішно перетворювати своїй активи на гроші для виконання всіх платежів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності за своєю сутністю аналогічний коефіцієнту покриття, проте при його визначенні враховуються не всі поточні активи: з розрахунку виключається найменш ліквідна частина активів – виробничі запаси.

Таким чином, у 2022 р. на одну гривню поточних зобов'язань припадало 0,12 грн поточних активів, а у 2023 р. – 0,05 грн, що не відповідає нормативним значення і означає, що підприємство не спроможне перетворювати свої активи на гроші для виконання платежів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина

короткострокових позикових зобов'язань за необхідності може бути погашена негайно.

У 2022 р. на гривню поточних зобов'язань припадало 0,009 грн поточних активів, у 2023 р. – 0,039 грн, що не відповідає нормативним значенням, а отже підприємство не може негайно погасити короткострокові позикові зобов'язання.

Частка оборотних активів у загальній сумі активів у 2022 р. склала 0,529 грн, тобто на одну гривню активів приходилось 0,529 грн оборотних активів, а у 2023 р. – 0,598 грн.

Частка виробничих запасів в оборотних активах у 2022 р. склала 0,206 грн, тобто на 1 грн оборотних активів приходилось 0,206 грн виробничих запасів, у 2023 р. – 0,652 грн. Значення цього показника у звітному році відповідає нормативному, отже підприємство спроможне погасити зобов'язання виробничими запасами.

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розрахуватися за борговими зобов'язаннями.

Об'єктивне оцінювання фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства за сучасних умов господарювання необхідне для керівника і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів, а також для порівняльного оцінювання на ринку щодо конкурентоспроможності підприємства.

Для виживання підприємства в умовах постійного загострення конкурентної боротьби необхідно вміти реально оцінити фінансовий стан як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів.

Фінансовий стан підприємства – це сукупність економічних параметрів, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

У таблиці 2.19 оцінено фінансовий стан ФГ «Світанок»

Таблиця 2.19

Оцінка фінансового стану підприємства

Показник	2022	2023	Зміна
1. Коефіцієнт термінової ліквідності	0,123	0,055	-
2. Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,009	0,039	+
3. Загальний коефіцієнт ліквідності	0,160	0,167	+
4. Рентабельність активів, %	20,028	1,160	-

Коефіцієнт термінової ліквідності показує, що у 2022 р. на одну гривню поточних зобов'язань припадало 0,12 грн поточних активів, а у 2023 р. – 0,05 грн. Жоден із показників не відповідає нормативним значення, а це значить, що підприємство не спроможне перетворювати свої активи на гроші для здійснення платежів.

Проміжний коефіцієнт ліквідності також за жоден із років не відповідає нормативним значенням, а це значить, що підприємство не може негайно погасити короткострокові позикові зобов'язання.

Загальний коефіцієнт ліквідності показує, що у 2022 р. на гривню поточних зобов'язань припадало 0,160 грн, а в 2023 р. – 0,167 грн, що не відповідає нормативним значенням.

А це означає, що ФГ «Світанок» не спроможне успішно перетворювати свої активи на гроші для виконання всіх платежів. Рентабельність активів у 2022 р. становила понад 20%, а у 2023 р. знизилася до 1,16%.

Стійкий фінансовий стан підприємства в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його діловою активністю. Ділова активність проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації (іміджу), вихід на ринок праці і капіталу тощо.

Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства.

Ділову активність підприємства характеризують показники ефективності використання робочої сили, основних виробничих фондів, оборотного капіталу, фінансових ресурсів тощо.

Коефіцієнт оборотності активів – відображена швидкість обороту сукупного капіталу, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції припадає на одну гривню активів.

$$K_a = \text{Чврп} / \text{СВА}, \quad (2.11)$$

де Чврп – чиста виручка від реалізації продукції;

СВА – середня вартість активів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (коштів у розрахунках) – показує кількість оборотів дебіторської заборгованості.

$$K_d = \text{Чврп} / \text{СВДЗ}, \quad (2.12)$$

де СВДЗ – Середня величина дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – характеризує залучені кошти, які підлягають поверненню.

$$K_k = \text{СЗ} / \text{СВКЗ}, \quad (2.13)$$

де СЗ – сума закупівель;

СВКЗ – середня величина кредиторської заборгованості [25].

Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів відображає число оборотів запасів і дозволяє виявити резерви зростання виробництва продукції.

Зниження цього показника характеризує відносне зростання товарно-матеріальних запасів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

$$K_z = \text{СРП} / \text{СВВЗ}, \quad (2.14)$$

де СРП – собівартість реалізованої продукції;

СВВЗ – середня вартість виробничих запасів.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) розраховують, як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів. Він показує ефективність використання основних засобів підприємства.

Коефіцієнт оборотності засобів визначається, як співвідношення чистого доходу до середньої величини оборотних активів.

У табл. 2.20 проаналізовано показники ділової активності сільськогосподарського підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів у 2023 р. зменшився порівняно із 2021 р. У звітному році на одну гривню активів припадає 0,519 гривень реалізованої продукції. У ФГ «Світанок» існує проблема постійного зниження оборотності дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.20

Показники ділової активності підприємства

Показник	2021 р.	2023 р.	Зміна
1. Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації капіталу, ресурсівіддача)	0,849	0,519	-
2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	23,993	2,858	-
3. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,249	0,149	-
4. Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	1,413	1,721	+
6. Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,690	1,441	-
7. Коефіцієнт оборотності засобів	1,683	0,923	-

Якщо у 2021 р. дебіторська заборгованість компанії зробила 23,9 оборотів, то у 2023 р. – тільки 2,9 оборотів. Для вирішення проблеми необхідно відкоригувати поточну політику управління дебіторською заборгованістю і працювати тільки на умовах передоплати з клієнтами, які не платять вчасно за надані послуги.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості також у звітному році став меншим порівняно із базисним. Значення показника зменшилося із 0,249 до 0,149 оборотів на рік. Порівнюючи суму кредиторської заборгованості та дебіторської заборгованості можна підсумувати, що компанія використовує

кредиторську заборгованість для фінансування власних дебіторів, а також частина цих коштів використовується для фінансування інших активів.

Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів у звітному році зріс порівняно із базисним. Оборотність засобів зросла із 1,413 до 1,721 оборотів на рік. Однак з іншого боку відбувається постійне зниження рівня виробництва і збуту.

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА «СВІТАНОК»

3.1. Напрями і форми державної підтримки суб'єктів малого підприємництва аграрної сфери

Високі ціни на засоби виробництва і податки, недоступність кредитів, нестача власних коштів, низька купівельна платоспроможність населення, недосконалість ринку і законодавства, відсутність виваженої політики протекціонізму та захисту вітчизняного товаровиробника підбивають стимули до підприємницької діяльності на селі. В таких умовах всі суб'єкти господарювання, а особливо малі підприємства, потребують державної підтримки. При цьому постійна зміна внутрішнього і зовнішнього середовища вимагає удосконалення існуючих і запровадження нових механізмів отримання і розподілу бюджетних коштів для підтримки доходів сільгосптоваровиробників.

Ще на початку становлення бізнесу в Україні підтримку малого підприємництва було визначено як одне з найбільш важливих завдань державної політики. Проте реальна політика в сільському господарстві націлена на підтримку великого бізнесу і обмеження малого бізнесу. Залишаються актуальними проблеми формування цілісної системи державної підтримки розвитку підприємництва, у тому числі малого.

Вважаємо, що державну підтримку слід розглядати, поряд з державним регулюванням, як складову економічної політики держави. Найважливішими економічними важелями державного регулювання АПК є: бюджет (позики, компенсації, дотації, лізинг, фінансування окремих заходів тощо); ціни; податки (пільгові, диференційовані); кредит (пільговий, товарний тощо); страхування. Вплив держави на цінову політику може здійснюватися як адміністративними, так і економічними методами. За напрямками державного впливу необхідно виокремити законодавче, бюджетне, податкове, цінове,

грошово-кредитне, програмне, соціальне, економічне, екологічне регулювання та ліцензування і квотування. У будь-якому випадку державна регуляторна політика має бути прозорою й зрозумілою всім учасникам економічних взаємовідносин [30].

Правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємництва декларативно визначає Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Види державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва

Державна підтримка	Складові підтримки
Фінансова	- часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва; - часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями; - надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва; - надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи; - надання позик на придбання і впровадження нових технологій; - компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами; - фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій; - інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.
Інформаційна	- створення та забезпечення функціонування державних, регіональних і місцевих інформаційних систем, інформаційно-телекомунікаційних мереж, сприяння започаткування підприємницької діяльності за допомогою Інтернету; - надання інформації: - про стан виконання державних, регіональних і місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва та рівень ефективності державної підтримки; - про стан розвитку малого і середнього підприємництва; - про об'єкти інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва; - іншої інформації (економічної, правової, статистичної, виробничо-технологічної, з питань маркетингу), необхідної для забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва.
Консультативна	- сприяння утворенню об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, які надають консультаційні послуги суб'єктам малого і середнього підприємництва, та забезпечення їх діяльності; - спрощення доступу до інформації в режимі реального часу.

Органи місцевого самоврядування мають право надавати, крім визначених видів державної підтримки, інші види державної підтримки за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Проблеми державної підтримки сільського господарства умовно можна поділити на дві частини. Перша, пов'язана з чинниками, від яких залежить обсяг фінансування, друга – з вибором механізмів, які забезпечують надходження виділених бюджетних коштів виробникам. Обсяг фінансування визначається безумовно станом і можливостями економіки держави [66].

На величину бюджетного фінансування сільського господарства суттєво впливають обмеження, встановлені СОТ, фінансово-економічна криза, пропорції розподілу бюджетних коштів на накопичення і споживання тощо. До механізмів фінансової підтримки відносяться форми і методи розподілу бюджетних коштів товаровиробникам.

Формами державної підтримки малих підприємств є надання допомоги на безоплатній і платній основі; фінансування регіональних програм підтримки і розвитку малого підприємництва; встановлення податкових пільг малим підприємствам, які здійснюють пріоритетні види діяльності; пільгове кредитування і страхування суб'єктів малого підприємництва; надання малим підприємствам на конкурсній основі державних замовлень на виробництво і постачання окремих видів продукції та товарів (послуг) для державних потреб та інші форми підтримки. Через економічну ситуацію, що склалася, не всі форми підтримки реалізуються на практиці.

Важливу роль у механізмі підтримки малих підприємств повинні відіграти товариства взаємного кредитування суб'єктів малого підприємництва, які створюються для акумулювання грошових коштів його учасників, пожертвувань, інших надходжень для надання взаємної фінансової допомоги і надання пільгових кредитів. До складу товариства взаємного кредитування можуть входити інші юридичні й фізичні особи за умови, що частка статутного

(складового) капіталу, яка належить суб'єктам малого підприємництва, що входять у товариство, складає не менше 51% загального розміру капіталу.

Розвиток малого підприємництва залежить також від матеріально-технічної підтримки суб'єктів малого підприємництва, надання органами місцевого самоврядування на пільгових умовах в оренду нежитлових приміщень, у лізинг обладнання, техніку на певний строк з наступним викупом.

Види і форми державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників представлені на рис. 3.1.

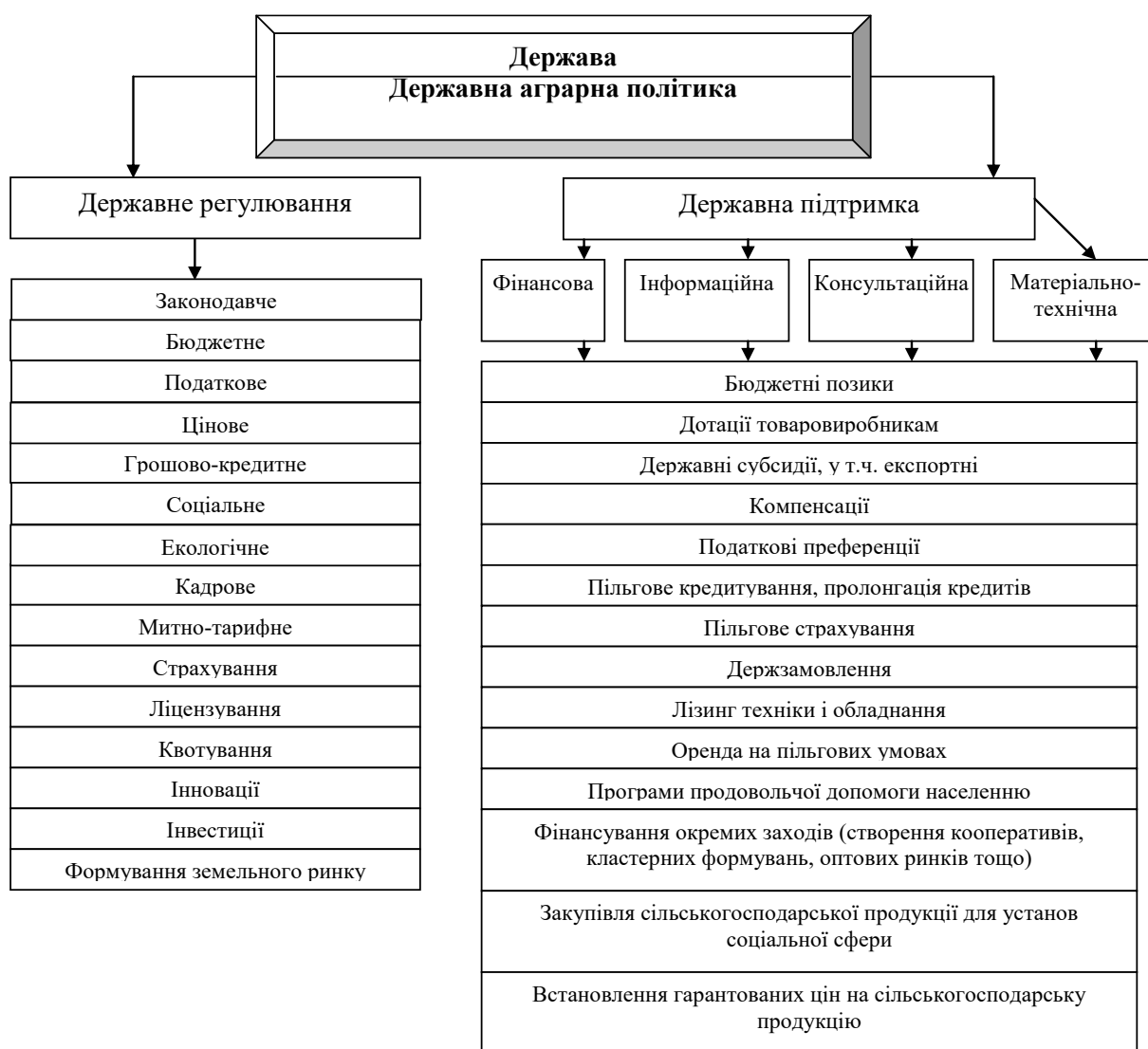


Рис. 3.1. Види і форми державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників

В умовах ринкової економіки державна підтримка аграрного сектору є

економічною необхідністю. Державні і недержавні органи у більшості розвинутих країн прагнуть використати всі можливості, які відкривають розвиток підприємництва і малих підприємств перед економікою країни чи регіону, і з цією метою створюють дієві системи підтримки малого бізнесу. Слід відзначити, що в кожній з них проявляється своя специфіка, пов'язана з історичними, природно-кліматичними, соціально-економічними особливостями.

В Україні підтримка сільськогосподарських товаровиробників здійснюється відповідно до цільових програм і обсягів їх фінансування, які щорічно затверджуються Законом України про державний бюджет на наступний рік, прийнятих законодавчих актів про непряму державну підтримку та через пільгові режими оподаткування суб'єктів господарювання. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників включає в себе видатки загального та спеціального фондів державного бюджету, а також спеціальні режими оподаткування аграріїв податком на додану вартість та ФСП.

Бюджет 2024 року відкриває перед аграріями широкі перспективи для отримання фінансової підтримки через реалізацію різноманітних державних програм.

Ці ініціативи включають, як видатки на «споживання», так і на «розвиток», що створює додаткові можливості для зміцнення сільського господарства та підвищення його конкурентоспроможності.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [82], у бюджеті передбачили 881 млн грн для підтримки сільгосптоваровиробників, зокрема виділили:

- 5 млн грн для компенсації сімейним фермерським господарствам сплаченого ЄСВ;
- 80 млн грн для надання кредитів фермерським господарствам.

Найбільшу суму, а це 796 млн грн підтримки, виділили для фермерських господарств та інших виробників сільськогосподарської продукції, які будуть

спрямовані у вигляді дотації:

- на голову ВРХ – до 7 тис. грн на 1 голову, але не більше 100 голів;
- на голову овець та кіз – до 2 тис. грн на 1 голову, але не більше 500 голів;
- на 1 га – 4 тис. грн, але не більше 120 га.

Сільськогосподарські товаровиробники, які зареєстровані у Державному аграрному реєстрі (ДАР) в 2024 році можуть скористатися програмами державної підтримки власного виробництва за напрямками:

- бюджетна субсидія на 1 га аграріям, які обробляють до 120 га земель сільськогосподарського призначення (розмір допомоги збільшено з 3,1 тис. грн до 4 тис. грн на 1 га);
- спеціальна бюджетна дотація для утримання великої рогатої худоби (корів) усіх напрямів продуктивності (отримувачами бюджетних коштів є фермерські господарства та інші виробники сільськогосподарської продукції, в тому числі фізичні особи, що утримують від 3 до 100 корів, розмір допомоги становить 7 тис. грн на одну голову);
- спеціальна бюджетна дотація для утримання маточного поголів'я кіз та/або овець (розмір підтримки – 2 тис. грн на одну голову для тих, хто утримує від 5 до 500 голів кіз та овець) [83].

Відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання державної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам, які використовують меліоровані землі, та організаціям водокористувачів, затвердженого постановою КМУ від 11 жовтня 2021 р. № 1070 (в редакції постанови КМУ від 20 жовтня 2023 р. № 1110), бюджетні кошти спрямовуються на державну підтримку у вигляді бюджетної дотації:

- на реконструкцію існуючих та/або будівництво нових меліоративних систем з використанням зрошення дощуванням або краплинного зрошення;
- на відновлення насосних станцій.

Бюджетні кошти надаються на безповоротній основі у розмірі до 25 відсотків вартості витрат (без урахування податку на додану вартість),

здійснених відповідно до затвердженої в установленому порядку проєктної документації, але не більш як:

- 13250 гривень на 1 гектар оброблюваних угідь для зрошення дощуванням без урахування вартості поливної техніки і обладнання для поливу;

- 25300 гривень на 1 гектар оброблюваних угідь для зрошення дощуванням з урахуванням вартості поливної техніки та насосного обладнання для поливу вітчизняного виробництва;

- 24500 гривень на 1 гектар оброблюваних угідь для краплинного зрошення з урахуванням вартості обладнання для краплинного зрошення та насосного обладнання вітчизняного виробництва.

Підтримка сімейним фермерським господарствам шляхом надання фінансової підтримки через механізм доплати на користь застрахованих осіб-членів/голови сімейного фермерського господарства єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (Постанова КМУ від 22 травня 2019 року № 565).

Право на отримання доплати мають члени/голова сімейного фермерського господарства без статусу юридичної особи, зареєстроване платником єдиного податку четвертої групи.

Для отримання доплати голова сімейного фермерського господарства подає не пізніше ніж за п'ять робочих днів до початку місяця до територіального органу ДПС за місцем свого обліку як платника єдиного внеску відповідні заяви від себе та усіх членів сімейного фермерського господарства за встановленою формою. Право на отримання доплати виникає у членів/голови сімейного фермерського господарства з 1 числа місяця, наступного за місяцем подання заяви [83].

Фінансова підтримка фермерських господарств через Український державний фонд підтримки фермерських господарств надається у розмірі, що не перевищує 1 млн грн із забезпеченням виконання зобов'язання щодо повернення бюджетних коштів на строк до 5 років.

Фермерські господарства подають у паперовій або електронній формі до регіональних відділень Укрдержфонду підтримки фермерів заявку у двох примірниках за формою, затвердженою Мінагрополітики, документи визначені пунктом 8 Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам, затвердженого постановою КМУ № 1102 від 25 серпня 2004 р.

Міністерство економіки також пропонує підтримку сільськогосподарським виробникам. Провідна ініціатива – це компенсація вартості нової сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва, на яку виділено 1 млрд грн, що дозволить аграріям здійснювати модернізацію свого устаткування.

«Державні програми та ініціативи створюють нові можливості для розвитку сільського господарства, підвищення його продуктивності та забезпечення стійкого економічного зростання у регіоні» [82].

Також в межах державної програми «ЄРобота» передбачили кошти в розмірі 383,6 млн грн для створення та розвитку садівництва, ягідництва та виноградарства, 95,9 млн грн – для створення або розвитку тепличного господарства та 890,5 млн грн – на створення або розвиток переробних підприємств.

Надання грантової підтримки на розвиток власної справи (Постанова Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. № 738) здійснюється:

- на розвиток садівництва, гранти у розмірі до 70 % вартості проекту висадки насаджень, але не більше 10 млн грн відповідно до суми витрат на 1 га та за умови співфінансування вартості проекту в розмірі не менше 30% безпосередньо отримувачем гранту;

- на будівництво тепличного господарства гранти надаються у розмірі до 70 % вартості проекту будівництва модульної теплиці, але не більше 7 млн грн, та за умови співфінансування отримувачем гранту не менше 30 % від вартості проекту будівництва модульної теплиці, зазначеної у заяві [83].

Додатковим стимулом для аграріїв стануть програми Мінекономіки, які

передбачають пільгове кредитування за програмою «5-7-9%», створення індустріальних парків та підтримку внутрішнього попиту на вітчизняні товари та послуги [82].

Програма часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки й обладнання вітчизняного виробництва діє на підставі Постанови КМУ від 01 березня 2017 р. №130 (зі змінами внесеними постановою КМУ від 08 березня 2024 року № 275).

Часткову компенсацію надають сільгоспвиробникам на безповоротній основі в розмірі 25% вартості (без урахування ПДВ) придбаної техніки й обладнання [83].

Для оптимізації Державних програм «Доступні кредити 5-7-9%» та «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» в умовах воєнного стану Уряд прийняв постанову від 14 березня 2023 р. №229 «Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України щодо надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва».

У межах Державної програми «Доступні кредити 5-7-9%» передбачено:

- встановлення по кредитах на інвестиційні цілі компенсаційної ставки для середніх та великих підприємств 9% річних з можливістю зменшення за умови створення нових робочих місць до 7% річних;

- встановлення по кредитах на інвестиційні цілі компенсаційної ставки для мікро та малих підприємств на рівні 7% річних з можливістю зменшення для інвестиційних кредитів до 5%;

- встановлення компенсаційної ставки 9% річних для кредитів на поповнення обігового капіталу для всіх підприємств.

У межах Державної програми «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%»:

- встановлення компенсаційної винагороди для середніх та великих підприємств 11% річних з можливістю зменшення за умови створення нових робочих місць до 9% річних;

- встановлення компенсаційної винагороди для мікро та малих підприємств 9% річних з можливістю зменшення за умови створення нових

робочих місць до 7% річних.

Розподіл фінансових коштів, які виділяються з Держбюджету для надання підтримки фермерським господарствам повинен здійснюватися з урахуванням обсягу виробленої ними сільськогосподарської продукції (у порівняних цінах) не за попередні три роки згідно із статзвітністю, а виходячи з даних за три останні роки, що передують звітному року.

У цілому обсяг коштів, який направляється з державного бюджету на підтримку сільського господарства, щорічно зростає, однак аграрний сектор економіки працює за невисокої прибутковості, а окремі його галузі, насамперед тваринництво, є хронічно збитковими. Все це не забезпечує розширеного відтворення виробництва та оновлення основних засобів. Найгострішими проблемами на селі продовжують залишатися занепад соціальної сільської інфраструктури, відсутність мотивації до праці, безробіття, бідність, трудова міграція. При цьому фінансування спеціальних бюджетних програм, направлених на розвиток сільських територій, відсутнє. Діюча система використання коштів державного бюджету звужує доступ більшості малих сільськогосподарських товаровиробників до неї та не забезпечує їх ефективного використання. Значні обсяги видатків на підтримку виробництва продукції тваринництва суттєво не впливають на ефективність вирощування ВРХ та свиней, поголів'я яких, навпаки, зменшилося як на підприємствах, так і у господарствах населення.

Основними причинами неефективного використання коштів державного бюджету, які виділяються на підтримку АПК, є, на наш погляд, недосконалість механізмів отримання і розподілу бюджетних коштів та порушення бюджетної дисципліни при їх використанні. Зміна порядків та механізмів виділення коштів з державного бюджету, їх громіздкість, запізніле затвердження та внесення до них неодноразових змін протягом року спричиняє несвоєчасне отримання коштів державної фінансової підтримки та неефективне їх використання і повернення в кінці року до державного бюджету. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників здійснюється за багатьма напрямками, що ускладнює проведення контролю за ефективністю та законністю

використання коштів державного бюджету.

Таким чином, державна підтримка фермерських господарств здійснюється у невеликих обсягах, слабо пов'язана з результатами господарювання. Вона характеризується зміною джерел фінансування програм підтримки, складною процедурою її одержання. При розподілі бюджетних дотацій сільськогосподарським товаровиробникам мають місце хабарництво і крадіжки.

Враховуючи вищевикладене, удосконалення системи державної підтримки вітчизняних фермерів, на наш погляд, має відбуватися шляхом:

- надання фінансової підтримки на безповоротній основі через Український фонд підтримки фермерських господарств не тільки новоствореним та з відокремленими фермерськими садибами, а й іншим фермерським господарствам;
- пролангації кредитів, отриманих фермерськими господарствами за умови документально підтверджених фактів їх збиткової діяльності внаслідок несприятливих погодно-кліматичних умов господарювання;
- надання поруки Укрдержфондом фермерським господарствам при отриманні ними кредитів у комерційних банках, що забезпечить збільшення обсягів банківського кредитування;
- надання фінансової підтримки для створення та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [66].

Основним інструментом держпідтримки села на майбутнє повинна стати, як це роблять розвинуті країни, підтримка аграрних цін, а не кредити і пільгові режими ПДВ.

Крім того, на нашу думку, збалансованість державної підтримки має забезпечуватися ще й дотриманням принципів її надання сільгосптоваровиробникам. Як свідчить практика, проголошені принципи державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва (доступність, створення рівних можливостей, ефективність, відкритість і прозорість процедур надання підтримки) в повній мірі не виконуються, є декларативними і формальними. Вони повинні бути чіткими, конкретними,

змістовними, націленими на позитивні результати. Зокрема в ЄС розроблені наступні критерії оцінки державної підтримки сільського господарства:

- цільовий характер підтримки (державна допомога повинна бути спрямована на виконання чітко визначених завдань);
- адекватність підтримки (обсяг, форма і механізм надання підтримки повинні бути адекватними проблемі, на вирішення якої ця підтримка спрямована);
- зміна поведінки одержувача (завдяки державній допомозі одержувач повинен розпочати, здійснити діяльність, яка була б неможливою без державної допомоги, або можливості розпочати цю діяльність є обмеженими);
- спрямованість на допомогу розвитку, а не збиткам (державна допомога, як правило, не повинна компенсувати поточні витрати суб'єктів господарювання, особливо тих, що працюють збитково. Водночас державна допомога повинна бути спрямована на часткове відшкодування вартості проекту, що реалізовує її одержувач);
- результативність (виробничі потужності, робочі місця тощо, досягнуті завдяки державній допомозі, повинні зберігати своє призначення впродовж наступних декількох років);
- відсутність спотворення конкуренції (позитивні наслідки державної допомоги для розвитку економіки повинні бути збалансованими з можливими негативними наслідками для стану економічної конкуренції).

Для підтримки господарств населення необхідно здійснити ряд заходів на державному та регіональному рівнях:

- виділяти бюджетні кредити переробним і заготівельним організаціям на створення стаціонарних закупівельних (приймальних) пунктів в сільській місцевості з відповідним технічним оснащенням;
- організовувати закупівлю сільськогосподарської продукції в регіональний продовольчий фонд для установ соціальної сфери;
- створити систему фінансової підтримки господарств населення;
- сприяти створенню сільськогосподарських кооперативів;
- проводити виставки-ярмарки сільськогосподарської продукції, яка

вироблена господарствами населення.

Для найбільш ефективної підтримки малого підприємництва в сільському господарстві необхідно поєднувати державну підтримку з широким використанням позабюджетних коштів, залучати в якості виконавців програмних заходів спеціалізовані й представницькі (саморегулюючі) організації, які знаються на потребах малого агробізнесу.

3.2. Обґрунтування доцільності виробництва нової культури – суниці

Сьогодні суниця залишається однією з найрентабельніших ягідних культур в Україні. За даними статистики 92% суниці виробляють господарства населення, однак товарність отриманих у присадибних господарствах ягід не задовольняє потреб ринку. Завдяки гармонійному поєднанню цукрів і кислот, ніжній м'якоті, легкій засвоюваності поживних речовин ягоди суниці мають велику цінність як продукт дієтичного харчування. Калорійність складає всього 36.9 ккал на 100 г. Хімічний склад свіжих ягід в середньому (% в масі): 86-90 % води, 10-13,0 – сухих речовин, 0,5-1,0 – золи, 2,4-3,3 – глюкози, 2,6-3,8 – фруктози, 0,2-0,8 – сахарози (сума всіх цукрів – 6-8%), 0,8-1,3% органічних кислот, 0,9-1,2% азотистих речовин, 1,0-1,7% пектинових, 0,16-0,25% дубильних, а також антоціани, ефірна олія, флавоноїди (кверцетин, кверцитрин), йод, мінеральні солі магнію, заліза, фосфору, кальцію і багато вітамінів: вітамін С, вітаміни групи В (В1, В2, В7, В9). Цукри представлені в основному глюкозою, сахарозою і фруктозою. З органічних кислот переважає лимонна. Крім того, плоди суниці містять яблучну, хінну, саліцилову, фосфорну кислоти, при дозріванні з'являється бурштинова, залишки шікімової та гліколевої кислот. Всі ці речовини відіграють важливу фізіологічну роль в обміні речовин. За кількістю заліза суниця займає перше місце серед плодів і ягід.

Достатньо високий рівень виробничих затрат, короткий період плодоношення та зберігання продукції, ряд інших специфічних особливостей при вирощуванні суниці, вимагають, насамперед чіткого дотримання ключових елементів технології та наявності надійних ринків реалізації продукції.

Для створення конкурентоспроможного та успішного суничного бізнесу необхідно насамперед вирішити питання збуту отриманої продукції, оскільки ягода суниці вимагає великих витрат під час зберігання та швидко псується. З метою зменшення цих ризиків доцільно розглядати не менше двох напрямків реалізації ягоди: на свіжий ринок – до 40% та на переробку – до 60% від валового виробництва суниці.

Український внутрішній суничний ринок залишається ненасиченим при зростаючому попиті. Продукція суниці продається як правило на відкритих ринках, дуже незначний обсяг реалізується через супермаркети, хоча займає 53% в торгівлі ягодами.

Експерти оцінюють місткість внутрішнього ринку ягід на рівні показника у 100 тис. тонн, а валове виробництво суниці, за даними Комітету статистики, у 2010 році склало 57 тис. тонн, що охоплює 8,6 тис. га у всіх категоріях господарств, як підсобні приватні господарства населення, так і фермерські. Площа вирощування суниці сільськогосподарськими підприємствами залишається не значною і становить до 1 тис. га. Однак, слід зазначити, що запровадження новітніх промислових технологій під час вирощування суниці, відбувається насамперед у сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах, що сприяє отриманню товарної ягоди, яка відповідає вимогам, як торгівельних мереж, так і переробників.

Лідерами саме промислового виробництва суниці є Вінницька область – 18 тис. тонн, Одеська – 5, Волинська – 3,7, Львівська – 3,5 та Херсонська – 3,6 тис. тонн. Найбільші підприємства з переробки фруктів та ягід в Україні є – Агрона Фрут– (Вінницька обл.) та «Гал Фрост» (Львівська обл.), які займаються заморожування ягід з подальшою їх переробкою. В Україні 48% продажу заморожених ягід суниці припадає на суницю. Основними покупцями замороженої української суниці є Італія (58%), Польща (31%) та Австрія (5%).

Ціни на ягоди суниці залишаються достатньо привабливими, перебуваючи в ціновому діапазоні: 12-18 грн/кг – оптова ціна (роздрібна 18-24 грн/кг), на переробку – від 7 до 10 грн/кг.

Аналіз ринкової ситуації показав, що промислове вирощування суниці залишається привабливим та перспективним бізнесом. Наявність у Миколаївській області як переробних підприємств, так і можливостей реалізації ягід на свіжому ринку (гуртовий ринок та торгові мережі), зменшує ризики виробників суниці, пов'язані із необхідністю швидкої реалізації ягоди за короткий період плодоношення.

З метою отримання високоякісного продукту для реалізації свіжої ягоди на ринок свіжої суниці та переробку, планується створення промислових насаджень суниці на площі від 1 до 5 гектарів.

Після вибору ділянки та розробки проектно-кошторисної документації, буде закуплено посадковий матеріал суниці з використанням саджанців типу «фріго», що дозволить при створенні насаджень навесні вже в рік висадки отримувати невеликий врожай для реалізації ягід на свіжий ринок. Елітний посадковий матеріал буде закуплений з розрахунку 33 тис. шт. на 1 гектар по ціні 1,2-1,5 грн/шт.

В рік і в наступні 3-4 роки посадки необхідно передбачити також затрати на добрива, засоби захисту, добрива, паливо та оплату праці, які відображені в економічних розрахунках нижче. Для збирання ягід суниці повинно бути залучено орієнтовно 15-20 сезонних працівників на кожен гектар насаджень суниці. Дефіцит робочої сили або несвоєчасне збирання суттєво впливає на якість продукції та знижує загальну продуктивність насаджень.

Оскільки продукція суниці, без швидкого охолодження після збирання, втрачає товарний вигляд протягом однієї доби, необхідно передбачити купівлю збірно-розбірних холодильних камер об'ємом 25-50 м³, вартістю, відповідно 50 та 90 тис. грн. Це дасть можливість протягом 1-1,5 годин після збирання охолодити ягоди суниці, збільшивши таким чином період реалізації ягід до кількох днів.

Виробник, який буде займатися промисловим вирощування суниці на площі від 1-5 та більше гектарів, також повинен придбати трактор класу МТЗ-82, знаряддя для підготовки ґрунту (плуг, культиватори для суцільного та міжрядного обробітку), розсадосадильну машину, обприскувач об'ємом 400-

600 літрів, платформи для збирання ягід. Загальна орієнтовна вартість капітальних витрат на техніку становить 400 тис. грн.

Найбільш продуктивне плодоношення суниці очікується на 2-4 рік після посадки. Реалізація зібраних ягід буде проводитися на свіжий ринок та на переробне підприємство. Планується реалізація 40% валового виробництва ягоди на свіжий ринок по ціні 16 грн/кг та 60% – на переробне підприємство по ціні 9 грн/кг.

Планується, що без врахування капітальних витрат на закупівлю вище згаданої техніки, розрахункова окупність проекту становить 1,33 роки.

Бізнес із промислового вирощування суниці доцільно створювати у формі фермерського господарства. Перевагами вибору даної юридичної форми є спрощена система оподаткування та можливість участі у державних програмах підтримки сільськогосподарських виробників. Це також сприятиме підписанню договорів при реалізації продукції, як на переробні підприємства, так і у торгові мережі.

Керівництво бізнесом буде здійснювати голова господарства. Для виконання необхідних технологічних операцій потрібно не менше 3 постійних працівників, які можуть залучатися із членів родини фермерського господарства.

Для здійснення сезонних технологічних заходів, пов'язаних насамперед з посадкою суниці та збиранням ягід потрібно залучення 15-20 осіб найманих працівників на гектар. Підбір працівників буде проводитись серед осіб, що проживають в селі або розташованих поруч населених пунктах.

Для створення матеріальної-технічної бази (купівлю необхідно техніки та холодильного обладнання) потрібно залучити 500 тис. грн. власних коштів. На початковому етапі доцільно розглянути можливість залучення крім власних, кредитних коштів та участі у державних програмах та міжнародних проектах.

Потреба в оборотних коштах на вирощування суниці, включаючи заробітну плату, подана в нижче наведених розрахунках економічної ефективності.

На основі проведених розрахунків прибутковості та рентабельності можна сказати, що фінансові результати по роках вирощування суниці зростають і найвищими є на 2-3 рік плодоношення ягід, забезпечуючи 70-90 тис грн. умовного прибутку з гектара. Розрахунок окупності проекту показав, що термін виходу на позитивні грошові потоки становить 1,33 роки. Слід зазначити, що при розрахунку до уваги не бралися необхідні початкові капіталовкладення на придбання техніки.

Безперечно вітчизняний ринок суниці садової ще далекий від насичення. Дефіцит якісної свіжої ягоди щороку відчувається як на ринку свіжої продукції, так і з сторони переробної промисловості. Через специфіку даної продукції (низька транспортабельність та відносно короткий період зберігання) український ринок досить добре захищений від конкуренції з боку імпортованої ягоди (крім високих витрат на доставку свіжої суниці імпортери додатково сплачують мито та ПДВ). Це створює унікальну можливість як існуючим, так і новим виробникам створити конкурентоздатне ефективне виробництво та зайняти стійку позицію на внутрішньому ринку. Крім цього, при забезпеченні належної якості дана культура має значний експортний потенціал.

ВИСНОВКИ

1. Дослідженнями встановлено, що розвиток фермерських господарств забезпечує більш ефективне використання виробничих ресурсів, зокрема землі та робочої сили, що є вагомим внеском в забезпеченні продовольчої безпеки України. Ефективне функціонування фермерських господарств неможливе без сприятливого економічного середовища. Визначення основних його факторів, в разі негативного впливу, дасть змогу швидко мінімізувати негативні наслідки та підвищити ефективність господарської діяльності.

2. З кожним роком збільшується частка валового виробництва сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами. Особливо швидкими темпами нарощується виробництво продукції рослинництва. Це зумовлено малим терміном обороту капіталу порівняно з тваринництвом.

Частка фермерських господарств у загальному обсязі виробництва валової продукції області становила 4,3 %, відповідно фермерських господарств країни – 3,9 %. Ці показники свідчать про подальше зростання частки фермерських господарств в аграрному секторі країни.

3. Дослідження структури виробництва валової продукції фермерських господарств показали, що фермери займаються переважно виробництвом продукції рослинництва. Частка продукції рослинництва фермерів у валовому виробництві досягає 94%, тваринництва – 6%. У структурі валової продукції рослинництва найбільшу частку має виробництво зернових і зернобобових культур, цукрових буряків і картоплі. Подальшим напрямом збільшення виробництва продукції тваринництва у фермерських господарствах має бути розширення поголів'я тварин на основі створення власної кормової бази та оренди тваринницьких приміщень, які не використовуються. Це значно зменшить капіталовкладення в дану галузь та забезпечить швидшу окупність інвестицій.

4. Дослідження виконане на прикладі фермерського господарства «Світанок» Братського району Миколаївської області, яке спеціалізується на вирощуванні зернових та технічних культур. У 2023 р. підприємством було

засіяно 385 га землі. З 2021 по 2023 рр. площа землі зменшилася більш, ніж на 60%. У 2023 р. виручка склала понад 40% від показника 2021 р. Меншим став і прибуток – на 95%. Хоча і спостерігається зниження, та враховуючи такий фактор, як зменшення посівних площ, можна прослідкувати значний ріст цін та затрат протягом аналізованого періоду. Чистий дохід від реалізації продукції у 2023 р. став майже вдвічі меншим, порівняно із показником 2021 р. Собівартість реалізованої продукції також стала на 19% меншою.

5. На закупку добрив у 2023 р. підприємство витратило понад 2 млн грн. Були закуплені азотні та комплексні добрива, при чому комплексних було більше і вони обійшлися підприємству приблизно на 165 тис. грн дорожче. На близько 400 тис. грн були закуплені гербіциди. Найдорожчим (195 тис. грн) виявився «Примекстра голд», який використовують для обробітку посівів сої, кукурудзи та соняшнику.

6. На кожен гривню використаних активів у 2021 р. було отримано 0,316 грн чистого прибутку, у 2023 р. – 0,012 грн. Рентабельність реалізованої продукції знизилася у звітному році порівняно з базовим. У 2023 р. кожна гривня продажів принесла 0,174 грн чистого прибутку. Операційна рентабельність продажу також стала нижчою. У 2023 р. з кожної гривні проданої продукції підприємство одержує 0,022 грн операційного прибутку. Знизився і коефіцієнт рентабельності основної діяльності. Якщо у 2021 р. з однієї гривні, витраченої на виробництво продукції, підприємство отримувало 0,954 грн чистого прибутку, то у 2023 р. показник склав 0,21 грн. Збитковість власного капіталу компанії зменшується. Якщо у 2021 р. на кожен гривню було 0,141 грн збитку, то у 2023 р. цей показник склав 0,005 грн збитку.

7. У 2022 р. на гривню поточних зобов'язань припадало 0,160 грн, а в 2023 р. – 0,167 грн, що не відповідає нормативним значенням. Отже, підприємство не спроможне успішно перетворювати свої активи на гроші для виконання всіх платежів. Коефіцієнт швидкої ліквідності за своєю сутністю аналогічний коефіцієнту покриття, проте при його визначенні враховуються не всі поточні активи: з розрахунку виключається найменш ліквідна частина активів – виробничі запаси. Таким чином, у 2022 р. на одну гривню поточних

зобов'язань припадало 0,12 грн поточних активів, а у 2023 р. – 0,05 грн, що не відповідає нормативним значення і означає, що підприємство не спроможне перетворювати свої активи на гроші для виконання платежів.

8. Коефіцієнт оборотності активів у 2023 р. зменшився порівняно із 2021 р. У звітному році на одну гривню активів припадає 0,519 гривень реалізованої продукції. У ФГ «Світанок» існує проблема постійного зниження оборотності дебіторської заборгованості. Якщо у 2021 р. дебіторська заборгованість компанії зробила 23,9 оборотів, то у 2023 р. – тільки 2,9 оборотів. Для вирішення проблеми необхідно відкоригувати поточну політику управління дебіторською заборгованістю і працювати тільки на умовах передоплати з клієнтами, які не платять вчасно за надані послуги. Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів у звітному році зріс порівняно із базисним. Оборотність засобів зросла із 1,413 до 1,721 оборотів на рік. Однак з іншого боку відбувається постійне зниження рівня виробництва і збуту. Можливо, причиною є недостатній обсяг запасів, що призводить до перебоїв в операційному процесі.

9. У комплексі заходів підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва найважливішим є поліпшення використання землі на основі підвищення її родючості і зростання врожайності сільськогосподарських культур. Ці завдання успішно вирішуються шляхом вирощування сільськогосподарських культур за технологією програмованих урожаїв з використанням досягнень науки, передової практики і забезпеченням високої якості праці.

10. Для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності фермерського господарства автором було запропоновано ввести нову культуру – суницю. На основі проведених розрахунків прибутковості та рентабельності можна сказати, що фінансові результати по роках вирощування суниці зростають і найвищими є на 2-3 рік плодоношення ягід, забезпечуючи 70-90 тис грн. умовного прибутку з гектара. Розрахунок окупності проекту показав, що термін виходу на позитивні грошові потоки становить 1,33 роки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аверчев О.В., Аверчева Н.О. Сучасний стан та перспективи розвитку галузі рослинництва в Херсонській області. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2016. Вип. 4. С. 27-34.
2. Агробізнес сьогодні. URL: <http://www.agrobusiness.com.ua/ostannia-vip-novyna/5581-svitovyi-dosvid-derzhavnoii-pidtrymky-agrobiznesu.html/> (дата звернення: 10.10.2019р.)
3. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : Монографія. Вид. 2. К. : КНЕУ, 2006. 292 с.
4. Березівський П. С. Напрями інтенсифікації розвитку с.-г. підприємств. *Економіка АПК*. 2009. –№ 6 (174).
5. Биковець В. Перешкоди на шляху розвитку малого підприємництва в Україні та шляхи їх подолання. *Економічний часопис XXI*. 2002. №6. С. 34-38.
6. Бодак Г.І. Зарубіжний досвід розвитку сільськогосподарського виробництва. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2012/22_06/164_Bod.pdf. (дата звернення: 03.11.2019).
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К. Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
8. Болтянська Л.О., Андрєєва Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: навч. пос. Херсон. ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 668 с.
9. Борисова В. А. Економіко-екологічний механізм відтворення земельних ресурсів : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. «Теорія і методи оцінювання оптимізації використання та відтворення земельних ресурсів». К. НАН України, 2002. Ч. 1. С. 226 - 229.
10. Брусенко М. А. Розвиток аграрного сектору економіки України на етапі адаптації до сучасних вимог екологізації й енергозбереження. *Агроінком*. 2008. № 5-6. С. 46-50.
11. Бутило І. А. Необхідність зміни підходів до оцінки ефективності вирощування с.-г. культур. Умань, 2003.
12. Василець О.С. Економічна ефективність вирощування помісного

молодняку на яловичину в сільськогосподарських підприємствах. Автореф. дис. на здоб. наук. ст. канд. екон. наук: спеціальність 08.00.04, ХНТУСГ ім. Петра Василенка. Харків, 2012. 20 с.

13. Виробнича економіка: навч. посібник для підгот. фахівців у аграрних вищих навч. закладів. Вінниця: Нова Книга, 2005. 400 с.

14. Вітков М. С. Сутність і фактори інтенсифікації аграрного виробництва. *Економіка АПК*. 2014. №1. С.53-57.

15. Власов В.І, Підтримка сільгоспвиробників у зарубіжних країнах. *Економіка АПК* №5. К., 2004. с. 22-26.

16. Войскобійник Ю.П., Шпикуляк О.Г., Камінський І.В. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг. К.: ННЦ ІАЕ, 2011. 355с.

17. Гацура Я. Т. Методологічні положення інтенсифікації аграрного виробництва на інноваційній основі. *Економіка АПК*. 2005. №6. С.61-63.

18. Гмиря В.П. Державна підтримка фінансування аграрного виробництва України. *Фінансовий простір*. 2016. №3. С.101-106

19. Гончарук І.В. Інституційні аспекти розвитку підприємницької діяльності на ринку біопалива. *Економіка АПК*. 2013. №8.—С. 133-138.

20. Горбонос Ф.В., Черевко Г.В., Павленчик Н.Ф., Павленчик А.О. Економіка підприємств: підручник. К. Знання, 2010. 463 с.

21. Горьовий В.П. Проблеми раціонального поєднання малих, середніх і великих підприємств. *Агроінком*. 2007. №11-12. С. 74-78.

22. Горьовий В.П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: [Монографія]. К.:ННЦ ІАЕ, 2007. 570 с.

23. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник. К. Центр учбової літератури, 2009. 256 с.

24. Григор'єва О.Є. Проблеми ризиків, що виникають під час реалізації інноваційних проектів, та методи їхнього кількісного вимірювання. [URL:http://vlp.com.ua/files/11_34.pdf](http://vlp.com.ua/files/11_34.pdf). (дата звернення: 03.11.2019).

25. Губені Ю.Е. Підприємництво: навчальний посібник]. Львів: НВФ «Українські технології», 2012. 572 с.

26. Данильчак Н. Ю. Аналіз економічної ефективності виробництва продукції рослинництва у сільськогосподарському підприємстві: магістерська робота. Тернопіль, 2014. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua>. (дата звернення: 01.11.2019).
27. Данько Ю.І. Фінансово-економічний механізм забезпечення розвитку малих підприємств. *Вісник СНАУ. Серія «Фінанси і кредит»*. 2014. Вип. 2. С. 48-51.
28. Дергач І. В. Інтенсифікація та інтенсивність розвитку с.- г. виробництва в Україні. *Економіка АПК*. 2007. №3. С.43-45.
29. Державна підтримка аграрного сектору у 2018 році. URL: <http://www.auu.org.ua/uk/publications/web/206/> (дата звернення 09.09.2019р.).
30. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 03.12.2018).
31. Долинський С.В. Малі організаційні структури аграрних формувань та ефективність їх діяльності. *Економіка АПК*. 2003.– №8. С. 38-43.
32. Дужий А. Социальное предпринимательство – это бизнес. *Бизнес*. 2013. №11. С. 24-26.
33. Збарський В.К. Методологічні підходи щодо понятійного апарату «малі форми господарювання». *Агроінком*. 2005. №3-4. С. 61-66.
34. Збарський В.К. Участь селянських домогосподарств у процесах кооперації та агропромислової інтеграції. *Економіка АПК*. 2011. №12. С. 87-92.
35. Зеліско І.М. Управління фінансовими ресурсами аграрно-промислових компаній: монографія. К.: ЦП «КОМПРИНТ», 2016. 420с.
36. Зінь Е.А. Регіональна економіка: Підручник. К. «ВД «Професіонал», 2007. 528 с.
37. Кашуба Я.М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва. *Економіка та держава*. 2014. № 9. С. 16-18.
38. Кирилюк Є. М. Проблемні аспекти функціонування інфраструктури аграрного ринку. *Агроінком*. 2008. № 5-6. С. 3-10.
39. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Т-во «Знання». КОО, 2002. 294 с.

40. Кукіна Н.В. Розвиток і підвищення ефективності підприємництва в сільськогосподарських товариствах. Автореф. дис. на здоб. наук. ст. канд. екон. наук: спеціальність 08.00.04, Полтавська державна аграрна академія. Полтава, 2011. 20с.

41. Лебідь В.С. Бюджетне фінансування аграрного сектору України: аналіз, проблеми, шляхи удосконалення. URL: <http://oaji.net/> (дата звернення 04.10.2018 р.)

42. Макаренко П.М. Економічна діяльність держави в умовах ринку. *Вісник Харківського НАУ*. 2004. № 10. С. 60 - 75.

43. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. К.: Хагар-Демос, 1993. 785с.

44. Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге вид., стер. К. Знання, 2006. 580 с.

45. Месель-Веселяк В.Я. Кооперування селянських (фермерських) господарств. *Сільські обрії*. 1998. №1-2. С. 23-25.

46. Методологічні положення з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств, затв. наказом Державного комітету статистики України від 09.11.2011 р. № 289/ URL: document.ua/pro-zatverdghennja-metodologichnih-pologen-z-organizaciyi-d-doc82102.html (дата звернення: 11.04.2024).

47. Напрями поглиблення аграрної реформи на сучасному етапі розвитку АПК (науково-популярне видання). К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. 37с.

48. Настич В. Г. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення стабільності підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. №1. С.35-42.

49. Онищенко О.М. Господарства населення України до і після реорганізації сільгосппідприємств. *Вісник Інституту економічного прогнозування*. К., 2005. С. 48-59.

50. Парсяк В.Н. Економіко-правові аспекти ідентифікації підприємств малого та середнього бізнес. *Агроінком*. 2003. №1-3. С. 24-28.

51. Пархоменко Л.М. Теоретичні основи дослідження економічної

ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах ринку. *Економіка АПК*. 2006. №8. С. 82-87.

52. Пархомець М.К. Ціноутворення у підприємствах агропромислового виробництва: організація та методика: монографія. Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2014. 228с.

53. Петренко Ж.А. Умови та напрямки ефективного використання сільськогосподарських угідь. *Вісник Полтавської державної аграрної академії №4*. Полтава. 2006. с. 198-201.

54. Підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. URL: <http://www.rusnauka.com> (дата звернення: 03.10.2019).

55. Попова О.Л. Нові пріоритети Спільної аграрної політики ЄС на 2014-2020 роки: стратегічні орієнтири для розвитку агросфери України. *Економіка АПК*. 2013. №12. 89-96.

56. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку і трансформацій: монографія. За ред. Б. М. Данилишина. К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2006. 700 с.

57. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003. № 742-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15> (дата звернення: 03.10.2019).

58. Про підприємництво: Закон України від 07.02.1991 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*, 1991 р., №14, ст. 168.

59. Про соціальні послуги: Закон України від 19.06.2003 р. №966-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/966-15/ed20120315> (дата звернення: 03.10.2019).

60. Резерви збільшення виробництва продукції рослинництва і поліпшення її якості. URL: <http://credobooks.com/rezervi> (дата звернення 12.10.2019р.).

61. Россоха В. В. Організаційно-економічні передумови підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємств АПК. *Економіка АПК*. 2004. № 1. С. 43-48.

62. Рябчик І.В. Нові підходи до аналізу ефективності

сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал*. 2004. № 3. С. 101-108.

63. Саблук П. Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні. *Економіка АПК*. 2004. № 12. С. 3-16.

64. Скидан О.В. Інституційні засади формування аграрної політики України : монографія. Житомир. Вид-во «Полісся», 2010. 576 с.

65. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 460с.

66. Собкевич О.В., Русан В.М., Юрченко А.Д. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/910/>. (дата звернення: 01.10.2019).

67. Стойко О.Я. Державна підтримка фермерських господарств у Житомирській області. Формування стратегії розвитку регіонального АПК: *Матер. VIII міжфак. наук.-практ. конф. молодих вчених ЖНАЕУ*. Житомир: Вид-во ЖНАЕУ, 2011. Т.2. С. 91-93.

68. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року). URL: http://www.uaan.gov.ua/sites/default/files/strateg_do_2020r.pdf (дата звернення 11.10.2019р.).

69. Сучасні проблеми та основні шляхи піднесення сільського господарства в Україні. Основи економ. теорії. URL: http://knowledge.allbest.ru/economy/3c0b65625b3ad8a5d43b88421206d37_0.html (дата звернення 29.09.2019р.).

70. Тітова В. Показники економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств. *Науковий клуб*, 2011. URL: <http://sophus.at.ua/> (дата звернення: 01.11.2019).

71. Хизрич Р. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. М.: Прогресс-универс, 1991. С. 26.

72. Череп А.В. Ефективність як економічна категорія. ДКС Центр: *Економіка ефективна №1*, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>. (дата звернення 01.11.2019).

73. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку:

Монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 396с.

74. Щекович О. С Об'єктивна необхідність участі бюджетних коштів у системі агропромислового комплексу. *Економіка АПК*. 2003. № 9. С. 65-69.

75. Юрчишин В. В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації. *Економіка АПК*. 2003. № 8. С. 3-8.

76. Яворська Т.І. Диференціація сільського господарства за розміром суб'єкта підприємницької діяльності. *Економіка АПК*. 2013. №12. С. 71-74.

77. Явтушенко О.С. Шляхи зниження собівартості продукції на підприємстві. ДКС Центр: *Економіка ефективна* №4, 2013. URL:<http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 03.10.2019).

78. Яценко В.М. Формування і розвиток агропромислової інтеграції в Україні. *Економіка АПК*. 2004. № 1. С. 54-60.

79. Рослинництво в Україні залишається збитковим. Як війна впливає на прибутковість в агросекторі / Тарасовський Ю. *Журнал Forbes Ukraine*. URL: <https://forbes.ua/news/roslinnitstvo-v-ukraini-zalishaetsya-zbitkovim-yak-viyna-vplivae-na-pributkovist-v-agrosektori-11122023-17816> (дата звернення: 15.05.2024).

80. Стан галузі та перспективи розвитку рослинництва. Електронний документ. URL: <https://crops.udau.edu.ua/ua/navchannya/cikavo/stan-galuzi-ta-perspektivi-rozvitku-roslinnictva.html> (дата звернення: 02.05.2024).

81. У 2024 році рослинництво в Україні буде беззбитковим – Мінагрополітики. *АПК-Інформ*. URL: <https://www.apk-inform.com/uk/news/1540137> (дата звернення: 01.05.2024).

82. Державна підтримка аграріїв у 2024 році: нові можливості та ініціативи. Львівська обласна військова адміністрація. URL: <https://loda.gov.ua/news/96578> (дата звернення: 15.04.2024).

83. Діючі у 2024 році державні програми підтримки аграріїв. Уманська районна державна адміністрація. URL: <https://uman-rda.gov.ua/news/1711528365> (дата звернення: 16.04.2024).