

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет економіки і управління

Кафедра економіки і підприємництва

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи

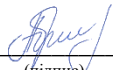
на тему

"Удосконалення управління фермерським господарством"

другий (магістерський) рівень

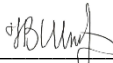
спеціальність 051 Економіка

Виконав: здобувач групи ЕК-21зм


(підпис)

М. С. Абрамова

Керівник


(підпис)

Н. В. Швець

Завідувач кафедри

(підпис)

І. М. Семененко

Рецензент  доц. Г. В. Пчелинська

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки і підприємництва

Другий (магістерський) рівень
спеціальність 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

“ _____ ” _____ 2022 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ
ВИЩОЇ ОСВІТИ ДРУГОГО (МАГІСТЕРСЬКОГО) РІВНЯ

Абрамовій Марині Сергіївні

1. Тема роботи "Удосконалення управління фермерським господарством"
Керівник роботи Швець Наталія Вячеславівна, к.е.н., доцент,

затверджений наказом університету від 20 вересня 2022 року № 128/01

2. Строк подання здобувачем роботи 7 листопада 2022 р.

3. Вихідні дані до роботи 3.1. Інформація про сферу діяльності підприємства.
3.2. Дані про використання ресурсів підприємства та основних конкурентів на ринку. 3.3. Інформація про сучасні технології в сфері діяльності підприємства.
3.4. Дані про фінансово-економічний стан досліджуваного підприємства. 3.5. Нормативно-правові акти, теоретичні та методичні джерела за темою кваліфікаційної роботи.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 4.1. Викладення результатів теоретичних та методичних досліджень за темою. 4.2. Аналіз сфери діяльності підприємства. 4.3. Оцінка сучасного фінансово-економічного стану підприємства. 4.4. Дослідження діючого управління підприємством. 4.5. Обґрунтування підвищення ефективності управління підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслеників)
Таблиці, рисунки та інший демонстраційний матеріал _____

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 21.09.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН


№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної магістерської роботи	Строк виконання етапів	Примітка
1	Аналіз літератури з тематики магістерської роботи	Вересень 2022 р.	
2	Робота над розділом 1	Вересень 2022 р.	
3	Робота над розділом 2	Жовтень 2022 р.	
4	Робота над розділом 3	Жовтень 2022 р.	
5	Робота над вступом та висновками	Листопад 2022 р.	
6	Оформлення роботи, підготовка демонстраційного матеріалу та доповіді	Листопад 2022 р.	

Здобувач


 (підпис)

М. С. Абрамова

Керівник роботи


 (підпис)

Н. В. Швець

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 95 с., 2 рис., 32 табл., 50 джерел.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність ФГ «Альтаир».

Предметом дослідження є підходи та методи управління підприємством.

Мета дослідження – оцінка діючої системи управління фермерським господарством та розробка пропозицій щодо підвищення її ефективності.

У роботі виконано аналіз виробництва та реалізації продукції рослинництва та пов'язаних з цим витрат, аналіз забезпеченості та використання виробничих ресурсів підприємства, розглянуто теоретичні основи управління підприємством, на основі отриманих результатів дослідження діяльності ФГ «Альтаир» визначено резерви підвищення ефективності управління підприємством, з урахуванням розроблених рекомендацій заплановані економічні показники його діяльності.

УПРАВЛІННЯ, СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО, РОСЛИННИЦТВО,
ЕФЕКТИВНІСТЬ, ЛІЗИНГ, УРОЖАЙНІСТЬ, ПРОГНОЗ

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ ЙОГО ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	8
1.1. Загальна характеристика ФГ «Альтаир».....	8
1.2. Аналіз техніко-економічних показників підприємства	11
1.3. Аналіз виробництва та реалізації продукції та пов'язаних з цим витрат.....	14
1.4. Аналіз забезпеченості та використання виробничих ресурсів підприємства.....	18
1.5. Аналіз фінансових показників підприємства.....	26
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1.....	32
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	34
2.1. Теоритичні основи управління підприємством	34
2.2. Проблеми управління фермерськими господарствами.....	45
2.3. Дослідження системи управління ФГ «Альтаир».....	48
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	61
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФГ «АЛЬТАИР»	63
3.1. Пропозиції щодо застосування агролізингу	63
3.2. Рекомендації щодо підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва.....	71
3.3. Планування економічних показників діяльності підприємства.....	73
3.4. Перспективи розвитку сільськогосподарського підприємства.....	78
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....	88
ВИСНОВКИ.....	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	91

ВСТУП

У кожній державі, в будь-якому суспільстві сільське господарство є основою життя людей, оскільки тут виробляється домінуюча кількість продуктів харчування і формується великий обсяг товарообігу. Тому сільське господарство є життєво необхідною галуззю народного господарства та умовою існування людства.

В економіці України сільське господарство посідає особливе місце. Маючи сприятливі умови для розвитку агропромислового виробництва, пов'язані з вигідним географічним розташуванням країни, вигідними природно-кліматичними факторами, високою природною родючістю ґрунтів, діяльність сільськогосподарських підприємств найчастіше неможна назвати ефективною. В більшості випадків це пов'язано з недоліками в системі управління такими підприємствами.

Управлінська діяльність – один з найважливіших факторів функціонування й розвитку підприємств в умовах ринкової економіки. Ця діяльність постійно удосконалюється відповідно до об'єктивних вимог виробництва і реалізації товарів, складності господарських зв'язків, підвищення ролі споживача у формуванні техніко-економічних та інших параметрів продукції. Саме тому обрана тема дипломної роботи є актуальною.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність ФГ «Альтаир».

Предметом дослідження є підходи та методи управління підприємством.

Мета дослідження – оцінка діючої системи управління фермерським господарством та розробка пропозицій щодо підвищення її ефективності.

Для досягнення даної мети поставлені та вирішені наступні завдання:

- виконано економічний аналіз господарської діяльності підприємства;
- розглянуті теоретичні основи управління підприємством;
- досліджено діюче управління підприємством та результати його функціонування;

- розроблені рекомендації щодо підвищення ефективності управління підприємством та обґрунтовано доцільності їх впровадження;
- розраховані планові економічні показники діяльності підприємства.

Для вирішення зазначених завдань у дипломній роботі були використані наступні методи: логічний та порівняльний аналіз, угруповання, методи детермінованого факторного аналізу, графічне представлення інформації.

РОЗДІЛ 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ ЙОГО ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Загальна характеристика ФГ «Альтаир»

Фермерське господарство «Альтаир» Монастирищенського району Черкаської області вперше було зареєстроване 18 січня 1996 року Монастирищенською райдержадміністрацією, реєстр № 492. Дане господарство створене і діє у відповідності до Законів України «Про фермерське господарство», «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», законодавства про землю та інших законодавчих актів України. ФГ «Альтаир» розташоване на території Княжекриницької сільської ради Монастирищенського району Черкаської області. Село Княжа криниця розміщене у степовій зоні. Відстань господарства від районного центру 15 км. ФГ «Альтаир» здійснює свою діяльність на основі статуту, нова редакція якого була прийнята від 23 жовтня 2006 року. Прийняттям нової редакції слугував розвиток допоміжних галузей, а саме переробка продукції власного виробництва, зокрема виробництво борошномельно-круп'яної продукції, виробництво олії та макухи тощо.

Господарство має відокремлене майно, самостійний баланс, поточний та інші рахунки в банківських установах ЛОД Райффайзен Банк «Аваль» в м. Черкаси. ФГ «Альтаир» зареєстроване в Черкаському обласному управлінні статистики. Засновник ФГ «Альтаир» є й головою даного господарства.

Склад засновників та їх частки в статутному капіталі підприємства наведені в табл.1.1.

Метою діяльності ФГ «Альтаир» є виробництво товарів сільськогосподарської продукції, її переробка та реалізація для отримання прибутку. Предметом діяльності є виробництво м'яса, розведення свиней, вирощування зернових та технічних культур, розведення ВРХ, надання послуг у рослинництві, виробництво рафінованих та нерафінованих олії та жирів,

виробництво макаронних виробів тощо.

Таблиця 1.1

Склад засновників з визначенням їх частки в статутному капіталі
(фонді) ФГ «Альтаир»

Показники	Фізичні особи	
	всього	у т. ч. працівники підприємства
Чисельність учасників	1	1
У тому числі маючих:		
земельні паї	760	533
майнові паї	105	105
Земельні паї:		
площа, га	3189	2234
сума, тис. грн	20 009,5	14 017,3
Майнові паї, тис. грн	1 318,3	1 318,3
Плата за оренду: земельних паїв	651,4	421,3

ФГ «Альтаир» має наступні джерела формування коштів і майна:

- гроші, матеріальні внески і майнові паї членів господарства;
- прибуток, отриманий від реалізації продукції, а також від інших видів господарської діяльності;
- придбане майно в інших юридичних та фізичних осіб.

Відповідно організаційній структурі підприємства Голова ФГ «Альтаир» має наступні обов'язки:

- а) забезпечувати використання земельних ділянок за їх цільовим призначенням;
- б) дотримуватися вимог законодавства про охорону довкілля;
- в) сплачувати податки та збори;
- г) не порушувати прав власників суміжних земельних ділянок та землекористувачів;
- г) не допускати зниження родючості ґрунтів та зберігати інші корисні властивості землі;
- д) надавати відповідним органам виконавчої влади та органам місцевого

самоврядування дані про стан і використання земель та інших природних ресурсів;

е) дотримуватися санітарних, екологічних та інших вимог щодо якості продукції;

є) дотримуватися правил добросусідства та встановлених обмежень у використанні земель і земельних сервітутів;

ж) зберігати геодезичні знаки, протиерозійні споруди, мережі зрошувальних і осушувальних систем.

Головний бухгалтер господарства, керівники та спеціалісти підрозділів призначаються на посаду і звільняються з неї головою ФГ «Альтаир», який є досвідченим фахівцем у галузі сільського господарства.

Виробнича структура досліджуваного підприємства має галузеву спрямованість. Всі основні виробничі підрозділи об'єднані у дві головні галузі: рослинництва і тваринництва, крім основного є й допоміжне, обслуговуюче виробництво. Вони включають наступні підрозділи: олійниця, млин, крупорушка, насінний завод, їдальня, пилорама та плотницька, автопарк, ремонтна майстерня, тракторно-рільнича бригада, будівельна бригада по ремонту приміщень.

До основних підрозділів організаційної структури ФГ «Альтаир» відносять ті організаційні одиниці, які перш за все реалізують виробничий процес виготовлення продукції. Сюди відносять підрозділ рослинництва та тваринництва. До рослинництва відносять насінний завод, бригади. До тваринництва належить свиноферма.

В господарстві діють 2 виробничі бригади, які є галузевими, де виробляються кілька однорідних видів продукції, зокрема це озимі, ярі зернові та соняшник.

Порядок організації внутрішньогосподарських підрозділів визначається планом організаційно-господарського устрою, спеціалізацією господарства, прийнятою технологією вирощування сільськогосподарських культур, видами і кількістю худоби, наявністю робочої сили, машин і механізмів, рівнем

механізації трудомістких процесів і іншими чинниками.

До підрозділів допоміжного та обслуговуючого призначення в досліджуваному господарстві відносять ремонтні майстерні, автогараж, склад запасних частин, будівельна бригада, пилорама та плотня. Створення ремонтної майстерні, будівельної бригади в господарстві є доцільним, оскільки це дозволяє значно скоротити втрати часу та фінансові втрати при найманні даних служб зі сторони. Для збереження запасних частин, готової продукції та інших матеріалів є складські підрозділи, зокрема склад запасних частин та склад при заводі.

Житлові будинки та головна їдальня об'єднані в господарстві в соціально-побутову сферу, очолювану завідуючим їдальнею під чітким контролем заступника голови господарства по виробництву.

В господарстві крім зазвичай використовуваних підрозділів є так званий підрозділ підсобного виробництва, до якого відносять млин, крупорушку та олійницю, які в свою чергу мають своїх завідуючих.

1.2. Аналіз техніко-економічних показників підприємства

Фермерство як раніше, так і тепер є пріоритетною організаційно-правовою формою господарювання у всіх розвинутих країнах.

Результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств багато чому залежать від природно-кліматичних умов, оскільки дощі, засухи, морози та інші природні явища можуть значно зменшити збори врожаю, знизити продуктивність праці та інші показники.

Також для сільського господарства характерна сезонність виробництва. В зв'язку з цим на протязі року нерівномірно використовуються трудові ресурси, техніка, матеріали, неритмічно реалізується продукція, надходить виручка. У сільському господарстві процес виробництва дуже тривалий та не співпадає з робочим періодом більшість показників можна розрахувати тільки наприкінці року.

Ще сільськогосподарське виробництво має справу з живими організмами. Тому на рівень його розвитку надають впливу не лише економічні, але і біологічні, хімічні, та фізичні закони, що ускладнюють вимірювання впливу факторів на результати господарської діяльності. У цей же час облік дії цих законів має виняткове значення при аналізі діяльності підприємства. Цю особливість необхідно враховувати при аналізі господарської діяльності, зокрема таких показників, як забезпеченість та використання основних засобів виробництва, земельних, трудових, та фінансових ресурсів [47].

Сільське господарство відрізняється від інших галузей виробництва також тим, що в ньому частина продукції використовується на власні потреби у якості засобів виробництва: насіння, фураж, тварини. Тому об'єм реалізованої продукції зазвичай набагато менший аніж виробленої.

Важливим аспектом дослідження розвитку фермерського господарства є визначення результатів його діяльності, які характеризуються основними виробничо-економічними показниками розвитку господарства (табл.1.2).

Виходячи з даних табл. 1.2 можна зробити висновок про досить непоганий економічний стан підприємства, адже в порівнянні з 2019 р. в 2020 р. спостерігається істотне зростання обсягів виробництва, що на 5772,95 тис. грн більше, або 30%, так само і в порівнянні з 2018 р. в 2019 р. спостерігається зростання обсягів виробництва на 24,9% або 3843,4 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції в 2020 р. зросла на 5744,56 тис. грн або 52,5% в порівнянні з 2019 р. і по відношенню до 2018 р. у 2019 р. зросла на 1175,4 тис. грн або 9,4%, головним чином внаслідок збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції.

Витрати на 1 грн реалізованої продукції визначають рентабельність виробництва. Так витрати на 1 грн реалізованих послуг на досліджуваному підприємстві знизилися у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. на 0,1 грн або 12,3%, а у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. на 0,04 грн або 5,6%, що було обумовлено високими темпами зростання обсягів реалізації продукції в порівнянні з

темпом зміни собівартості.

Таблиця 1.2.

Аналіз основних економічних показників діяльності ФГ «Альтаир»

Показники	Од. вим.	2018р.	2019р.	2020р.	Відхилення показників			
					2019 р./2018 р.		2020 р./2019 р.	
					абсол., тис. грн	відн., %	абсол., тис. грн	відн., %
1. Обсяг реалізації продукції (в т.ч. ПДВ)	тис. грн	18 501	23 113,08	30 040,62	4 612,08	24,9	6 927,54	30,0
2. Чистий обсяг реалізації продукції	тис. грн	15 417,5	19260,9	25 033,85	3 843,4	24,9	5 772,95	30,0
3. Собівартість реалізації продукції	тис. грн	12 504,25	13 679,64	16 689,18	1 175,4	9,4	5 744,56	52,5
4. Витрати на 1 грн реалізованої продукції	грн	0,81	0,71	0,67	-0,1	-12,3	-0,04	-5,6
5. Прибуток	тис. грн	2 913,25	5 581,26	8 344,67	2 668,01	91,6	2 763,41	49,5
6. Рентабельність витрат	%	23,3	40,8	50	-	17,5	-	9,2
7. Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн	16 163,51	14 666,76	12 605,105	-1 496,75	-9,3	-2 061,65	-16,4
8. Фондовіддача	грн/грн	0,95	1,31	1,99	0,36	37,9	0,68	51,9
9. Чисельність персоналу	осіб	60	57	55	-3	- 8,3	-2	-3,5
10. Продуктивність праці	тис. грн/ люди	256,96	337,91	455,16	80,95	31,5	117,25	34,7
11. Фонд заробітної плати	тис. грн/ рік	3 004,6	3 238,7	3 742,2	234,1	7,8	503,5	15,5
12. Середня з/п на 1-го працівника	грн/міс	4173	4735	5670	562	13,5	935	19,7

Прибуток від реалізації послуг збільшується у 2019 р. на 2668,01 тис. грн або 91,6%, так само і в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. зростання відбулося на 2763,41 тис. грн або на 49,5%. При цьому зростає і рентабельність виробництва у 2019 р. на 17,5%, у 2020 р. на 9,2%.

На підприємстві простежується чітка динаміка щодо зменшення основних засобів. Так у 2019 р. в порівнянні з попереднім роком спостерігається зменшення основних фондів на 9,3 % або на 1496,75 тис. грн., у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. на 2061,65 тис. грн. або на 16,4 %.

Фондовіддача збільшилася на 0,36 грн/грн та 0,68 грн/грн порівняно з 2018 та 2019 роком відповідно.

Чисельність персоналу з кожним роком знижується. Так в порівнянні з 2018 р. вона зменшилася на 3 особи або на 8,3%, а в порівнянні з 2019 р. - на 2 особи або 3,5%. Але це не вплинуло на продуктивність праці, яка у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. зросла на 31,5%, а в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. – на 34,7%.

Середня зарплата на протязі 3-х років поступово збільшувалася. Так у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. вона збільшилася на 13,5% або 562 грн, а у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. – на 19,7% або на 935 грн. Через це фонд оплати праці у 2019 р. збільшується в порівнянні з 2018 р. на 7,8% або майже на 234,1 тис. грн, а у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. - на 15,5% або 503,5 тис. грн.

1.3. Аналіз виробництва та реалізації продукції та пов'язаних з цим витрат

Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції являється одним із основних показників, що характеризують діяльність сільськогосподарських підприємств. Від його величини залежить обсяг реалізації продукції, рівень її собівартості, сума прибутку, рівень рентабельності, фінансове становище підприємства, його платоспроможність та інші економічні показники.

Тому аналіз господарської діяльності необхідно починати з вивчення обсягу виробництва продукції. У процесі аналізу вирішуються наступні задачі:

- 1) здійснюється систематичний контроль за виконанням плану виробництва продукції;
- 2) визначається вплив факторів на обсяг виробництва продукції;
- 3) виявляються внутрішньогосподарські резерви збільшення виробництва продукції;
- 4) оцінюється діяльність господарства з використання можливостей збільшення виробництва продукції з урахуванням об'єктивних та

суб'єктивних факторів;

5) розробляються заходи з освоєння виявлених резервів збільшення виробництва продукції.

Економічний аналіз виконує дуже важливі функції у системі управління виробництвом и має виключно важливе значення у процесі виявлення резервів збільшення виробництва продукції. Від того на скільки глибоко та всебічно зроблений аналіз виробництва продукції, залежить оцінка діяльності господарства з використання наявних можливостей збільшення виробництва продукції, а також повнота та реальність виявлення резервів і, як результат цього – подальше збільшення виробництва продукції, зниження її собівартості, ріст прибутку та рентабельності.

Аналіз виробництва та реалізації продукції виконується за основним напрямком діяльності ФГ «Альтаир» - рослинництвом і наведений в табл.1.3.

Дані таблиці свідчать, що господарство в основному займається продукцією рослинництва, уваги тваринницькому сектору приділяються значно менше. Така статистика говорить про те, що господарству доцільніше й вигідніше займатись вирощуванням зернових та зернобобових культур. Продукція рослинництва у на протязі 2018 – 2020 рр. постійно зростає. Також з таблиці видно, що продукція у фізичній масі постійно змінюється.

Так, наприклад, знижується в порівнянні з 2018 роком показник такої продукції, як кукурудза на зерно, а от показник пшениці, навпаки - зростає. За останні два роки врожаї пшениці надають господарству значного доходу: у 2019 р. – 5657,9 тис. грн, 2020 р. – 8420,5 тис. грн. Але все ж найбільший дохід господарству дає соняшник: 13267,9 тис. грн. У тваринництві товарну продукцію дає лише вирощування свиней, яка становила у 2020 році 146 ц, або дала дохід у розмірі 489,1 тис. грн. Взагалі можна зробити висновок, що господарство має рослинницьку спеціалізацію.

Таблиця 1.3

Структура реалізації товарної продукції ФГ «Альтаир»

Види товарної продукції	2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відхилення показників 2020р. від 2018р.	
	тис. грн	ц	тис. грн	ц	тис. грн	ц	тис. грн	ц
Зернові та зернобобові - всього	7 779,7	17984	7 099,57	16058	9 973,15	20379	2 193,45	2395
у т.ч. пшениця	5 365,3	11515	5 657,9	12358	8 420,5	16900	3 055,2	5385
ячмінь	1 475,45	4309	678,95	1632	938,8	2493	-536,65	-1816
кукурудза на зерно	670,65	1400	724,2	1284	575,85	976	-94,8	-424
інші	268,3	760	20,52	54	38	10	-230,3	-750
Соняшник	4 936,1	5859	8 074,15	9499	13 267,9	13476	8 331,8	7617
Інша продукція рослинництва	1 073,1	-	1 705,2	-	451,2	-	-622	-
Разом по рослинництву	13 788,9	23 843	16 878,9	25 557	23 692,2	33 855	9 903,3	12407
Продукція вирощування (у живій масі) свиней	429,2	125	346,8	102	489,1	146	59,9	21
Разом по тваринництву	429,2	125	346,8	102	489,1	146	59,9	21
Всього по сільському господарстві	14 218,1	23 968	17 225,7	25 659	24 181,4	34 001	9 963,3	10 033
Послуги в господарстві	1 199,4	-	2035,2	-	852,5	-	-346,9	-
Усього по підприємству	15417,5	-	19260,9	-	25 033,8	-	9 616,3	-

Ще одним із показників який характеризує господарство, є собівартість продукції, бо для підприємства важливо знати не лише обсяг виробленої продукції, а і її собівартість.

Собівартість продукції – це витрати сільськогосподарського підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені в грошовій формі. Вона складається з витрат, пов'язаних з використанням у процесі виробництва землі, сільськогосподарських машин, обладнання та інших основних фондів, трудових і матеріальних виробничих ресурсів. Отже, собівартість продукції є одним із найважливіших показників, який характеризує виробничу і господарську діяльність господарства [47].

Аналіз динаміки та структури собівартості товарної продукції досліджуваного господарства наведений в табл.1.4.

Таблиця 1.4

Динаміка й структура собівартості товарної продукції
ФГ «Альтаир» за 2018-2020 рр.

Статті (елементи) витрат	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Відхилення показника 2020р. в тис. грн від:	
	тис. грн	пито ма вага, %	тис. грн	пито ма вага, %	тис. грн	пито ма вага, %	2018 р.	2019 р.
Прямі матеріальні витрати	7 340	58,7	9 466,3	69,2	9 913,4	59,4	2 573,4	447,1
Насіння на посадковий матеріал	1 775,6	14,2	2 476,0	18,1	2 369,9	14,2	594,3	-106,1
Мінеральні добрива	2 825,9	22,6	3 255,7	23,8	2 636,9	15,8	-189	-618,8
Нафтопродукти	1 850,6	14,8	2 544,4	18,6	3 771,7	22,6	1 921,1	1 227,3
Решта матеріальних витрат	875,3	7	930,2	6,8	1 151,6	6,9	276,3	221,4
Прямі витрати на оплату праці	1 037,8	8,3	971,2	7,1	1 618,8	9,7	581	647,6
Амортизація необоротних активів	1 175,4	9,4	1 149,1	8,4	1 785,7	10,7	610,3	636,6
Відрахування на соц. заходи	400,1	3,2	451,4	3,3	584,1	3,5	184	132,7
Решта інших прямих та загальновиробничих витрат	2 675,9	21,4	1 887,8	13,8	2 770,4	16,6	94,5	882,6
Виробнича собівартість, усього	12 504,3	100	13 679,64	100	16 689,2	100	4 184,93	3 009,54

З таблиці видно, що майже кожен з наведених елементів витрат з кожним роком збільшуються, що і зумовлює зростання виробничої собівартості у 2020 році в порівнянні з 2018р. на 3009,54 тис .грн. Прямі матеріальні витрати займають найбільшу питому вагу, а найменшу – складають відрахування на соціальні заходи.

1.4. Аналіз забезпеченості та використання виробничих ресурсів підприємства

Забезпеченість сільськогосподарських підприємств основними засобами виробництва та ефективність їх використання являються важливими факторами, від яких залежать результати господарської діяльності, в тому числі якості, повнота і своєчасність виконання сільськогосподарських робіт, а в наслідок, і об'єми виробництва продукції, її собівартість, фінансове становище підприємства. В зв'язку з цим аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективність їх використання має велике значення.

Дані про забезпеченість сільськогосподарського підприємства основними засобами наведені в табл. 1.5 - 1.7.

Таблиця 1.5

Склад і структура основних засобів за 2018 рік

Види основних засобів	Наявність на початок року		Надійшло /вибуло за рік		Наявність на кінець року	
	тис. грн	% у загальній вартості	тис. грн	% у загальній вартості	тис. грн	% у загальній вартості
Усього ОЗ, з них:	15 749,06	100	828,9	100	16 577,96	100
Будинки, споруди та передавальні пристрої	1 650,7	10,5	0	0	1 650,7	10
Машини та обладнання	12 903,5	81,9	806,5	97,3	13 710	82,7
Транспортні засоби	1 127,3	7,2	0	0	1 127,3	6,8
Інструменти, прилади, інвентар	41,4	0,27	0	0	41,4	0,25
Інші основні засоби	22,4	0,14	22,4	2,7	44,8	0,27

Таблиця 1.6

Склад і структура основних засобів за 2019 рік

Види основних засобів	Наявність на початок року		Надійшло /вибуло за рік		Наявність на кінець року	
	тис. грн	% у загальній вартості	тис. грн	% у загальній вартості	тис. грн	% у загальній вартості
Усього ОЗ, з них:	16 577,96	100	-3 822,4	100	12 755,56	100
Будинки, споруди та передавальні пристрої	1 650,7	10	0	0	1 650,7	12,9
Машини та обладнання	13 710	82,7	-3 524,24	47,9	10 185,76	79,9
Транспортні засоби	1 127,3	6,8	-322,4	48,7	804,9	6,3
Інструменти, прилади, інвентар	41,4	0,25	28	3,3	69,4	0,5
Інші основні засоби	44,8	0,27	0	0	44,8	0,35

Таблиця 1.7

Склад і структура основних засобів за 2020 рік

Види основних засобів	Наявність на початок року		Надійшло /вибуло за рік		Наявність на кінець року	
	тис. грн	% у загальній вартості	тис. грн	% у загальній вартості	тис. грн	% у загальній вартості
Усього ОЗ, з них:	12 755,56	100	-300,91	100	12 454,65	100
Будинки, споруди та передавальні пристрої	1 650,7	12,9	0	0	1 650,7	13,2
Машини та обладнання	10 185,76	79,9	-300,91	100	9 884,85	79,4
Транспортні засоби	804,9	6,3	0	0	804,9	6,5
Інструменти, прилади, інвентар	69,4	0,5	0	0	69,4	0,6
Інші основні засоби	44,8	0,4	0	0	44,8	0,4

Аналіз забезпеченості ФГ «Альтаир» основними засобами наведений у таблиці 1.8.

Таблиця 1.8.

Відхилення показників складу та структури основних (тис. грн)

Види основних засобів	Відхилення показника 2020 р. від 2018р.		Відхилення показника 2020 р. від 2019 р.	
	Абсолютне,+/-	Відносне,%	Абсолютне,+/-	Відносне,%
Усього ОЗ, з них:	-4 123,31	-33,1	-300,91	-2,4
Будинки, споруди та передавальні пристрої	0	0	0	0
Машини та обладнання	-3 825,15	-27,9	-300,91	-29,5
Транспортні засоби	-322,4	-28,6	0	0
Інструменти, прилади, інвентар	28	67,7	0	0
Інші основні засоби	0	0	0	0

З таблиць видно, що господарство не достатньо забезпечено основними засобами, у 2018 році вони становили 16577,96 тис. грн, але за два роки їхня вартість зменшилась і в 2020 році становила 12454,65 тис. грн. Найбільша частина, за рахунок чого відбулося зменшення, припадає на машини та обладнання і дорівнює 9884,85 тис. грн у 2020 році, а у 2018 році вони становили – 13710 тис. грн. Відповідно % у загальній вартості основних засобів саме ця їх група має найвищий. Також відбулося зменшення транспортних засобів. Але, що стосується такого виду основних засобів, як інструменти, прилади та інвентар, то їх кількість на підприємстві зросла аж на 67,7% в звітному періоді у порівнянні з двома попередніми роками.

Проаналізувавши таблиці 1.5 – 1.7 можна сказати, що за три роки на підприємстві не відбулося зовсім ніяких змін з таким видом основних засобів, як будинки, споруди та передавальні пристрої, що пояснюється тим, що господарство за досліджуваний період не розширювало межі своєї діяльності.

Для визначення кількісного впливу факторів на показники ефективності використання основних засобів використовується метод ланцюгових

підстановок, алгоритм якого є наступним:

$$f_{B_{\text{попер.р.}}} = \frac{\text{ТП}_{\text{попер.р.}}}{\Phi_{\text{зал. попер. р.}}}; \quad f_{B_{\text{ум.}}} = \frac{\text{ТП}_{\text{звіт. р.}}}{\Phi_{\text{зал. попер. р.}}}; \quad f_{B_{\text{звіт.р.}}} = \frac{\text{ТП}_{\text{звіт. р.}}}{\Phi_{\text{зал.звіт. р.}}};$$

$$\Delta f_{B_{\text{заг.}}} = f_{B_{\text{звіт.р.}}} - f_{B_{\text{попер.р.}}}; \quad \Delta f_{B_{\text{тп}}} = f_{B_{\text{ум.}}} - f_{B_{\text{попер.р.}}}; \quad \Delta f_{B_{\text{ф. зал.}}} = f_{B_{\text{звіт.р.}}} - f_{B_{\text{ум.}}}; \quad \Delta f_{B_{\text{заг.}}} = \Delta f_{B_{\text{тп}}} + \Delta f_{B_{\text{ф. зал.}}}.$$

Дані для факторного аналізу фондівдачі були взяті з балансу підприємства за 2018 – 2020 рр.

Факторний аналіз фондівдачі основних засобів:

$$f_{B_{2018\text{р}}} = \frac{15417,5}{16163,51} = 0,95 \text{ грн/грн}$$

$$f_{B_{\text{ум.}}} = \frac{19260,9}{16163,51} = 1,19 \text{ грн/грн}$$

$$f_{B_{2019\text{р.}}} = \frac{19260,9}{14666,76} = 1,31 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta f_{B_{\text{заг.}}} = 1,31 - 0,95 = 0,36 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta f_{B_{\text{тп}}} = 1,19 - 0,95 = 0,24 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta f_{B_{\text{ф. зал.}}} = 1,31 - 1,19 = 0,12 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta f_{B_{\text{заг.}}} = 0,24 + 0,12 = 0,36 \text{ грн/грн}$$

В цілому в 2019 р. в порівнянні з 2018 р. фондівдача основних засобів збільшилась на 0,36 грн/грн. У тому числі за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції у 2019 р. на 3843,4 тис. грн фондівдача зросла на 0,24 грн/грн.

$$f_{B_{2019\text{р}}} = \frac{19260,9}{14666,76} = 1,31 \text{ грн/грн}$$

$$f_{B_{\text{ум.}}} = \frac{25033,85}{14666,76} = 1,71 \text{ грн/грн}$$

$$f_{B_{2020\text{р}}} = \frac{25033,85}{12605,105} = 1,99 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta f_{B_{\text{заг.}}} = 1,99 - 1,31 = 0,68 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta f_{B_{\text{тп}}} = 1,71 - 1,31 = 0,4 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta f_{B_{\text{ф. зал.}}} = 1,99 - 1,71 = 0,28 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta f_{\text{в.зар.}} = 0,4 + 0,28 = 0,68 \text{ грн/грн}$$

За рахунок збільшення обсягу товарної продукції у 2020 році на 5772,95 тис. грн фондівіддача збільшилась на 1,71 грн/грн. Загалом під впливом зазначених факторів фондівіддача у 2020 році збільшилась на 0,68 грн/грн.

Так як фондівіддача є одним з факторів інтенсивного зростання обсягу випуску продукції, її зріст свідчить про збільшення ефективності використання основних засобів. При цьому слід сказати, що збільшення фондівіддачі більшою мірою є результатом щорічного зростання обсягу товарної продукції, а саме збільшення тарифів на теплоенергію та електроенергію, ніж покращення використання основних засобів.

Та все ж найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. А отже, основою збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і підвищення матеріального добробуту населення є раціональне використання трудових ресурсів галузі. Вони є головною складовою частиною продуктивних сил сільського господарства.

У ФГ «Альтаир» основна кількість працюючих це чоловіки. Середній вік по господарству 35-50 років. За останні роки у зв'язку із збільшенням розмірів самого господарства на роботу було прийнято 8 чоловік. В основному це працівники, зайняті у виробництві промислової продукції, інженери та водії. Всі спеціалісти перебувають у постійному штаті підприємства. Використання зовнішніх експертів та консультантів не планується.

До трудових ресурсів сільського господарства відноситься насамперед та частина населення, яка має необхідні фізичні дані, знання і навички праці в сільськогосподарському виробництві. В свою чергу, робоча сила – це конкретний людський потенціал, виконуючий конкретну роботу на даному підприємстві. Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання залежить об'єм своєчасності виконання всіх робіт, ступінь використання техніки, машин. І як результат всього цього – об'єм виробництва продукції, її собівартість, прибуток і його показники.

Для сільськогосподарської праці характерна сезонність виробництва, яка зумовлена тим, що у сільськогосподарський робочий період (безпосередньо використання живої та уречевленої праці) не збігається з періодом виробництва, особливо в галузях землеробства, що вимагає використання відповідних форм кооперації і розподілу праці в сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз наявності трудових ресурсів в господарстві наведений в табл.1.9.

Таблиця 1.9.

Рівень забезпеченості й інтенсивності використання трудових ресурсів в
ФГ «Альтаир»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. в % до 2018 р.	2020 р. в % до 2019 р.
Середньорічна чисельність робітників, всього, осіб.	62	57	55	-11,3	-3,5
в т.ч.: в рослинництві	35	36	36	2,9	0
в тваринництві	4	3	3	-25	0
Питома вага працівників у загальній кількості, %:					
рослинництва	56,5	63,2	65,5	-	-
тваринництва	6,5	7	5,5	-	-
Ними відпрацьовано, тис. люд.-год - всього	110,2	104,7	102,4	-7,08	-2,2

В тваринництві більш менш відсутня сезонність виробництва, оскільки там працюють повний робочий рік, так як тварини потребують щоденного догляду, а щодо рослинництва, то саме тут вона має неабиякий прояв. В основному це спостерігається на польових роботах, які виконуються безпосередньо в середньому з квітня місяця і до початку листопаду. А ввесь останній час вся техніка перебуває в ремонті, а робітники лиш ведуть нагляд за нею. А оскільки робітники рослинництва мають більшу частку питомої ваги у загальній кількості (у 2020 р. вона становила 65,5%, що є на 8,6% більше ніж в 2018 р.), то необхідно вживати деякі заходи щодо пом'якшення сезонності

на виробництві для підвищення інтенсивності використання трудових ресурсів, оскільки в ФГ «Альтаир» воно здійснюється не достатньо раціонально.

Використання робочого часу на підприємстві наведено в табл.1.10.

Таблиця 1.10

Використання робочого часу,(люд.-год.)

Назва показників	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення показника 2020р. від 2018 р.	
				Абсолютне,+/-	Відносне,%
Фонд робочого часу, всього	118997	111573	109152	-9845	-8,3
Відпрацьовано, всього	110198	104669	102356	-7842	-7,1
Не відпрацьовано, всього	8799	6904	6796	-2003	-22,8
у тому числі: щорічні відпустки (основні та додаткові)	7840	6904	6418	-1422	-18,1
тимчасова непрацездатність	791	-	210	-581	-73,5
відпустки без збереження заробітної плати за згодою сторін	168	-	168	0	0

З таблиці видно, що у звітному періоді істотно скоротився фонд робочого часу, що в свою чергу впливає і на кількість відпрацьованого та не відпрацьованого часу. Тимчасова непрацездатність сягнула 73,5% у 2020 році – але це свідчить про те, що у звітному році тимчасово непрацездатних людей на господарстві було майже 27%. Не змінним залишився такий показник, як відпустки без збереження заробітної плати за згодою сторін.

Аналіз використання трудових ресурсів, збільшення продуктивності праці необхідно розглядати в тісному взаємозв'язку з оплатою праці. Зі збільшенням продуктивності праці створюються реальні передумови

підвищення її оплати. При цьому засоби оплати праці потрібно використовувати таким чином, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи росту її оплати.

Аналіз використання фонду оплати праці наведений в табл.1.11.

Таблиця 1.11

Використання фонду заробітної плати

Назва показників	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення показника 2018 р. від 2020 р.	
				Абсолютне, +/-	Відносне, %
Фонд основної заробітної плати	2824,3	3044,4	3510,2	685,9	24,3
Фонд додаткової заробітної плати	180,3	194,3	232	51,7	28,7
з нього:	-	-	-	-	-
надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів	-	-	-	-	-
премії та винагороди, що носять систематичний характер	-	-	-	-	-
заохочувальні та компенсаційні виплати	-	-	-	-	-
з них:	-	-	-	-	-
матеріальна допомога	-	-	-	-	-
соціальні пільги, що мають індивідуальний характер	-	-	-	-	-
оплата за невідпрацьований час	-	-	-	-	-
Фонд оплати праці штатних працівників, усього	3004,6	3238,7	3742,2	737,6	24,5

З кожним роком зростає фонд основної заробітної плати, а в свою чергу і фонд додаткової заробітної плати. Це пояснюється тим, що за досліджуваний період на підприємстві стабільно зростала заробітна плата. І вже в 2020 році відносний показник збільшення фонду заробітної плати склав 24,5%.

1.5. Аналіз фінансових показників підприємства

Одним із результуючих показників діяльності підприємства являється рентабельність.

Рентабельність (нім. *rentabel* - прибутковий, корисний, прибутковий), відносний показник економічної ефективності. Рентабельність комплексно відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, а також природних багатств.

Таблиця 1.12

Показники рентабельності підприємства (%)

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Рентабельність активів	8,42	25,2	22,74
Рентабельність власного капіталу	8,48	25,32	22,89
Рентабельність продажів	13,17	32,49	27,83
Рентабельність витрат на виробництво і реалізацію	18,78	63,9	50,13
Рентабельність операційної діяльності	21,81	74,74	52,22
Рентабельність від основної діяльності	12,06	57,15	40,77

Показники були розраховані за формулами:

1) Рентабельність активів

$$R_a = \text{ЧП} / \bar{A},$$

де ЧП- чистий прибуток;

\bar{A} – середньорічна сума активів.

2) Рентабельність власного капіталу:

$$R_{\text{вк}} = \text{ЧП} / \bar{ВК},$$

де $\bar{ВК}$ – середнє значення власного капіталу.

3) Рентабельність продажів (реалізації):

$$R_{\text{п}} = \text{ВП} / \text{Дохід від реалізації};$$

де ВП- валовий прибуток.

4) Рентабельність витрат на виробництво і реалізацію:

$$R_B = \text{ВП} / C;$$

де C – собівартість.

5) Рентабельність операційної діяльності

$R_{\text{оп.д.}} = (\text{Прибуток від основної діяльності}) / (C + \text{адміністративні витрати} + \text{збут} + \text{інші операційні витрати}).$

6) Рентабельність від основної діяльності:

$$R_{\text{осн.д.}} = \text{Прибуток від основної діяльності} / \bar{A},$$

Прибуток від основної діяльності = Валовий прибуток - адміністративні витрати – збут.

З табл. 1.12 видно, що найбільші показники рентабельності підприємство мало у 2019 році порівняно з 2018 роком вони стрімко зросли, а от, що стосується 2020 року, то рентабельність у цьому році знизилась.

Ліквідність підприємства — це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Вона характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Результат розраховується як коефіцієнт ліквідності за інформацією з відповідної фінансової звітності.

Показники ліквідності розраховуються за формулами:

$$K_{\text{загальної ліквідності}} = \text{ОА} / \text{ПЗ},$$

де ОА - оборотні активи,

ПЗ - поточні зобов'язання.

$$K_{\text{термінової ліквідності}} = \text{ОА-Запаси} / \text{ПЗ}.$$

$$K_{\text{абсолютної ліквідності}} = \text{ГА} / \text{ПЗ},$$

де ГА - грошові активи.

Аналіз показників ліквідності ФГ «Альтаир» представлений в табл. 1.13.

Таблиця 1.13

Аналіз ліквідності підприємства

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт загальної ліквідності	36,15	219,67	86,86
Коефіцієнт термінової ліквідності	29,7	202,9	82,44
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,26	9,57	0,75

Аналіз таблиці показує, що показники ліквідності підприємства дуже високі, особливо у 2019 році. А от у 2020 році вони досить знизилися, але все ж залишаються на достатньо високому рівні, якщо їх показники порівняти з 2018 роком. Що стосується показника абсолютної ліквідності, то в 2020 році він становить менше 1, хоча рекомендоване значення коефіцієнта загальної ліквідності має бути не менше 1. Нижня межа обумовлена тим, що оборотних коштів повинно бути щонайменше достатньо для погашення короткострокових зобов'язань, інакше підприємство опиниться під загрозою банкрутства.

Платоспроможність - це можливість підприємства розплачуватися за своїми зобов'язаннями. При хорошому фінансовому стані підприємство стійко платоспроможне, при поганому - періодично або постійно неплатоспроможне. Найкращий варіант, коли у підприємства завжди є вільні кошти, достатні для погашення наявних зобов'язань. Але підприємство є платоспроможним і в тому випадку, коли вільних грошових коштів у нього недостатньо або вони зовсім відсутні, але підприємство здатне швидко реалізувати свої активи і розплатитися з кредиторами. Оскільки одні види активів звертаються в гроші швидше, інші - повільніше, необхідно групувати активи підприємства за ступенем їх ліквідності, тобто по можливості звернення в грошові кошти. До найбільш ліквідних активів належать самі грошові кошти підприємства та короткострокові фінансові вкладення в цінні папери. Слідом за ними йдуть швидко реалізованих активи - депозити та дебіторська заборгованість. Більш тривалого часу вимагає реалізація готової продукції, запасів сировини,

матеріалів і напівфабрикатів, які відносяться до повільно реалізованим активів. Групу важко реалізованих активів утворюють земля, будівлі, обладнання, продаж яких вимагає значного часу, а тому здійснюється вкрай рідко.

Показників платоспроможності підприємства наведено в табл. 1.14.

Таблиця 1.14

Аналіз платоспроможності підприємства

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт автономії	0,99	1	0,99
Коефіцієнт фінансової залежності	1,01	1	1
Коефіцієнт структури залучених коштів.	0,012	0,002	0,007

Показники платоспроможності розраховувалися за формулами:

$$K_{\text{автономії}} = \text{ВК}/\text{А},$$

де ВК-власний капітал

А-активи

$$K_{\text{фінансової залежності}} = \text{ПЗ}/\text{ВК},$$

де ПЗ- притягнені засоби

$$K_{\text{структури залучених коштів}} = \text{ПЗ}/\text{ПБ},$$

де ПЗ- позикові засоби

ПБ-пасив балансу

Згідно табл. 1.14, значення коефіцієнтів автономії показують стабільну фінансову структуру джерел коштів, незначне зниження коефіцієнта фінансової залежності може бути основою для отримання нових кредитів. Коефіцієнт структури залучених ресурсів дуже низький, це обумовлено тим, що частка залучених коштів у загальній сумі зобов'язань невелика.

Стабільність фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від шпроти ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання

плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності.

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства.

Формули за якими розраховуються коефіцієнти ділової активності:

$K_{да} = \text{Чиста виручка від реалізації продукції} / \text{Середньорічна вартість активів} ;$

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів характеризує відношення виручки (валового доходу) від реалізації продукції, без урахування податку на додану вартість та акцизного збору до суми оборотних засобів підприємства . Зменшення цього коефіцієнта свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів.

$K_{одз} = \text{Чиста виручка від реалізації продукції} / \text{Середньорічна сума дебіторської заборгованості} ;$

$K_{окз} = \text{Чиста виручка від реалізації продукції} / \text{Середньорічна сума кредиторської заборгованості} ;$

$K_{омз1} = \text{Чиста виручка від реалізації продукції} / \text{середньорічна вартість запасів} ;$

Більш точно коефіцієнт оборотності запасів можна оцінити :

$K_{омз2} = \text{Собівартість реалізованої продукції} / \text{Середня величина запасів} ;$

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

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Коефіцієнти ділової активності підприємства наведені у табл.1.15.

Таблиця 1.15

Аналіз ділової активності підприємства

Найменування показників	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт оборотності активів., дні	0,43	0,54	0,61
Коефіцієнт оборотності запасів, дні	0,95	0,98	0,95
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	30,32	41,02	45,03
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	0,97	0,85	0,86
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,95	1,31	1,99
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,43	0,55	0,61

Згідно табл. 1.15, коефіцієнт оборотності основних засобів дуже збільшився у 2020 році порівняно з 2018 і 2019 роками, крім того, поступово зростав коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та власного капіталу. По всім іншим показникам спостерігається незначне коливання.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

В даному розділі розглянута загальна характеристика діяльності підприємства ФГ «Альтаир», детально вивчено напрямки діяльності підприємства. Також була розглянута організаційна структура управління підприємством.

Досліджено основні техніко-економічні показники діяльності підприємства за 2018 – 2020 рр. та виконано аналіз його фінансового стану та результатів діяльності. Тому можна зробити висновки, щодо досить непоганого економічного стану підприємства. Це пояснюється зростанням обсягів виробництва у звітному році майже на 30 % та збільшення обсягів реалізації продукції.

Що стосується витрат на 1 грн реалізованих послуг на досліджуваному підприємстві, то вони знизились у звітному періоді, що було обумовлено високими темпами зростання обсягів реалізації продукції в порівнянні з темпом зміни собівартості.

Прибуток від реалізації продукції та послуг зріс на 49,5% в порівнянні з попереднім роком.

Господарство в основному займається продукцією рослинництва, уваги тваринницькому сектору приділяються значно менше, це обумовлено тим, що господарству доцільніше й вигідніше займатись вирощуванням зернових та зернобобових культур адже від цієї діяльності підприємство має найбільший прибуток. Тому господарство має рослинницьку спеціалізацію.

На підприємстві простежується чітка динаміка щодо зменшення основних засобів, яка припадає на машини та обладнання (відповідно саме ця група має найвищий відсоток у загальній вартості основних засобів) і транспортні засоби.

Але за три роки на підприємстві не відбулося зовсім ніяких змін з таким видом основних засобів, як будинки, споруди та передавальні пристрої, що пояснюється тим, що господарство за досліджуваний період не розширювало

межі своєї діяльності.

Що стосується такого виду основних засобів, як інструменти, прилади та інвентар, то їх кількість на підприємстві зросла аж на 67,7% в звітному періоді у порівнянні з двома попередніми роками.

Чисельність персоналу з кожним роком знижується. Так у 2018 р. вона становила 60 чоловік, а вже в 2020 р. зменшилась до 55 чоловік, хоча і спостерігається стабільний ріст заробітної платні на протязі досліджуваного періоду, що також обумовлює ріст з кожним роком фонду оплати праці.

ФГ «Альтаир» здійснюється нераціональне використання трудових ресурсів, що обумовлено сезонністю виробництва.

Проаналізувавши показники ліквідності підприємства видно, що вони достатньо високі, особливо у 2019 році. А у 2020 році вони знизилися, але все ж залишаються на високому рівні.

Значення коефіцієнтів автономії показують стабільну фінансову структуру джерел коштів, незначне зниження коефіцієнта фінансової залежності може бути основою для отриманню нових кредитів. Коефіцієнт структури залучених ресурсів дуже низький, це обумовлено тим, що частка залучених коштів у загальній сумі зобов'язань невелика.

Коефіцієнт оборотності основних засобів достатньо збільшився у 2020 році порівняно з 2018 і 2019 роками, крім того, поступово зростав коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та власного капіталу. По всім іншим показникам спостерігається незначне коливання.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

2.1. Теоритичні основи управління підприємством

Управління в широкому розумінні — це діяльність, спрямована на координацію роботи інших людей (трудових колективів), яка є складною системою [12].

До процесу управління на підприємстві висувається ряд вимог. Процес управління повинен мати такі особливості, як: неперервність, нерівномірність, циклічність, послідовність, відносна змінність та сталість.

Підприємства різняться між собою за розмірами, управлінням і сферами діяльності, технологічними процесами тощо. Проте всі вони як системи мають і певні спільні характеристики (загальні риси), з-поміж яких передовсім треба назвати функції управління — об'єктивно зумовлені загальні напрями або сфери діяльності, сукупність яких забезпечує ефективне кооперування спільної праці.

Відокремлюють кілька функцій управління. Структура цієї моделі містить два елементи:

- а) елемент керуючий;
- б) елемент виконавчий.

У структурі системи керуючий елемент виконує цілком конкретні функції:

По-перше, він визначає мету функціонування.

По-друге, кожна операція трансформаційного процесу повинна мати свого носія, тобто виконуватися певним елементом даної системи.

По-третє, кожний виконавець у системі займає підпорядковане становище. У перебігу трансформаційного процесу він може відмовитись виконувати свої обов'язки, визначені планом.

По-четверте, для того щоб запобігти появі зовнішніх перешкод і

можливих відхилень від очікуваних результатів діяльності системи, керуючий елемент повинен встановлювати параметри діяльності, вимірювати досягнуті результати роботи, порівнювати їх із запланованим обсягом, за необхідності — коригувати діяльність, накопичувати досвід для вдосконалення планування.

Ці чотири основні функції тісно зв'язані між собою в єдиному процесі управління. Незадовільне планування чи недосконала організація, так само як і слабка мотивація праці або поганий контроль, негативно впливають на результати діяльності фірми в цілому.

З урахуванням цього важливо наголосити, що управління підприємством відображає сукупність взаємозв'язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей підприємства.

Всі перераховані функції представлені на рис.2.1.

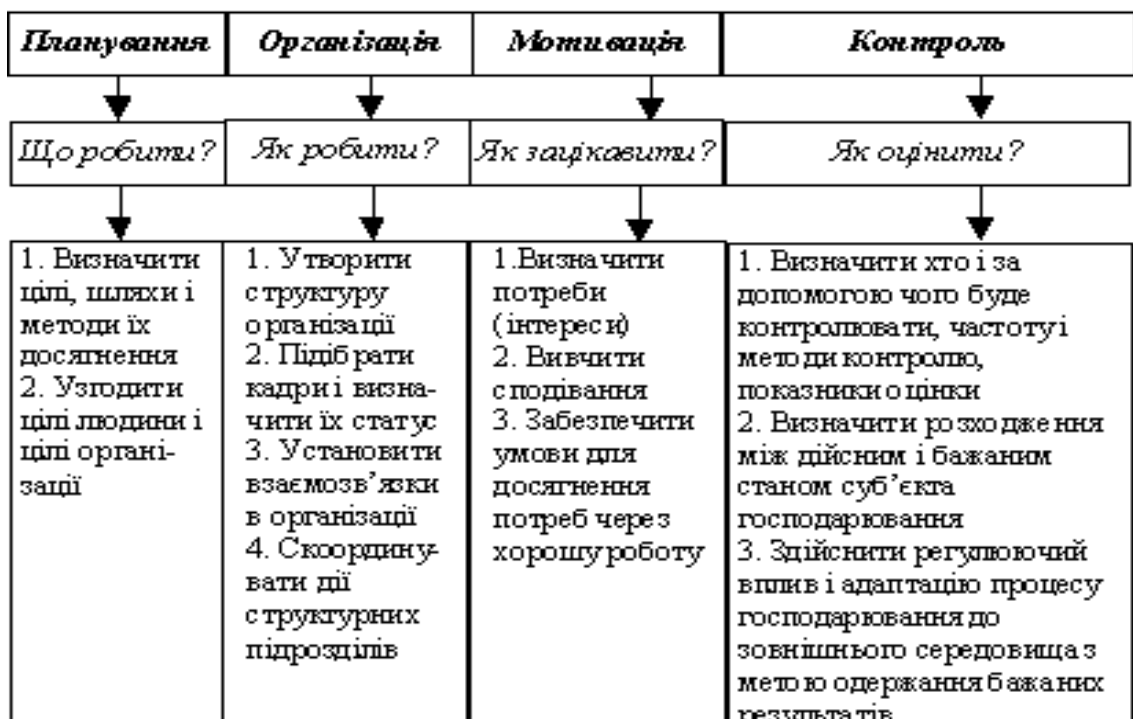


Рис. 2.1. Функції управління господарською діяльністю підприємства

Процес планування передбачає наявність виробничих потужностей, виходячи з яких розробляються виробничі завдання, норми і нормативи витрачання ресурсів на одиницю продукції, кошториси витрат на виробництво

в розрізі виробничих підрозділів підприємства.

План або прогноз для підприємства відіграє значну роль, показує ту мету, до якої прагне підприємство. При відсутності детально розробленого плану апарат управління не може дати оцінку досягнутому фактичному рівню використання ресурсів, випуску та реалізації продукції, отримання фінансового результату.

Служба планування, укомплектована кваліфікованими спеціалістами, має бути на кожному підприємстві і повинна займатися стратегією його розвитку. Стратегія, закладена в конкретні плани, програми, розроблені з урахуванням можливих змін в господарській діяльності, – основа успішного управління, відтак і виживання підприємства.

Організація є процесом, який направлений на найбільш оптимальне сполучення ресурсів – матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових, інформаційних у виробничому процесі. Ефект організації проявляється у вдалому поєднанні всіх видів ресурсів та їх раціональному використанні. Тому значна частина робочого часу апарату управління використовується для організації виробничого процесу.

Мотивація, як елемент управління, направляється на прийняття рішень та підкріплення їх наказами, інструкціями, вказівками з приводу використання живої праці та матеріальних ресурсів, передбачає підпорядкування та субординацію між членами колективу. Для цього працівники наділяються розпорядчими та виконавчими функціями.

Мотивація передбачає розробку положень про винагороду за досягнення в праці. Преміальна система оплати праці повинна бути направлена на сприяння росту продуктивності праці, зниження витрат на виробництво, підвищення якості продукції.

Через мотивацію апарат управління узгоджує дії всіх працівників підприємства з метою досягнення тактичних та стратегічних завдань та загальної мети підприємства.

Контроль в загальному розумінні виступає як інструмент, який

забезпечує всі ланки апарату управління інформацією про стан об'єкта управління.

Контрольна діяльність полягає в розробці норм функціонування системи і узгодження з плановими завданнями, створенні системи інформації, виявленні відхилень від норм функціонування, порівнянні фактичних показників з їх плановими значеннями, здійсненні необхідного впливу на людей, які мають відношення до контрольної ситуації, прийняття рішень. Для забезпечення контрольної діяльності необхідна інформація про стан об'єкта управління, ресурси підприємства та їх раціональне використання, процеси, що відбуваються на підприємстві (постачання, виробництво, збут), формування собівартості продукції тощо.

Але є й інші висловлювання, що стосуються функцій управління.

Так відомий вчений в сфері управління П. Друккер, підкреслив, що результативність являється наслідком того, що “робляться потрібні і правильні речі”. А ефективність являється наслідком того, що “ці речі створюються правильно”. Планування в цьому випадку виконує велику роль, вирішуючи питання про те, якими повинні бути цілі організації, що повинна робити організація і як це робити. Саме за допомогою планування керівництво підприємства прагне встановити основні напрями для прийняття рішень, які забезпечать цей процес як єдине ціле [36].

Таким чином, сутність планування, як функції управління підприємством, полягає в обґрунтуванні цілей і шляхів їх досягнення на основі виявлення комплексу завдань і робіт, а також визначення ефективних методів, способів і ресурсів всіх видів, необхідних для виконання цих завдань та встановлення їх взаємозв'язку. Планування є основною ланкою та організаційним початком всього процесу реалізації цілей підприємства.

Розглядаючи планування у вузькому розумінні, його можна визначити як систематизовану підготовку рішень. Планування, з цієї точки зору, означає системну підготовку до формування майбутнього стану підприємств. Головний сенс планування полягає у підвищенні ефективності діяльності

підприємства шляхом цільової орієнтації та координації всіх процесів, виявлення ризиків і зниження їх рівня, підвищення гнучкості й адаптованості до змін.

Основними загальними функціями управління підприємства є планування і прогнозування, організація, координація і регулювання, активізація і стимулювання, облік, аналіз і контроль [2].

Планування у структурованій за різновидами управлінській діяльності слугує основою для прийняття управлінських рішень.

Прогнозування в управлінському циклі передує плануванню і його завдання полягає в науковому передбаченні розвитку виробництва, а також у пошуку рішень, які забезпечать розвиток виробництва та його частин в оптимальному режимі.

Організація – це діяльність, що направлена на створення та розвиток структури господарської системи, включає регламентацію окремих елементів процесу управління і в залежності від об'єкту поділяється на організацію виробництва, організацію праці і організацію управління [28].

Завданням координації є забезпечення необхідної узгодженості дій працівників підприємства, тобто координація їх дій відповідно до плану.

Функція регулювання полягає в ефективному регулюванні та забезпеченні нормального проходження виробничих процесів на підприємстві. Якщо процес прийняття рішень відбувається без систематичної підготовки, то мають місце інтуїтивні імпровізовані рішення. Такі рішення, як правило, приймаються за умов нестачі інформації і безпосередньо перед їхньою реалізацією. Сутність регулювання при даному підході полягає в розробці прийнятого рішення в деталях і наданні розпоряджень щодо його виконання. Тому регулювання вважається частиною процесу планування.

Облік слугує базою для планування та аналізу виробничо-господарської діяльності з метою контролю та підвищення ефективності виробництва шляхом виявлення резервів.

Роль контролю як функції управління полягає в тому, що він являється

засобом здійснення зворотного зв'язку в системі управління. Головний його сенс полягає у створенні гарантій виконання планових рішень.

До процесів контролю включають:

- визначення результатів діяльності на основі співставлення результатів здійснення рішень із запланованими;
- порівняння показників очікуваного і фактичного виконання планів;
- аналіз ймовірних відхилень від запланованих показників;
- перевірка припущень;
- перевірка методичної та змістової узгодженості планового процесу.

Активізація в управлінні досягається комплексним застосуванням методів морального і матеріального стимулювання. В основі матеріального стимулювання лежать матеріальні потреби особистості, а в основі морального – соціальні потреби людини (потреби в спілкуванні, повазі тощо) [40].

Планування розпочинається із розробки загальних цілей, далі визначаються конкретні, деталізовані цілі на заданий період, визначаються шляхи та засоби їх досягнення, і нарешті, здійснюється контроль за досягненням поставлених цілей. При цьому планування, передбачаючи майбутнє, завжди ґрунтується на визначених гіпотезах стану оточуючого середовища.

Оскільки на будь-якому підприємстві планування базується на неповних даних, навіть якщо на ньому чітко налагоджена система бухгалтерського і статистичного обліку, існує проблема в тому, що деякі аспекти функціонування економічної системи не піддаються оцінці, а залежать від зовнішнього середовища, яке характеризується швидкою мінливістю. В західній економіці ця мінливість пояснюється в першу чергу високою насиченістю споживчого попиту, його індивідуальним і швидкозмінним характером [28].

Вимоги зі сторони попиту диктують зрушення інших факторів

зовнішнього середовища: технологій, комунікацій, соціальних відносин тощо. Показники ринку являються вихідними для складання плану підприємства. Тому при прийнятті рішень потрібно опиратись на постійне поновлення даних про зовнішнє середовище, їх аналіз, пошук нових стратегій і підходів. Оскільки прийняття рішень може здійснюватися за невизначеності умов, тобто враховувати декілька гіпотез зміни навколишнього середовища, коли може бути задана ймовірність тієї чи іншої ситуації, то рішення можуть бути прийняті з ризиком. Якщо ж немає можливості навіть оцінити ймовірність настання подій, то рішення приймаються за правилами так званого “феномену невизначеності”.

Оцінка зовнішнього середовища здійснюється для того, щоб:

- виявити зміни, що існують у середовищі;
- визначити, які фактори зовнішнього середовища можуть являти загрозу для підприємства. Наприклад, контроль діяльності конкурентів дозволить керівництву підприємства постійно бути готовим до всіляких дій конкурентів;
- оцінити, які фактори зовнішнього середовища можна використати для досягнення цілей.

При аналізі зовнішнього середовища можна отримати наступні важливі результати: спрогнозувати непередбачувані обставини, розробити заходи щодо їх запобігання, перетворити потенційні загрози та ризики у вигідні можливості.

Новим явищем в теорії та практиці сучасного управління, економічного аналізу, планування, управлінського обліку та менеджменту є контролінг. Слово “контролінг” виникло від англійського “to control” – контролювати, керувати. Контролінг переводить підприємства на якісно новий рівень управління, направляючи діяльність різних служб та підрозділів підприємства на досягнення оперативних та стратегічних цілей.

Основними концепціями контролінгу є концепції орієнтовані на систему обліку, на управлінську, інформаційну систему та систему управління з

акцентом на планування, контроль та координацію. Суттю концепції, орієнтованої на систему управління з акцентом на планування і контроль, є участь в плануванні та контролі діяльності структурних підрозділів. Роль та завдання контролінгу в плануванні полягає в координації планів різного рівня та розробці консолідованого плану підприємства, розробці методів планування, графіків складання планів, надання інформації для складання планів, перевірки планів, складених підрозділами підприємства. Координуючи діяльність всієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контролінг виконує функцію “управління управлінням”. Розглядаючи планування як функцію контролінгу, можна зробити висновок про те, що ціллю цієї функції в системі контролінгу є координація окремих виробничих планів по відношенню до загального плану в рамках як короткострокового, так і довгострокового планування, складання бюджету та розробка планової та цільової інформації [46].

Управління — складний і динамічний процес, керований і здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети. Після того як встановлено цілі управління, необхідно знайти найбільш ефективні шляхи та методи досягнення їх. Інакше кажучи, якщо при визначенні цілей потрібно відповісти на запитання "чого потрібно досягти?", то слідом за цим виникає запитання "як найбільш раціонально досягти мети?" Отже виникає потреба в застосуванні арсеналу засобів, що забезпечують досягнення цілей управління, тобто методів управління [36].

Методом називається захід або сукупність заходів у будь-якій людській діяльності, спосіб досягнення мети, шлях вирішення певного завдання.

Методи являють собою важливий елемент процесу управління. Наявність прогресивних методів управління та вмiле використання їх є передумовою ефективності управління і господарських процесів.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Цим методи управління

відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються в ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань [45].

Особлива роль методів управління полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети. Таким чином, зміст поняття "методи управління" впливає із суті і змісту управління і належить до основних категорій теорії управління.

За допомогою системи методів управління здійснюється практична реалізація функцій управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат, можна лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, які й забезпечують досягнення поставлених цілей [40].

Управління фірмою підприємством спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють такі методи управління: а) економічні; б) соціально-психологічні; в) організаційні методи управління діяльністю підприємств.

Усі названі методи управління діяльністю підприємств органічно взаємозв'язані й використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте провідними треба вважати саме економічні методи. Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю підприємства, будь-якого суб'єкта підприємницької чи іншої діяльності [12].

1. Економічні методи управління — це такі методи, які реалізують

матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають два аспекти реалізації. Перший аспект характеризує процес управління, зорієнтований на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегмента зовнішнього середовища. Суть цього аспекту: формування системи оподаткування суб'єктів господарювання; визначення дієвої амортизаційної політики, яка сприяла б оновленню (відтворенню) матеріальних і нематеріальних активів підприємства; встановлення державою мінімального рівня заробітної плати та пенсій. Другий аспект економічних методів управління зв'язаний з управлінським процесом, орієнтованим на використання різноманітних економічних важелів, таких як фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції тощо [6].

2. Соціально-психологічні методи управління реалізують мотиви соціальної поведінки людини. Адже рівень сучасного виробництва, зростання загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівня працівників зумовлюють суттєві зміни в системі ціннісних орієнтацій та структурі мотивації трудової діяльності людей.

Традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій пріоритетний стимулюючий вплив. Усе більшого значення набувають такі чинники, як змістовність і творчий характер праці, можливості для прояву ініціативи, суспільне визнання, моральне заохочення тощо. Тому розуміння закономірностей соціальної психології та індивідуальної психіки працівника є необхідною умовою ефективного управління виробництвом чи будь-яким іншим видом діяльності.

Практична реалізація соціально-психологічних методів управління здійснюється за допомогою різноманітних засобів соціального орієнтування та регулювання, групової динаміки, розв'язання конфліктних ситуацій, гуманізації праці тощо[45].

3. Організаційні методи управління базуються на мотивах примусового характеру, їхнє існування й практичне застосування зумовлене

заінтересованістю людей у спільній організації праці. Організаційні методи управління — це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що ґрунтуються на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Усі організаційні методи управління поділяють на регламентні й розпорядчі [12].

Зміст регламентних методів полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності певним категоріям працівників фірми, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методично-інструктивної та іншої допомоги виконавцям. Розпорядчі методи управління охоплюють поточну (оперативну) організаційну роботу і базуються, як правило, на наказах керівників підприємств (організацій). Вони передбачають визначення конкретних завдань для виконавців, розподіл цих завдань між ними, контроль виконання, проведення нарад з питань поточної діяльності фірми (підприємства, організації).

Професійно вміле застосування економічних, соціально-психологічних та організаційних методів управління здебільшого забезпечує достатньо ефективне господарювання.

Формування цілеспрямованого впливу на трудові колективи та їх окремих членів безпосередньо пов'язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини в колективі в процесі виробництва. Звідси випливає дуже важлива вимога до методів управління: методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії. Ця характеристика показує мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів.

Ефективність застосування методів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

Економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління трудовою діяльністю людей, оскільки на їхній

основі встановлюється цільова програма господарського розвитку окремих підприємств і організацій і визначається такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають і зацікавлюють колективи та окремих працівників в ефективній праці.

2.2. Проблеми управління фермерськими господарствами

Сьогодні вже не викликає сумніву, що на селі утверджується ринкова модель розвитку. У цій моделі фермерство має пріоритет як найбільш адаптований до ринку сектор аграрного виробництва. Особливо його значення зростає при розв'язанні проблем сільських територій.

Потрібно враховувати наразі те, що колишнього планового і добре структурованого в масштабах країни сільського господарства вже не існує.

Побудувати сільське господарство на фундаменті реформованих сільськогосподарських підприємств (колишніх КПС) уже неможливо. Цей фундамент зруйнований. Майбутні фермерські господарства, розвиватимуться з реформованих аграрних формувань ринкового типу, а не навпаки. Особисті селянські господарства – це первістки, основа для формування десятків тисяч нових фермерських господарств.

У звіті «Майбутнє продовольства та сільського господарства – альтернативні шляхи до 2050 року» (The future of food and agriculture – Alternative pathways to 2050) Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO) зазначено, що глобальні екологічні ризики зростають і тому усі країни без винятку у наступні 30 років мають трансформувати свої агро-продовольчі системи і зробити їх сталими у довгостроковій перспективі.

Зростаючі глобальні вимоги прискорення переходу до зеленої та кліматично нейтральної економіки потребують серйозних трансформацій, зокрема у сільському господарстві з використанням новітніх технологій. Цей головний тренд сучасності обов'язково має бути враховано в планах

відновлення та подальшого розвитку агросектору України [1].

Сьогодні фермерство України представлене двома категоріями. Перша – це ті фермерські господарства, що встигли міцно стати на ноги. Вони мають порівняно широкий асортимент техніки, достатню для інтенсивного землеробства площу тощо. Власники таких господарств, як правило, взяли землю одними з перших. Багато з них прийшли у фермерство з посад колгоспних фахівців, і їх успішному господарюванню нині сприяють висока фахова підготовка та значний досвід роботи на землі. Або ж це зовсім молоді підприємці, які пройшли стажування за кордоном, збагатилися зарубіжним досвідом. У таких господарствах високі врожаї і, як правило, висока економічна ефективність.

У другій групі – дрібні фермери. Про високу товарність і культуру господарювання тут і не йдеться. Не вистачає їм і спеціалістів, здатних координувати процеси й ефективно управляти фермою. Таких підприємств в Україні найбільший відсоток. Тому перед фермерськими господарствами постає безліч проблем, вирішення яких вкрай необхідне і корисне.

При створенні фермерського господарства дуже часто за особою підприємця постає фінансова структура, яка і є реальним власником. А ця людина виконує роль менеджера, виступає директором чи засновником підприємства.

Однією з важливих проблем є землекористування. Фермери дуже часто одержують гіршу за плодючістю землю або розміщену на різних ділянках, які знаходяться на великій відстані, що в значній мірі ускладнює господарювання. Інколи це робиться сільськими Радами народних депутатів та землекористувачами нібито спеціально для того, щоб приречить наперед діяльність таких фермерів на провал. Немає ж ніякої логіки в тому, щоб давати фермерам землю далеко від населених пунктів, від рідного села, де знаходиться присадибна ділянка і уже створені більш-менш пристойні соціально-побутові умови. Якщо фермер одержує землю за межами села, то виникає проблема з прокладанням під'їзних шляхів, забезпеченням господарства електроенергією,

газом, водою, господарськими будівлями, на що потрібні значні капіталовкладення. Саме з цієї причини багато фермерських господарств припиняють свою діяльність. Одна справа якщо немає такої можливості надати землю фермерові поблизу присадибної ділянки і інша — коли це робиться свідомо, щоб підірвати віру селян у можливість самостійного господарювання [14].

Найважливішою проблемою управління і розвитку фермерства є технічне забезпечення. Складність вирішення її полягає в тому, що техніка потрібна не будь-яка, а максимально наближена до специфіки і розмірів фермерських господарств. Для прикладу, на початок 2012 року були відсутні трактори у 34 % фермерських господарств України, автомобілі – 61, комбайни – 66, сівалки – 28 %.

Для вирішення даної проблеми більшості фермерам, які мають в користуванні 100 га і дещо більше, потрібна так звана «міні-техніка», розрахована на невеликі земельні площі. І тоді більшість фермерів матимуть змогу краще себе забезпечити матеріально-технічними ресурсами.

Фермерські господарства не мають також можливостей забезпечення впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур, хоч рослинництвом займаються 96% усіх фермерів України. Тільки 7,2% фермерських господарств вносять органічні добрива, 10,6% – застосовують засоби захисту рослин, 26,5% – вносять мінеральні добрива.

Всі перелічені проблеми тісно пов'язані. У фермерів немає обігових коштів та стартового капіталу, особливо в період їх становлення.

Надія на те, що стартовим капіталом у придбанні засобів виробництва для новостворених фермерських господарств будуть майнові паї селян у колишніх КСП надзвичайно проблематична вже тому, що цього майна немає вже в натурі.

Тому тут важливе місце посідає державна ефективна підтримка становлення і розвитку господарств, що наразі залишається вкрай актуальною в найближчі 10 років.

У Законі України «Про фермерські господарства» розділ III передбачає державну підтримку господарств. Насамперед це статті 5, 7, 9, 10, 11, 29, як статті прямої дії [20].

За розрахунками спеціалістів Українського державного фонду підтримки фермерських господарств щороку фермерські господарства повинні отримувати бюджетні кошти на суму 394,6 млн. грн., а замість цього мали лиш 35 млн. грн. Це значить, що місцеві бюджети ігнорують фермерство.

Таким чином, державною фінансовою підтримкою за рахунок державного бюджету охоплено близько 20% фермерських господарств України, а 80 % позбавляється бюджетної допомоги.

Виникає запитання: потреба в коштах 394,6 млн. грн, виділяється 35 млн. грн, 8,9% потреби. Отже, фінансова підтримка фермерських господарств за рахунок державного бюджету через державний фонд підтримки фермерських господарств останніми роками зведена нанівець і не вирішує проблеми формування їх матеріально-технічної бази.

Одним із шляхів ефективного використання наявних ресурсів фермерських господарств є кооперація. Кооперація буде ефективною за умови, якщо вона розвиватиметься не стихійно, а на основі вивчення, узагальнення практичного досвіду, наукового її обґрунтування.

2.3. Дослідження системи управління ФГ «Альтаир»

Основою будь-якої організації є її управління. Процес управління діяльністю організацій складається з окремих управлінських циклів, кожен з яких можна розділити на ряд самостійних операцій. Цими операціями, як відомо, є збір і передача інформації про об'єкт управління, її обробка і аналіз, вироблення на основі цього управлінського рішення.

Характеристика елементів управління наведена у табл.2.1.

Таблиця 2.1.

Характеристика елементів управління

Елементи управління	Характеристика елементів
Структура	Опис характеристики організаційної схеми (рівні, ланки, організаційні зв'язки).
Системи	Опис формальних та неформальних процесів та встановлення процедур на підприємстві.
Стратегії	Спрямованість підприємства на досягнення поставлених цілей.
Склад персоналу	Характеристики основних категорій персоналу підприємства.
Сума навичок	Характеристика дій керівників підприємства, спрямованих на досягнення цілей та системи управління в цілому.
Стиль	Характеристика дій керівників підприємства, спрямованих на досягнення цілей та системи управління в цілому.
Спільність цінності	Найважливіші цінності та основоположні концепції, що визначають поведінку учасників діяльності підприємства.

Оснoву системи управління підприємством складає його структура.

Структура управління відбиває внутрішню побудову управляючої підсистеми, показує систему зв'язку і підпорядкованість служб, окремих робітників апарату управління. В основу її формування полягають функції, виконання яких необхідно для організації і підтримки нормальної діяльності підприємства взагалі і окремих підрозділів.

Структура управління в господарствах також залежить від його розмірів, спеціалізації, характеру розміщення виробництва на території господарства, кількості виробничих підрозділів та інших умов. Перед визначенням структури апарату управління слід детально проаналізувати сукупність функцій управління в господарстві, що виконуються різними категоріями працівників, встановити орієнтований обсяг робіт по кожній функції, кваліфікації виконавців. Крім цього побудова структури управління здійснюється відповідно штатного розкладу адміністративно-управлінського персоналу.

Структуру управління по горизонталі поділяють на окремі ланки, а по вертикалі – на ступені управління. Ланки управління – це організаційно самостійні підрозділи (відділки, служби, групи), кожний з них виконує відповідну сукупність завдань згідно з вимогами функціонального поділу праці при опрацюванні, прийнятті і реалізації рішень. Ланки управління взаємозв'язані прямими і оберненими зв'язками по горизонталі і вертикалі.

Ступінь (рівень) управління – це сукупність управлінських ланок, які перебувають на відповідному ієрархічному рівні управління і відображують послідовність їх підпорядкування знизу верх.

В економічній літературі можна виділити величезну кількість видів структур управління. З усього різноманіття структур управління чітко виділяються дві великі групи. Це ієрархічні й адаптивні структури. Розглянемо у чому полягають їхні відмінності.

Ієрархічні структури управління (їх ще називають: формальні, механістичні, бюрократичні, класичні, традиційні) характеризуються твердою ієрархією влади в організації, формалізацією правил і процедур, які використовуються централізованим прийняттям рішень, вузько визначеною відповідальністю в діяльності.

Адаптивні структури управління (органічні, гнучкі) характеризуються розмитістю ієрархії управління, невеликою кількістю рівнів управління, гнучкістю структури влади, слабким чи помірним використанням формальних правил і процедур, децентралізацією прийняття рішень, широко обумовленою відповідальністю в діяльності.

В залежності від поєднання відповідних функцій з елементами субординації у сільських господарствах найчастіше формуються лінійна, функціональна та лінійно-функціональна системи управління відносин, які відносять до ієрархічних структур управління.

При лінійній системі поділ праці між керівниками здійснюється за принципом поділу об'єктів, а не функцій управління. Відносини керівників і підлеглих будуються так, що всі функції управління здійснюють керівники

всіх ступенів, кожний працівник підпорядковується одному керівнику і від нього дістає вказівки.

Функціональна система управління на відміну від лінійної, передбачає поділ функцій управління не за об'єктами, а за спеціальностями. При цій системі кожний з кваліфікованих спеціалістів керує діяльністю всіх працівників у межах своєї компетенції.

Як лінійна, так і функціональна системи у „чистому” вигляді в управлінні виробництвом практично не застосовується. Як правило, вони поєднуються в різних комбінаціях.

Нині переважає лінійно-функціональна система управління, при якій лінійне підпорядкування всіх питань, пов'язаних з управлінням даним об'єктом поєднується з функціональним управлінням.

Так і у ФГ «Альтаир» склалася трьохступінчаста галузева структура управління з лінійно-функціональною системою підпорядкування (зв'язків). На чолі даної структури (першою її ланкою) є голова господарства, другою ланкою є заступник голови по виробництву та інший управлінський персонал, третьою ланкою є головні спеціалісти по підрозділам (цехам) господарства.

Перевагами лінійно-функціональної структури управління в господарстві є чіткість і простота взаємодії керівників підрозділів, надійний контроль та дисципліна підлеглих, оперативність прийняття та виконання управлінських рішень, висока спеціалізація функціональних керівників, інформаційна оперативність, зменшення завантаженості голови господарства.

При наведеній структурі управління ФГ «Альтаир» господарство має широкий масштаб керованості. При даному масштабі керованості голова господарства змушений делегувати свої повноваження щоб усіх своїх підлеглих завантажити роботою, при цьому підібравши сильну і кваліфіковану команду, яка впорається з усією роботою.

Але при цьому є певні недоліки такого управління:

- перевантаження голови господарства при розв'язанні рутинних завдань;

- втрата контролю над підлеглими;
- пред'явлення до керівників підрозділів дуже високих вимог, котрим не всі з них відповідають.

Розподіл прав та відповідальності в ФГ «Альтаир» здійснює за принципом єдності підпорядкування (система «ялінка»). Оскільки остаточні завдання до виконання в господарстві визначає голова. Використання даного принципу дозволяє легко знайти відповідального за невдачі та відрізняється високою чіткістю у фіксації прав відповідальності керівника кожного рівня. Але при цьому не досить добрим є те, що використовуючи даний принцип частково іноді послаблюються функціональні зв'язки.

Підбір кадрів здійснює сам голова ФГ «Альтаир». Звичайно основним критерієм є наявність спеціальних знань. Питання відповідності професійних, організаторських і морально-психологічних якостей керівників і спеціалістів у нашій країні стоїть особливо гостро.

Кадровий склад управління господарством наведено в табл.2.2.

Таблиця 2.2

Кадровий склад управління ФГ «Альтаир»

Посада	Рік народження	Освіта	Досвід роботи,
голова	1964	вища	25
заступник голови по виробництву	1980	вища	5
гол. бухгалтер	1955	вища	29
заступник головного бухгалтера	1966	вища	19
гол. агроном	1959	вища	24
гол. інженер	1983	вища	3
гол. інженер-енергетик	1963	вища	23
головний зоотехнік	1965	середня	15
механік, завідувач машинним двором	1974	вища	13
завідувач ремонтною майстернею	1986	середня	5
завідувач нафтогосподарством	1989	середня	2

З таблиці видно, що більшість кадрового складу на підприємстві має вищу освіту та досить великий досвід роботи.

Аналіз кадрового складу ФГ «Альтаир» наведений в табл.2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз кадрового складу ФГ «Альтаир»

Досвід роботи, років	Кількість управлінського персоналу підприємства	
	осіб	У відсотках до загальної кількості
від 0 – 5 років	4	36,36
від 5 – 10 років	-	-
від 10 – 15 років	2	18,18
від 15 - 20 років	1	9,09
більше 20 років	4	36,36
Разом:	11	100

З таблиці видно, що найбільший відсоток досвіду роботи на підприємстві має управлінський персонал, який пропрацював на ньому до 5 років та більше 20 років.

Таким чином, проаналізувавши основні елементи системи управління ФГ «Альтаир» можна твердо сказати, що зазначені лінійно-функціональні зв'язки характеризують в господарстві автократичний тип влади з проявом демократії в господарстві, а звідси автократичний з проявом демократичного стилю керівництва. Голова господарства орієнтований на власні цілі, при цьому дослухаючись думки головних спеціалістів.

Однією з головних проблем на ФГ «Альтаир» являється проблема управління основними фондами, а саме їх активною частиною. Це насамперед застаріла техніка, яка використовується господарством для обробки землі, тобто, трактори та комбайни.

Забезпеченість підприємства тракторами та комбайнами представлена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Активна частина основних засобів ФГ «Альтаир» на стан 2020 року

Найменування техніки	Кількість, шт.	Дата вводу в експлуатацію	Термін експлуатації на підприємстві, років
Трактор ЮМЗ-6	1	2007	13
Трактор Т-16	1	2009	11
Трактор Т-150-к	1	2000	20
Трактор МТЗ-80	1	2011	9
Трактор МТЗ-80ЕО	1	2016	4
Трактор ЮМЗ-6	1	2005	15
Трактор ДТ-75	1	2005	15
Трактор ДТ-75 «Казах»	1	2009	11
Трактор «Белорусь»-892	1	2011	9
Трактор Т-150-Г	1	2011	9
Трактор Т-150-к	2	2011	9
Трактор гус. Т-150	1	2013	7
Трактор МТЗ-80	1	2013	7
Трактор Беларусь-920	1	2016	4
Трактор ВТ-100 Д	1	2015	5
Трактор Беларусь-920	1	2015	5
Трактор Беларусь 921	1	2016	4
Трактор Т-150-Г	1	2015	5
Комбайн «Славутич»	1	2015	5
Комбайн «Джон-Дир»	1	2016	4
Комбайн «Джон-Дир»	1	2017	3
Разом:	22	-	-

Аналіз вікової структури основних засобів підприємства наведено в табл.2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз вікової структури основних засобів

Термін експлуатації	Кількість техніки підприємства	
	шт.	У відсотках до загальної кількості
від 0 – 5 років	5	22,8
від 5 – 10 років	11	50,0
від 10 – 15 років	3	13,6
від 15 років	3	13,6
Разом:	22	100

Потрібно сказати, що хоча на підприємстві аж 22 одиниці робочої техніки, але її термін експлуатації достатньо великий, що дає привід говорити про необхідність заміни цієї техніки на більш нову.

Аналіз забезпеченості технікою допомагає встановити відповідність її наявності потребі в ній, в якій мірі склад машин задовольняє виробництво, чи забезпечує наявна техніка виконання необхідного обсягу робіт, відповідно до прийнятної технології виробництва в установлені строки тощо.

Закупівля зернозбиральних комбайнів дозволить підвищити інтенсивність використання тракторного парку, знизити витрати при цьому на найм комбайнів інших господарств, та зменшити трудомісткість, що збільшить насамперед продуктивність праці в господарстві.

Ще однією з проблем господарства, являється використання ним землі, тобто підвищення урожайності, збільшення посівних площ і взагалі, загального об'єму кількості землі. Проблему підвищення родючості землі можна буде вирішити за допомогою підвищення її родючості за рахунок проведення агротехнічних заходів.

ФГ «Альтаир» має в своєму розпорядженні 2000 га землі та отримує достатньо прибутку для того щоб нормально функціонувати.

Земля являється основним елементом національного багатства та

головним засобом виробництва у сільському господарстві. Тому раціональне використання виробничих ресурсів має велике значення для розвитку національної економіки. З ним тісно пов'язані об'єм виробництва сільськогосподарської продукції та продовольча проблема.

Підприємство повинно ефективно використовувати землю, дбайливо відноситись до неї, підвищувати її плодючість, не допускати ерозії ґрунтів, заболочування, заростання бур'янами.

Структура посівної площі господарства наведена в табл.2.6.

З таблиці видно, що постійно збільшувалася на протязі досліджуваного періоду структура посівних площ зернових, з них озима пшениця вже в 2012 році досягла 43% всіх посівних площ.

Таблиця 2.6

Структура посівної площі ФГ «Альтаир»

Культури	2018р.		2019 р.		2020 р.		Відхилення показників зібраної площі 2020 р. в га, від:	
	площа, га	в % до підсумку	площа, га	в % до підсумку	площа, га	в % до підсумку	2018 р.	2019 р.
озима пшениця	735	41,5	750	41,2	750	43	15	0
гречка	50	2,8	-	-	-	-	-	-
кукурудза на зерно	140	7,9	200	11	165	9,5	25	-35
ячмінь озимий	12	0,68	40	2,2	-	-	-	-
ячмінь ярий	156	8,8	114	6,3	180	10,3	24	66
овес	19	1,07	66	3,6	-	-	-	-
соняшник	650	36,7	650	35,7	650	37,3	0	0
соя	11	0,62	-	-	-	-	-	-
загальна посівна площа	1773	100	1820	100	1745	100	-28	-75

Отже, можна сказати, що структура посівної площі в ФГ «Альтаир»

задовольняє досягати даного виробничого напрямку, що пояснює збільшення посівних площ зернових для промислової переробки і в результаті реалізації готової продукції. Збільшення площ кукурудзи пояснюється тим що вона є висококонцентрованою кормовою базою в господарстві, а зменшення площ під соняшник пояснюється необхідністю ґрунтів «відпочинку» від такої важкої технічної культури.

Підвищення ефективності галузі перш за все пов'язують із збільшенням виробництва продукції та підвищення її якості. Оскільки розширення площ – це напрям, який реалізувати практично неможливо, то основним фактором збільшення виробництва залишається підвищення урожайності сільськогосподарських культур.

Урожайність – це якісний, комплексний показник, який залежить від багатьох факторів, зокрема: природно-кліматичних умов (якості та складу ґрунтів, рельєфу, температури повітря, рівня ґрунтових вод, кількості опадів); агротехнічних заходів вирощування культур (дотримання технологій вирощування, наявності сівозмін, догляду); організаційно-економічних заходів (строків проведення польових робіт, матеріального стимулювання робітників) .

Урожайність сільськогосподарських культур ФГ «Альтаир» наведена в табл. 2.7.

Дані про урожайність сільськогосподарських культур віддзеркалюють ту обставину, що стабільність урожайності поки ще не притаманна господарству, причому це стосується всіх культур. Як бачимо впродовж 3-х років у господарстві отримували високі врожаї озимих зернових, зокрема сюди відноситься пшениця. В цей же рік взагалі відсутні були посіви сої, гречки та вівсу. Всі ці показники спричинені насамперед несприятливими природними умовами: сильними морозами взимку на поверхні ґрунту, оскільки снігу майже не було, малою кількістю опадів влітку, що в результаті призвело до посухи деяких ділянок посівів.

Таблиця 2. 7

Урожайність сільськогосподарських культур в ФГ «Альтаир», ц/га

Культури	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відносне відхилення показника 2020 року від:	
				2018 р.	2019 р.
Зернові і бобові – всього, з них:	22,7	24,85	36.6	61,2	47,3
пшениця озима	25,08	21,16	40,63	61,71	52,08
кукурудза на зерно	18,45	47,3	30,4	64,8	-35,7
ячмінь озимий	18,42	19,5	-	-	-
ячмінь ярий	24,37	19.5	27	10,8	38.5
овес	6.3	11.2	-	-	-
соняшник	12,17	22,4	17.18	41,17	-24,3
гречка	2,68	-	-	-	-
горох	-	-	19,7	-	-
соя	7	-	-	-	-

Найвищу врожайність в порівнянні з попередніми роками мала кукурудза та ярий ячмінь.

Одними з основних конкурентів для досліджуваного господарства є ПП «Саша» с. Шульгинка, ПП «Юран» с. Байдівка, ТОВ «Попелюшка» с. Половинкіне та інші сільськогосподарські підприємства Монастирищенського району та міста, які також працюють у сфері рослинництва. Але все ж якщо вдасться створити з ними виробничий кооператив, то можна буде об'єднавшись отримати більше вигоди від аналогічної діяльності.

Таким чином об'єднавшись з основними конкурентами є досить велика можливість за рахунок збільшених об'ємів виробництва вийти на новий ринок, а в перспективі, навіть на зарубіжний ринок та за рахунок цього постійно збільшувати свій дохід.

Валовий об'єм виробництва основних сільськогосподарських культур та кількість земель досліджуваного господарства та його конкурентів, а також їх відносна доля до ФГ «Альтаир» наведені у табл. 2.8. – 2.9.

Таблиця 2.8

Аналіз основних конкурентів ФГ «Альтаир»
(їх відносна доля у об'ємах виробництва)

Культура	Валовий об'єм, кг			
	ФГ «Альтаир»	ПП «Саша»	ПП «Юран»	ТОВ «Попелюшка»
Пшениця	1965970	1053801	721203	1977090
Ячмінь	330040	208333	94718	296115
Кукурудза	1239850	945012	67903	1142310
Соняшник	1980110	1020046	814457	1382491
Всього:	5515970	3227192	1698281	4798006
Відносна доля, %	100	58,5	30,8	87

Таблиця 2.9

Аналіз основних конкурентів ФГ «Альтаир»
(їх відносна доля у кількості земельної площі)

Назва підприємства	Кількість землі, га	Відносна доля до загального підсумку, %
ФГ «Альтаир»	2000	29,1
ТОВ «Попелюшка»	2700	39,3
ПП «Саша»	1200	17,5
ПП «Юран»	970	14,1
Разом:	6870	100

По даним двох таблиць бачимо, що по всім культурам ФГ «Альтаир» має найбільший валовий об'єм виробництва по всім культурам, хоча у одного з конкурентів, а саме у ТОВ «Попелюшка» на 700 га більше землі. Це пояснюється тим, що даний конкурент має не настільки якісний посадковий матеріал, мінеральні добрива, адже саме це є основним для зерновиробництва.

Також конкуренти не настільки добре як ФГ «Альтаир» забезпечені основними засобами для обробки землі і часто не вчасно її обробляють та збирають врожаї. А от, що стосується двох інших конкурентів, то хоча в них землі набагато і менше, але все ж об'єми виробництва у них не погані, хоча також існують певні проблеми, як із технікою, так і з фінансовими ресурсами

для достатньо гідного ведення виробництва. Тому можна зробити висновок, що об'єднавшись всі ці підприємства матимуть більше можливостей для вирощування продукції рослинництва.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

У другому розділі дипломної роботи були розглянуті теоретичні основи управління підприємством, проблеми управління фермерськими господарствами та досліджено існуючі особливості організації управління в ФГ «Альтаир».

Саме управління в широкому розумінні — це діяльність, спрямована на координацію роботи інших людей (трудових колективів), яка є складною системою. Управління підприємством відображає сукупність взаємозв'язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей підприємства.

Управління підприємством спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють такі методи управління:

- а) економічні;
- б) соціально-психологічні;
- в) організаційні методи управління діяльністю підприємств.

Ефективність управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей. На досліджуваному підприємстві підбір кадрів здійснює сам голова господарства.

Були виявлені такі проблеми управління фермерськими господарствами:

- нестача спеціалістів, здатних координувати процеси й ефективно управляти фермою.

- проблема землекористування, яка містить в собі:

- а) фермери дуже часто одержують гіршу за плодючістю землю

б) розміщення землі на різних ділянках, які знаходяться на великій відстані одна від одної, що в значній мірі ускладнює господарювання.

в) фермер одержуючи землю за межами села має проблему з прокладанням під'їзних шляхів, забезпеченням господарства електроенергією, газом, водою, господарськими будівлями, на що потрібні значні капіталовкладення;

- проблема управління і розвитку фермерства та його технічне забезпечення.

- проблема забезпечення впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур

Одним із шляхів ефективного використання наявних ресурсів фермерських господарств є кооперація. Кооперація буде ефективною за умови, якщо вона розвиватиметься не стихійно, а на основі вивчення, узагальнення практичного досвіду, наукового її обґрунтування. У третьому розділі кваліфікаційної роботи буде розглянуто перспективи створення сільськогосподарського кооперативу.

Також було досліджено існуючу особливість організації управління у ФГ «Альтаир» та виявлено, що на підприємстві існує проблема незадовільного технічного стану основних засобів, а саме тракторів та комбайнів, в цьому випадку підвищується вірогідність виникнення аварійних ремонтів в наслідок чого може бути втрачений певний обсяг продукції. Цю проблему пропонується вирішити за допомогою залучення лізингу техніки.

Ще однією проблемою являється підвищення урожайності в господарстві, яку пропонується вирішити в результаті інтенсифікації агротехнічних заходів.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФГ «АЛЬТАИР»

3.1. Пропозиції щодо застосування агролізингу

Як вже було сказано, однією з основних проблем ФГ «Альтаир» являється використання фізично та морально застарілої техніки. Дані по основним засобам свідчать про те, що рівень зносу основних засобів дуже великий, особливо це стосується активної частини ОЗ – тракторів та комбайнів. Через дефіцит фінансових коштів підприємство змушене проводити тільки текучі та планові ремонти техніки. В результаті затрати на ремонт збільшуються з кожним роком. Тому для даного підприємства доцільно запропонувати лізинг основних засобів.

Лізинг є своєрідною формою відтворення основних засобів, своєрідним видом підприємницької діяльності. Основоположним, сутнісним аспектом лізингу є довгострокова оренда майна, тобто передача його у тимчасове користування на умовах платності, строковості і зворотності або викупу.

Отже, лізинг розглядається як додаткове, особливе джерело фінансування, яке розширює можливості підприємств щодо вибору стратегії інвестування. Лізингу притаманні усі функції банківського кредиту. Але він є особливою формою кредитних відносин - товарним кредитом в основні засоби, за якого право використання майна відокремлюється від права володіння ним. Останнє переходить до лізингоодержувача, в той час як лізингодавець зберігає за собою право володіння переданим в оренду майном.

Для лізингу в основному притаманні трьохсторонній характер відносин, за яких у здійсненні лізингової операції беруть участь три суб'єкти: лізингодавець, лізингоодержувач і продавець лізингового майна. Усі вони економічно зацікавлені в укладанні лізингової угоди. Так, підприємствам лізинг дає змогу одержати в користування необхідні основні засоби з можливим наступним їх придбанням у власність, не маючи власних коштів

для їх закупівлі.

Переваги лізингу:

- підприємства мають можливість не зв'язувати свій капітал через купівлю необхідних основних засобів, а використовувати його для організації іншої діяльності і тим самим розширювати можливості одержання додаткового доходу.

- завдяки лізингу здійснюється оновлення виробництва на якісно новій основі. Він відкриває доступ до сучасної техніки, забезпечуючи тим самим зростання продуктивності праці і підвищення доходності.

- перевагою лізингу для аграрних підприємств є також те, що вони можуть застосовувати схему гнучких лізингових платежів, що найбільше відповідає сезонності сільськогосподарського виробництва.

Є й інші переваги лізингу як форми інвестування і відтворення основних засобів. Розрізняють два види лізингу: фінансовий і оперативний.

Фінансовий лізинг вітчизняним законодавством трактується як лізингова угода, в результаті укладання якої лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 60% вартості об'єкту лізингу, визначеної в день укладання угоди. По завершенні строку угоди фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоодержувача або викупується ним за залишковою вартістю.

Оперативний лізинг - це лізингова угода, якою передбачається, що лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкта лізингу на строк менший від строку, за який амортизується 90% вартості об'єкта лізингу. Після завершення строку угоди оперативного лізингу об'єкт лізингу повертається лізингодавцю.

За фінансового лізингу витрати на утримання об'єкта лізингу (на його експлуатацію, технічне обслуговування і ремонт, страхування) несе лізингоодержувач, а тому вони не включаються до лізингових платежів. В міжнародній практиці такий фінансовий лізинг називають "чистим" лізингом.

Якщо лізингодавець надає лізингоотримувачу певні сервісні послуги то в цьому разі фінансовий лізинг називають "мокрим" лізингом. За оперативного лізингу всі витрати на утримання об'єкта лізингу, крім витрат на його експлуатацію та поновлення використаних матеріалів, несе лізингодавець.

Важливо пам'ятати, що за фінансового лізингу об'єкт лізингу береться на баланс лізингоодержувача. Останній бере на себе ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження об'єкта лізингу. За оперативного лізингу вказаний ризик бере на себе лізингодавець. Лізингоодержувач за використання об'єкта лізингу сплачує лізингодавцю лізингові платежі, які встановлюються в розмірі, що забезпечує відшкодування його вартості і одержання лізингодавцем певного прибутку.

Лізингові платежі можуть включати в себе декілька складових: суму амортизації об'єкта лізингу, нараховану за строк, за який вноситься лізинговий платіж; платіж, як винагорода лізингодавцю за надання ним майна в оренду (лізингова маржа); сума, що сплачується лізингодавцю як процент за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу; відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо він застрахований лізингодавцем; інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

На відміну від світових економічних тенденцій у сільському господарстві України в середині 90-х років створились складні фінансові умови. Перехід до ринкової економіки, перебудова відносин власності, інші чинники призвели до фінансової кризи сільськогосподарського виробництва. Селяни у десять разів зменшили обсяги закупівлі техніки. Підприємства сільськогосподарського машинобудування, не маючи збуту - зупинялись. У банкірів також не було ні зайвих коштів, ні проблем із розміщенням наявних. Треба було терміново шукати вихід.

В Україні знайшлися ініціатори, серед яких був і почесний Президент НАК "Укragenrolizing" В.Ф. Шпак, які спробували вийти із цієї ситуації, пристосувавши основні відомі у світі засади лізингової діяльності до умов

України. Це дало змогу залучити частину державних коштів до лізингових інвестицій.

Головна відмінність українського лізингу для села від західного полягає в тому, що основним інвестором виступає держава, надаючи НАК "Украгролізинг" бюджетні кошти на певний термін. Компанія ж, придбаваючи й передаючи сільськогосподарські машини у фінансовий лізинг, повертає кошти до бюджету, регулярно збираючи лізингові платежі з лізингоодержувачів. Сільськогосподарська техніка й обладнання передаються терміном на п'ять-сім років. При цьому плата за користування коштами дорівнює 7 відсоткам від невідшкодованої суми, що у перерахунку на 5 років становить лише 2,8 відсотка річних від первісної вартості. Більш дешевих коштів для лізингоодержувачів не існує. До того ж 2,8% річних значно менші від рівнів річної інфляції, які фіксуються впродовж останніх років, і, таким чином, відсоткові платежі лізингоодержувачів компенсуються з лишком.

Надання техніки в лізинг для сільськогосподарських підприємств надається на загальних умовах відповідно до Порядку використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи за операціями фінансового лізингу, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 10.12. 2003 р. № 1904, НАК "Украгролізинг"(зі змінами) поставляє на умовах фінансового лізингу техніку, яку включено до Переліку сільськогосподарської і переробної техніки, закупівля якої фінансується за рахунок коштів державного бюджету, затвердженого постійно діючою Конкурсною комісією Мінагрополітики України та погодженого Міжвідомчою експертною радою з питань визначення пріоритетів у виробництві нової техніки та обладнання для сільськогосподарських товаровиробників.

Відповідно до Порядку використання коштів Державного бюджету України, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи по

операціях фінансового лізингу, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 № 1904 (зі змінами та доповненнями), у лізинг може бути передана техніка тільки вітчизняного виробництва після проведення лізингоодержувачем (сільськогосподарським підприємством усіх форм власності та господарювання або іншим суб'єктом підприємницької діяльності агропромислового комплексу) попередньої оплати в розмірі не менше 17% її вартості (15% - попередній лізинговий платіж в рахунок частини вартості Предмета лізингу, 7% - попередній лізинговий платіж в частині винагороди Лізингодавцю за передачу Предмета лізингу) її вартості та укладання Лізингоодержувачем договору страхування предмету лізингу.

На підставі поданих документів директор філії НАК "Украгролізинг" разом з проектом договору фінансового лізингу надає Клопотання про доцільність укладення лізингового договору [44].

НАК "Украгролізинг" залишає за собою право вимоги інших документів, що впливають на вирішення питання надання техніки в лізинг.

Строк лізингу від 3 до 7 років. Черговість сплати лізингових платежів становить місяць, квартал або шість місяців. Перший платіж настає залежно від черговості сплати лізингових платежів з дати підписання тристороннього акту приймання-передачі. За користування лізинговою технікою Лізингоодержувач сплачує 7 % її невідшкодованої вартості.

Сьогодні Національна акціонерна компанія "Украгролізинг" – одна з найпотужніших компаній України, яка має великий досвід у сфері інвестування коштів у агропромисловий комплекс України.

Отже, для лізингу техніки досліджуваним господарством було обрано НАК «Украгролізинг».

Перелік документів, які необхідно надати в НАК «Украгролізинг» для укладання договору поставки таких [44]:

1. Лист-прохання на ім'я голови правління Компанії щодо погодження цін на продукцію та укладення договору поставки.

2. Завірена копія свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи.
3. Завірена копія довідки з єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ).
4. Завірена копія довідки про взяття на облік платника податків.
5. Завірена копія свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість.
6. Копії паспортів керівника, головного бухгалтера і довідок про присвоєння ідентифікаційного коду.
7. Завірена копія довіреності на уповноважену особу, яка підписує договір (якщо підписується на підставі довіреності).
8. Нотаріально посвідчені копії установчих документів за станом на момент пред'явлення.
9. Технічна документація (технічні умови, протокол приймальних випробувань, сертифікат відповідальності).
10. Протокол погодження відпускних цін на продукцію, яка закуповується за рахунок коштів державного бюджету (3 примірники).
11. Реквізити підприємства (адреса та банківські реквізити).
12. Копія протоколу (згідно статуту) завіреного печаткою підприємства про призначення чи обрання керівника підприємства і повноваження на підписання договору.

По даним таблиці забезпеченості господарства активною частиною основних засобів, було виявлено, що найбільший строк експлуатації на підприємстві має трактор Т – 150-к. Також на господарстві в наявності тільки три комбайни, а цього не достатньо для того аби як найшвидше зібрати весь врожай в строки. Тому саме ці дві одиниці техніки запропоновано взяти в лізинг.

1. Техніка, яку підприємство бере в лізинг - комбайн «Джон-Дир».

Вартість: 3500000 грн.

Сума попереднього лізингового платежу за користування технікою в

частині відшкодування її вартості (15%) без ПДВ: 525000 грн.

Комісія за супроводження договору - 7% річних від невідшкодованої попереднім лізинговим платежем та черговими платежами вартості предмету лізингу, (без ПДВ).

Комісія за організацію поставки - 7% від невідшкодованої попереднім лізинговим платежем вартості предмету лізингу, (без ПДВ).

2. Техніка яку підприємство бере в лізинг – трактор Т–150-к.

Вартість: 1200000грн.

Сума попереднього лізингового платежу за користування технікою в частині відшкодування її вартості (15%) без ПДВ: 180000 грн.

Всі інші умови надання техніки в лізинг – такі, як і у першому варіанті.

Графіки сплати лізингових платежів техніки взятої в лізинг наведені в табл.3.1. – 3.2.

Таблиця 3.1

Графік сплати лізингових платежів (комбайн «Джон – Дир»)

Черговість платежів	Дата внесення платежу	Сума відшкодування частини вартості техніки, грн.	Комісія за супроводження договору, грн	Всього лізингових платежів, грн (з ПДВ)	Комісія за організацію поставки, грн	Всього
Аванс	06. 2021	0	0	0	208250	
1	12. 2021	297500	104125	401625		
2	06. 2022	297500	93712,5	391212,5		
3	12. 2022	297500	83300	380800		
4	06. 2023	297500	72887,5	370387,5		
5	12. 2023	297500	62475	359975		
6	06. 2024	297500	52062,5	349562,5		
7	12. 2024	297500	41650	339150		
8	06. 2025	297500	31237,5	328737,5		
9	12. 2025	297500	20825	318325		
10	06. 2026	297500	10412,5	307912,5		
Разом за 5 років		2975000	572687,5	3 547687,5	208250	
Всього лізингових платежів з урахуванням попередньої оплати		3500000	572687,5	4072687,5	208250	4280937,5

Таблиця 3.2

Графік сплати лізингових платежів (трактор Т-150-к)

Черговість платежів	Дата внесення платежу	Сума відшкодування частини вартості техніки, грн.	Комісія за супроводження договору грн.	Всього лізингових платежів, грн.	Комісія за організацію поставки, грн.	Всього
Аванс	06. 2021	0	0	0	71400	
1	12. 2021	102000	35700	137700		
2	06. 2022	102000	32130	134130		
3	12. 2022	102000	28560	130560		
4	06. 2023	102000	24990	126990		
5	12. 2023	102000	21420	123420		
6	06. 2024	102000	17850	119850		
7	12. 2024	102000	14280	116280		
8	06. 2025	102000	10710	112710		
9	12. 2025	102000	7140	109140		
10	06. 2026	102000	3570	105570		
Разом за 5 років		1020000	196350	1216350	71400	
Всього лізингових платежів з урахуванням попередньої оплати		1200000	196350	1396350	71400	1467750

За проведеними розрахунками, було встановлено, що річна амортизація, яка нараховувалася прямолінійним методом, по комбайну складе 437,5 тис. грн., а по трактору – 150 тис. грн.

Тобто, разом ця сума становить 587,5 тис. грн. Ці розрахунки будуть враховані при розрахунку планових показників підприємства.

Розрахунок втрат за 2020 рік, які були обумовлені нестачею техніки, а саме комбайну:

Ціна пшениці = 498,25 грн/ц;

Ціна кукурудзи = 590,0 грн/ц.

Втрати:

Пшениця = 373 * 498,25 = 185,847 тис. грн.

Кукурудза = 366 * 590,0 = 215,94 тис. грн.

Загальна сума втрат: 401,787 тис. грн.

Але в проєктованому періоді, при наявності цієї додаткової техніки, у підприємства ці витрати будуть відсутні.

3.2. Рекомендації щодо підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва

Найбільшу вагу в собівартості продукції рослинництва займають матеріальні витрати, а саме витрати на паливно-мастильні матеріали та добрива. Для скорочення цих витрат та збільшення прибутку запропоновано використовувати мульчування землі соломою.

Мульчування полягає в здрібнюванні соломи, рівномірному розподілі її по поверхні поля з наступним закладенням у ґрунт дисковими або лемішними знаряддями.

Солома є додатковим джерелом надходження в ґрунт живильних елементів. У соломі зернових колосових культур міститься 0,5% азоту, 0,25% фосфору, 0,85% калію, а також магній, цинк, кальцій, марганець, мідь і інші мікроелементи.

Мульчування соломою – ефективний прийом в боротьбі з ерозією ґрунту. Воно дозволяє в кілька разів скоротити змив гумусного шару ґрунту в період весняного танення снігів. Під шаром здрібненої соломи створюються оптимальні умови для розвитку ґрунтової мікрофлори, яка забезпечує інтенсивну переробку й розкладання органічного матеріалу. Укриття позитивно впливає на структуру й сплість ґрунту.

Мульчування соломою суттєво поліпшує відсоток використання рослинами живильних речовин, внаслідок чого зростає ефективність застосування мінеральних добрив (азотних на 55-60%, а фосфорних і калійних – на 15-20%).

Використання соломи разом з мінеральними добривами дає не тільки збільшення врожаю й підвищення родючості ґрунту, але й звільняє господарства від більших витрат на її прибирання й транспортування з поля.

Більше того, органічна речовина соломи зм'якшує негативний вплив хімічних засобів захисту рослин на ґрунт.

Для впровадження технології мульчування землі соломою необхідно використовувати подрібнювач-розкидач універсальний ПКН – 1500Б-01 на комбайн, який є у переліку основних засобів ФГ «Альтаир», тобто його придбання не потрібно.

Затрати підприємства у звітному році на паливо та добрива (аміачна селітра та стартове добриво «Нітроаммафоска») відповідно склали 3771,7 тис. грн та 2636,9 тис. грн, з яких на пшеницю припадає 2338,4 тис. грн палива та 1212,97 тис. грн добрив, а на ячмінь – 328,1 тис. грн та 237,3 тис. грн відповідно.

Науковими дослідженнями, проведеними на полях господарств Дніпропетровської, Херсонської й Миколаївської областей визначено, що впровадження технології мульчування оброблення пшениці та ячменя знижує енергоємність виробництва зерна, зменшує витрати пального на 12,7-30,4%, експлуатаційні витрати на 2,3-16,8%, дозволяє локалізувати ерозію й дефляцію ґрунту в осінній період на посівах пшениці й ячменя, збільшує нагромадження в ґрунті органічної речовини й гумусу.

За даними звітного року підприємство на прибирання соломи від пшениці та ячменя витратило приблизно 226,3 тис. грн, в результаті впровадження мульчування ці витрати могли бути менше на 33,95 тис. грн.

Так як у соломі містяться мікроелементи, то при взаємодії її з добривами ефект від цієї взаємодії підвищується. Вченими доведено, що економія добрив становить біля 30-40%. Отже, застосовуючи дану технологію підприємство зекономить близько 435,08 тис. грн. $((1212,97+237,3)*30\%)$.

Загальна економія складе 469,03 тис. грн $(33,95+435,08)$.

Прибуток підприємства у звітному році становив 8344,67 тис. грн, собівартість реалізованої продукції дорівнювала 1689,18 тис. грн, тобто за даними звітного року ці показники відповідно могли змінитися на величину зекономлених коштів.

Також слід зазначити, що окрім економії палива та добрив за декілька років застосування мульчування забезпечує підвищення бонітетного балу ґрунту, що свідчить про збільшення його родючості та дозволить підвищити урожайність зернових культур.

3.3. Планування економічних показників діяльності підприємства

Обґрунтованість планів виробництва та збуту продукції в значній мірі залежить від того, на скільки детально вивчено ситуацію на ринку, з якою точністю виконана оцінка попиту на продукцію підприємства, і відповідно складено прогноз її збуту.

При розробці прогнозу збуту використовують ту ж саму інформацію, що й при прогнозі попиту. Це відомості: про кон'юнктуру ринку; стан економіки в цілому, у тому числі в регіоні; про перспективи товарної пропозиції і умови діяльності підприємства.

Прогнозування як результат маркетингових досліджень має бути початковим пунктом організації виробництва та реалізації саме той продукції, яка необхідна споживачу.

Основна мета прогнозу - визначити тенденції чинників, що впливають на кон'юнктуру ринку.

Дослідження ситуації на ринку зернових культур показало наявність стійкого попиту на цей продукт.

З метою забезпечення надійності та обґрунтованості вихідної інформації для планування основного виробництва пропонується використовувати методи прогнозування збуту продукції.

З табл. 3.3 видно, що у дослідженому періоді обсяг продажів зернових та соняшнику стійко зростає, що робить можливим використання методу експоненціального згладжування для прогнозування збуту на наступні періоди.

Таблиця 3.3.

Фактичні обсяги продажу за видами продукції, ц

Види продукції	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.
Зернові	15217,3	15146	12400	17984	16058	20379
Соняшник	2300	2970	14808	5859	9499	13476

Згідно обраного методу вирівнювання початкового тимчасового ряду здійснюється способом найменших квадратів та визначаються параметри лінійного рівняння

$$Y = a + b \times t \quad (3.1)$$

де Y - обсяг продаж;

t - порядковий номер року.

Параметри a і b знаходяться за допомогою системи рівнянь:

$$\begin{cases} a \times \sum t + b \times \sum t^2 = \sum ty \\ a \times n + b \times \sum t = \sum y \end{cases} \quad (3.2)$$

$$\text{для зернових} \quad \begin{cases} 21a + 91b = 359135,3 \\ 6a + 21b = 97184,3 \end{cases} \quad \begin{cases} a = 12399,32 \\ b = 1085,16 \end{cases}$$

$$\text{для соняшнику} \quad \begin{cases} 21a + 91b = 204451 \\ 6a + 21b = 48912 \end{cases} \quad \begin{cases} a = 1500,22 \\ b = 1900,51 \end{cases}$$

Визначимо початкові умови:

$$S_0^{(1)} = a - b \times \frac{1 - \delta}{\delta} \quad (3.3)$$

$$S_0^{(2)} = a - b \times \frac{2 \times (1 - \delta)}{\delta} \quad (3.4)$$

$$\text{для зернових} \quad S_0^{(1)} = 12399,32 - 1085,16 \times \frac{1 - 0,2}{0,2} = 8058,68$$

$$S_0^{(2)} = 12399,32 - 1085,16 \times \frac{2 \times (1 - 0,2)}{0,2} = 3718,04$$

для соняшнику $S_0^{(1)} = 1500,22 - 1900,51 \times \frac{1 - 0,6}{0,6} = 2767,23$

$$S_0^{(2)} = 1500,22 - 1900,51 \times \frac{2 \times (1 - 0,6)}{0,6} = -1033,79$$

Визначення характеристик згладжування:

$$S_t^{(1)} = \delta \times y_t + (1 - \delta) \times S_{t-1}^{(1)} \quad (3.5)$$

$$S_t^{(2)} = \delta \times S_t^{(1)} + (1 - \delta) \times S_{t-1}^{(2)} \quad (3.6)$$

Отриманні результати зведено у табл.3.4.

Таблиця 3.4.

Характеристики згладжування

t	Y		S _t ⁽¹⁾		S _t ⁽²⁾	
	зернові	соняшник	зернові	соняшник	зернов	соняшник
1	15217,3	2300	9490,4	2486,9	4872,5	1078,6
2	15146	2970	10621,5	2776,8	6022,3	2097,5
3	12400	14808	10977,2	9995,5	7013,3	6836,3
4	16058	5859	8777	7513,6	7366,0 4	7242,7
5	17984	9499	10618,4	8704,8	8016,5	8120
6	20379	13476	12570,5	11567,5	8927,3	10188,5

Визначимо коефіцієнти рівняння зв'язку для зернових:

$$A = 2 \times S_t^{(1)} - S_t^{(2)} \quad (3.7)$$

$$A = 2 \times 12570,5 - 8927,3 = 16213,7$$

$$B = \frac{\delta}{1 - \delta} \times [S_t^{(1)} - S_t^{(2)}] \quad (3.8)$$

$$B = \frac{0,2}{1 - 0,2} \times [12570,5 - 8927,3] = 910,8$$

Таким чином, продаж зернових за прогнозного періоду складе:

$$\tilde{Y} = A + B \times \tilde{t} \quad (3.9)$$

$$\tilde{Y} = 16213,7 + 910,8 \times 2 = 18035,3 \text{ ц}$$

Визначимо коефіцієнти рівняння зв'язку для соняшнику:

$$A = 2 \times S_t^{(1)} - S_t^{(2)} \quad (3.7)$$

$$A = 2 \times 11567,5 - 10188,5 = 12946,5$$

$$B = \frac{\delta}{1-\delta} \times [S_t^{(1)} - S_t^{(2)}] \quad (3.8)$$

$$B = \frac{0,6}{1-0,6} \times [11567,5 - 10188,5] = 2068,5$$

Таким чином, продаж соняшнику за прогнозного періоду складе:

$$\tilde{Y} = A + B \times \tilde{t} \quad (3.9)$$

$$\tilde{Y} = 12946,5 + 2068,5 \times 2 = 17083,5 \text{ ц}$$

З урахуванням визначеної тенденції прогноз продажу зернових та соняшнику на прогнозний рік має наступний вигляд (табл.3.5.)

Таблиця 3.5.

Прогноз продажу культур

	Прогнозний період	
	зерно	соняшник
Обсяги продажу, ц.	18035,3	17083,5

Результати прогнозу показують, що вже у прогнозованому періоді обсяг можливого збуту перевищить фактично досягнутий у звітному періоді обсяг виробництва зерна та соняшнику, який склав 18035,3 ц/рік та 17083,5 ц/рік відповідно, або разом – 35118,8 ц, що в перерахунку на ціни на зерно та соняшник у вартісному виразі становитиме 27443,25 тис. грн.

Таким чином, ситуація, що склалася на ринку є сприятливою для збільшення обсягів її виробництва, що потребує залучення додаткової техніки.

Всі вище запропоновані заходи, спрямовані на підвищення ефективності

діяльності ФГ «Альтаир», знайдуть відображення на техніко-економічних показниках його діяльності (табл.3.6).

Таблиця 3.6

Порівняльний аналіз техніко-економічних показників підприємства

Показники	Од. вим.	2020 р.	Проектований період	Відхилення показників	
				абсол.,	відн., %
1. Чистий обсяг реалізації продукції	тис. грн	25033,85	27443,25	2409,4	9,6
2. Собівартість реалізації продукції	тис. грн	16689,18	16807,65	118,47	0,7
3. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	грн/грн	0,67	0,67	-	-
4. Прибуток	тис. грн	8344,67	10635,6	2290,93	27,5
5. Рентабельність витрат	%	50	63,3	13,3	-
6. Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн	12605,105	14879,87	2274,77	18,0
7. Фондовіддача	грн/грн	1,99	1,84	-0,15	-7,5
8. Чисельність персоналу	осіб	55	55	-	-
9. Продуктивність праці	тис. грн/ люди	455,16	498,97	43,81	9,6
10. Фонд заробітної плати	тис. грн/ рік	3742,2	3742,2	-	-

Дані таблиці свідчать про те, що у плановому періоді не змінилася кількість чисельності персоналу та фонд заробітної плати. Але продуктивність праці зросла на 9,6% за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції. Витрати на одну гривню реалізованої продукції не змінилися та склали 0,67 грн/грн. Збільшення собівартості продукції пояснюється ростом обсягів виробництва, але вона не перевищує відносного значення приросту об'єму. Фондовіддача знизилася на 7,5%, що пояснюється істотним зростанням

вартості основних засобів. Рентабельність витрат зросла на 13,3%.

3.3. Перспективи розвитку сільськогосподарського підприємства

Як перспективу майбутнього розвитку ФГ «Альтаир» можна розглядати створення на його основі сільськогосподарського виробничого.

Кооперація в сільському господарстві бере свій початок з 50-х років XIX століття, коли у Пруссії Ф. Райффейзенем була започаткована селянська кооперація у формі товариства допомоги сільським господарям і благодійного товариства. З часом у деяких країнах Європи під впливом потреб внутрішнього і зовнішнього продовольчих ринків стали виникати, а пізніше інтенсивна розповсюджуватися кооперативи з переробки сільськогосподарської продукції, відбувається широке за масштабами кооперування фермерських господарств у збутовій і постачальницькій сферах діяльності [29].

Нині в країнах Заходу, в США, Канаді та інших розвинутих державах сільськогосподарською кооперацією охоплені майже всі основні сфери діяльності фермерських господарств. Зокрема, успішно функціонують такі види кооперативів: обслуговуючі, збутові, кооперативи з фінансово-кредитного та страхового забезпечення, кооперативи з соціального обслуговування, з менеджменту.

Як бачимо, в сільському господарстві зарубіжних країн розвиваються різні форми кооперативів, які безпосередньо створюються фермерськими господарствами для досягнення більш високих результатів господарювання та захисту в конкурентній боротьбі з монопольними структурами у сфері переробки продукції й особливо у сфері її збуту на внутрішньому та зовнішньому продовольчих ринках.

Тому не випадково найбільшого розповсюдження набули кооперативи саме з організації збуту сільськогосподарської продукції та її промислової переробки. Одночасно, як свідчить досвід США, країн Західної Європи,

фермерські господарства не створюють кооперативів з виробництва сільськогосподарської продукції, вважаючи, що приватне господарювання в цій сфері діяльності є більш ефективним і самодостатнім для них.

Багато сільськогосподарських кооперативів США є надзвичайно великими підприємствами. Досить сказати, що 7 таких кооперативів (0,4% від їх загальної кількості) мають оборот понад 1 млрд доларів.

В країнах Західної Європи спостерігається процес диверсифікації діяльності кооперативів. Скажімо, багато збутових кооперативів взяли на себе функцію забезпечення фермерських господарств матеріально-технічними ресурсами. У Франції великі кооперативи зі збуту зерна створюють потужні виробництва з його переробки і виготовлення широкого асортименту борошняних виробів, забезпечуючи завдяки цьому додаткові прибутки фермерським господарствам — членам таких кооперативів [46].

Новим напрямком у розвитку сільськогосподарських кооперативів у зарубіжних країнах є створення асоціацій кооперативів, завдяки чому досягається вищий рівень їх конкурентоспроможності на продовольчому ринку, більш надійний захист від впливу монополізованих структур в агробізнесі.

Сільськогосподарські виробничі кооперативи набули значного поширення у колишніх соціалістичних країнах, зокрема Центральної і Східної Європи. Вони створені в процесі реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств.

Сільськогосподарський виробничий кооператив (далі - СГВК) - одна з організаційно-правових форм підприємницької діяльності на селі.

Мета виробничого кооперативу полягає в одержанні прибутків. Члени виробничого кооперативу всі види господарської діяльності здійснюють сумісно (крім тих, які виконують для них обслуговуючі кооперативи). Трудову діяльність у виробничих кооперативах здійснюють самі члени кооперативу (наймані працівники також можуть бути). Участь членів виробничого кооперативу в діяльності свого кооперативу є трудовою.

Як зазначалося, сільськогосподарські виробничі кооперативи, можуть утворюватися на добровільних засадах як відособленими власниками майна, грошового капіталу і землі шляхом об'єднання їх в одному підприємстві, так і в процесі реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств, формуючи необхідні фонди і земельну ділянку кооперативу шляхом передачі йому відповідної частини майна і землі КСП, що відповідає кількості майнових паїв і земельних часток, які мали в КСП ті громадяни, які виявили бажання стати членами кооперативу.

Порядок створення сільськогосподарського виробничого кооперативу передбачає такі основні етапи:

- виявлення лідера (ініціативної групи);
- прийняття рішення про наміри щодо створення кооперативу;
- з'ясування можливостей, напрямів, обсягів та умов діяльності кооперативу;
- прийняття рішення про створення кооперативу (укладення установчого договору);
- опрацювання проекту статуту кооперативу;
- прийняття статуту кооперативу та вибори органів управління;
- державна реєстрація кооперативу.

Роботу з формування кооперативу здійснює комісія, створена ініціаторами організації кооперативу. До її складу бажано включати спеціалістів-технологів (за видами передбачуваної діяльності кооперативу) і фахівців фінансово-економічного та юридичного профілю. Комісія розробляє пропозиції щодо порядку організації кооперативу, видів і обсягів діяльності, опрацьовує варіанти розвитку кооперативу, визначає розміри вступних і пайових внесків, готує установчий договір про створення кооперативу, проект статуту, проводить відповідну інформаційно-роз'яснювальну роботу.

Членами сільськогосподарського виробничого кооперативу можуть бути громадяни України й особи без громадянства, що досягли 16-річного віку, зробили відповідні внески у створення матеріально-технічної бази

кооперативу і погоджуються дотримуватись вимог його статуту. Внески можуть здійснюватися шляхом передачі кооперативу майна, коштів, земельних ділянок, іншої власності, яка має грошову оцінку, майнових і земельних прав. Розмір внеску, його види і порядок передання кооперативу визначаються установчим договором про створення кооперативу та його статутом.

Члени сільськогосподарського виробничого кооперативу зобов'язані брати трудову участь в його діяльності. Тому ними можуть бути тільки фізичні особи. Водночас у кооперативі можуть бути асоційовані члени, які не зобов'язані брати трудову участь у діяльності кооперативу. Ними можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Асоційовані члени мають право дорадчого голосу, їм надаються права на одержання дивідендів на паї та рентних платежів (орендної плати) за передані в користування кооперативу земельні ділянки (земельні частки). Асоційовані члени мають право насамперед одержувати нараховані на паї дивіденди і на виділення належних їм паїв при ліквідації кооперативу.

Кожен член кооперативу й асоційований член має право припинити членство в кооперативі за власним бажанням і може бути виключеним з нього з причин, що визначаються статутом. Член СГВК при припиненні трудової діяльності в кооперативі (вихід на пенсію, перехід на виборну посаду в іншу структуру, служба в збройних силах України тощо) припиняє членство в кооперативі або за бажанням може переоформитися в асоційованого члена.

Член сільськогосподарського виробничого кооперативу має право на отримання роботи в ньому за освітою, професією, здібностями з урахуванням потреб кооперативу; одержувати частку доходу на паї (дивіденди) і кооперативні виплати при розподілі виділеного для цього прибутку кооперативу; на одержання рентних платежів (орендної плати) за передані в користування кооперативу земельні ділянки. Кожен член кооперативу має право брати участь в управлінні кооперативом: обирати органи управління і бути обраним до них.

В установчому договорі про створення СГВК визначаються принципи створення кооперативу та регулювання економічних і правових відносин у ньому. Установчий договір має також містити порядок формування членства, фондів, земельної ділянки кооперативу, пропоновані розміри паїв, порядок формування органів управління і прийняття рішень загальними зборами членів кооперативу й іншими органами управління кооперативу.

Основним правовим документом, що регулює діяльність сільськогосподарського виробничого кооперативу, є його статут. В ньому зазначається найменування кооперативу та місце його знаходження; предмет діяльності; порядок вступу до кооперативу та виходу з нього; права і обов'язки членів кооперативу; структура організації; органи самоврядування, порядок їх формування і компетенції; порядок формування пайового капіталу кооперативу та розподілу доходів; компетенції загальних зборів, голови і правління кооперативу, спостережної ради, виконавчої дирекції та ревізійної комісії; умови реорганізації та припинення діяльності кооперативу. До статуту можуть вноситися й інші положення, пов'язані з особливостями діяльності кооперативу, що не суперечать чинному законодавству.

Найменування сільськогосподарського виробничого кооперативу повинно включати визначення його виду, галузевої належності (сільськогосподарської), але без зазначення належності до відповідних міністерств, відомств, громадських організацій.

Етапи створення кооперативу наведені на рис.3.1.

Установчі збори із створення кооперативу скликаються у строк, визначений ініціативною групою (робочою комісією). Збори вирішують наступні питання:

- приймають рішення про створення кооперативу і затверджують його статут;

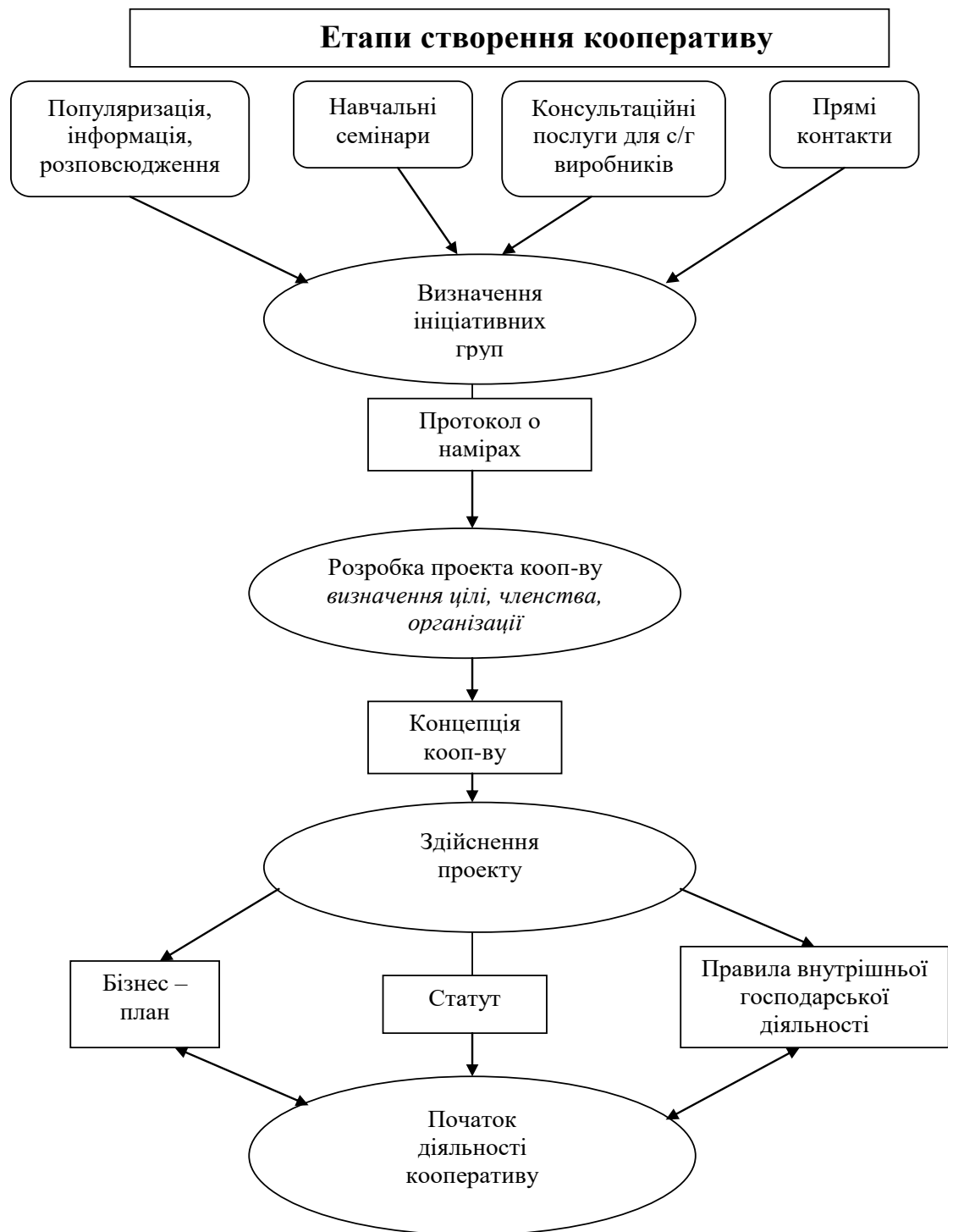


Рис.3.1. Етапи створення кооперативу

- встановлюють розмір вступних внесків і обов'язкових майнових паїв, при необхідності можуть встановлювати обмеження на розмір додаткових паїв;
- визначають розміри неподільного і пайового фондів та необхідність створення інших фондів;

- обирають голову кооперативу й органи управління ним;
- затверджують розмір рентних платежів (орендної плати) за передані кооперативу в користування земельні частки (земельні ділянки);
- вирішують питання про схвалення угод, укладених засновниками кооперативу до його створення;
- затверджують оцінку майна, внесеного до пайового фонду кооперативу його членами;
- вирішують інші питання.

Установчі збори визнаються правомочними, якщо в їх роботі бере участь більше половини загальної чисельності осіб, що подали заяви про вступ до кооперативу. При відсутності кворуму повторні збори скликаються протягом наступних двох тижнів, а в разі їх неправомочності – кооператив не вважається створеним. Рішення приймаються простою більшістю голосів присутніх на зборах членів кооперативу. Голосування здійснюється за принципом: один член кооперативу – один голос.

Статут кооперативу, зміни та доповнення до нього приймаються загальними зборами членів кооперативу. Повідомлення про внесені до статуту зміни та доповнення подаються до органу, що зареєстрував кооператив, у тижневий строк з моменту прийняття рішення.

До органів управління кооперативу, крім загальних зборів, належать правління, спостережна рада, виконавча дирекція і ревізійна комісія. Порядок скликання зборів, створення органів, їх компетенції, функції тощо регулюються Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію». Загальні збори є вищим органом управління кооперативу. Голосування на них за дорученнями не допускається.

Правління кооперативу обирається при кількості членів кооперативу не менше 10. Воно розробляє пропозиції щодо розвитку кооперативу і вирішує найсуттєвіші питання його діяльності. Очолює правління голова кооперативу, який обирається загальними зборами членів кооперативу. Загальна чисельність членів правління повинна бути не менше трьох чоловік (у

кооперативах з чисельністю до 10 членів кооперативу). Члени правління із свого складу обирають заступника голови і секретаря правління. Члени правління працюють на громадських засадах. Поза сферою діяльності правління його члени мають ті ж повноваження (права і обов'язки), що й рядові члени. У статуті кооперативу можуть бути передбачені способи винагороди за роботу членів правління.

Оперативне керівництво діяльністю кооперативу здійснює найнята виконавча дирекція або виконавчий директор. При відсутності виконавчого директора його функції виконує голова кооперативу.

Для контролю за діяльністю виконавчого органу кооперативу може створюватися спостережна рада з 3-5 осіб. Вона обирається при наявності 50 і більше членів кооперативу.

Ревізійна комісія обирається при кількості членів кооперативу не менше 10. В менших за кількістю членів кооперативах функції ревізійної комісії виконує ревізор.

За рахунок переданих кооперативу його членами майна, коштів, майнових і земельних прав формуються майнові фонди. Обов'язковими в кооперативах є два види фондів: неподільний і пайовий. При необхідності можуть створюватися й інші.

Створення неподільного фонду започатковується вступними внесками членів кооперативу в грошовій формі (асоційовані члени вступних внесків не здійснюють). У подальшому неподільний фонд збільшується вартістю майна, що набувається за рахунок щорічних відрахувань від прибутків кооперативу на поповнення цього фонду. При створенні кооперативу на базі КСП до неподільного фонду може бути зарахована вартість об'єктів господарства загального користування та соціальної сфери, а також вартість ліквідних засобів у межах суми боргу КСП. До неподільного фонду може бути віднесений і резервний фонд, якщо такий буде створено.

Пайовий фонд кооперативу формується за рахунок пайових внесків (паїв) членів кооперативу й асоційованих членів кооперативу. Пайові внески

поділяються на обов'язкові і додаткові. Обов'язкові внески (паї) встановлюються рівними для всіх членів кооперативу і асоційованих членів кооперативу. Обов'язкові і додаткові паї рівнозначні щодо нарахування на них дивідендів.

При створенні виробничого кооперативу на базі КСП його пайовий фонд, а отже, обов'язкові і додаткові паї членів кооперативу формуються практично лише за рахунок майнових паїв, що їх мали в КСП ті його члени, які виявили бажання стати членами кооперативу.

Земельна ділянка кооперативу згідно із Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» може формуватися шляхом передання членами кооперативу належних їм земельних ділянок до пайового фонду кооперативу (ст.1). У такому разі на вартість земельної ділянки як складової майнового паю можуть нараховуватися «частки доходу на паї» (дивіденди). Земельні ділянки (земельні паї) члени кооперативу можуть також передавати кооперативу у користування за певну плату (ст.20), тобто за орендні (рентні) платежі. При формуванні кооперативу в процесі реорганізації КСП земельна ділянка може формуватися й інший спосіб, про що йдеться далі [26].

За ефективної роботи кооперативу певна частина його доходу (прибутку) може розподілятися між членами кооперативу й асоційованими членами. Розподіл здійснюється у вигляді виплат дивідендів на паї членів кооперативу та асоційованих членів («часток доходу на паї» за термінологією Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію») та у формі кооперативних виплат з урахуванням участі членів кооперативу в його діяльності. Визначаючи, яку частину з виділеного для цього доходу спрямувати на виплату дивідендів і яку на кооперативні виплати, слід брати до уваги мету діяльності кооперативу та його специфіку.

Як було вже зазначено, метою діяльності виробничих кооперативів полягає в одержанні прибутків, а специфіка їх полягає у тому, що участь членів кооперативу в діяльності кооперативу є трудовою. Оскільки трудова участь у кооперативі стимулюється системою основної, додаткової оплати праці та

преміями, на кооперативні виплати слід спрямовувати відносно невелику частину виділюваного для розподілу прибутку (доходу). Основну ж його частину бажано розподіляти на паї членів кооперативу й асоційованих членів, беручи до уваги їх основні та додаткові паї.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

У третьому розділі дипломної роботи були розглянуті та проаналізовані всі запропоновані заходи щодо підвищення управління сільськогосподарським підприємством.

Зокрема:

- пропозиція взяття техніки у лізинг, а саме трактора та комбайну, за однаковими умовами у НАК «Украгролізинг»;
- рекомендації щодо підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва методом мульчування соломною;
- проведення розрахунку, щодо планування обсягів виробництва продукції на основі прогнозу її збуту
- пропозиція щодо створення сільськогосподарського виробничого кооперативу, як перспектива розвитку підприємства.

- розраховано планові техніко-економічні показники підприємства

Було виявлено, що:

- придбання додаткової техніки в лізинг дозволяє підприємству зменшити втрати пшениці та соняшнику;
- при впровадженні методу мульчування соломною знижуються витрати на мінеральні добрива та паливо;
- обсяги продажу основних культур стійке зростають, забезпечуючи підприємству збільшення виручки від реалізації;
- створення сільськогосподарського кооперативу дає розширення масштабів діяльності та перспективу виходу на нові ринки, в тому числі і закордонні.

ВИСНОВКИ

У роботі була дана загальна характеристика діяльності ФГ «Альтаир», розглянута організаційна структура підприємства та функції його основних підрозділів, проаналізовані основні техніко-економічні показники діяльності підприємства за 2018–2020 рр. та дана оцінка ефективності використання основних виробничих ресурсів. Було виявлено, що підприємство щорічно збільшує обсяги виробництва та має задовільний економічний стан.

Господарство в основному займається продукцією рослинництва, яка забезпечує підприємству найбільший прибуток. Серед виявлених проблем слід відзначити тенденцію швидкого старіння сільськогосподарської техніки, яка складає активну частину основних засобів підприємства та забезпеченість якою створює умови для подальшого його розвитку.

Виявлене нераціональне використання трудових ресурсів ФГ «Альтаир» пояснюється специфікою діяльності сільськогосподарських підприємств, а саме сезонністю виробництва.

Аналіз фінансового стану показав, що показники ліквідності підприємства у звітному році достатньо високі, значення коефіцієнтів автономії свідчать про стабільну фінансову структуру джерел коштів, коефіцієнт структури залучених ресурсів дуже низький, це обумовлено тим, що частка залучених коштів у загальній сумі зобов'язань невелика. Коефіцієнт оборотності основних засобів збільшився, крім того, поступово зростає коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та власного капіталу.

В роботі були розглянуті теоретичні основи управління підприємством, сучасні проблеми управління фермерськими господарствами та досліджено існуючі особливості організації управління в ФГ «Альтаир». У результаті більш детального дослідження проблеми забезпеченості підприємства технікою, а саме тракторами та комбайнами, було виявлено що їх недостача приведе к виникненню втрат урожаю, а подальше зростання зносу цієї частини основних засобів підвищує вірогідність виходу її зі строю. Підприємству

запропоновано вирішити цю проблему за рахунок взяття техніки у лізинг.

Підвищити урожайність основних культур можливо за допомогою впровадження технології мульчування соломою. Прогнозні розрахунки обсягів продажів за основними культурами показали, що є стійка тенденція їх зростання. Розроблені в дипломній роботі рекомендації дозволять підприємству збільшити дохід від реалізації продукції

Аналіз планових техніко-економічних показників підприємства показав, що одержання додаткової техніки на умовах лізингу, дозволить підприємству зменшити втрати пшениці та соняшнику; впровадження методу мульчування соломою знижує витрати на мінеральні добрива та паливо. В цілому впровадження запропонованих заходів поліпшує економічні показники діяльності ФГ «Альтаир».

У результаті вивчення закордонного досвіду, в якості перспективного напрямку розвитку діяльності підприємства, було запропоновано створення сільськогосподарського кооперативу, що дає перспективу виходу на нові ринки, в тому числі і закордонні, розширює можливості співпраці з крупними супермаркетами.

СПИСОК ВИКОРИСТАННИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова М. С. Імперативи відновлення і розвитку аграрного сектору України. Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі: матеріали VI Всеукраїнської наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти та молодих вчених, 20 жовтня 2022 р., м. Київ. – Київ : [Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля], 2022. С. 8-10.
2. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. / В.Г. Андрійчук. К.: КНЕУ, 2015. 783 с.
3. Андрейчиков О. О., Гуца О. М. Візуальне моделювання бізнес-процесів як найбільш ефективні методи впровадження процесно-орієнтованого підходу до керування підприємством. Системи обробки інформації. 2015. Вип. № 3 (101), Т.1. С. 92–95.
4. Андрусенко Г.О. Основи маркетингу – К. : Урожай, 2005. –176с.
5. Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: Навч. посібник/ Л.В.Балабанова, О.В.Сардак.- К: Професіонал, 2004.- 304с.
6. Балановська Т.І. Стратегічне управління у сільськогосподарських підприємствах: теорія та практична проблематика: монографія : монографія. Київ : РДВЦ НУБіП України, 2014. 178 с.
7. Бачурін Д. А., Рибінцев Є. В. Перспективи розвитку сільського господарства України у контексті ефективності менеджменту аграрних підприємств. Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2015. Ч. 1. 2(2). С. 53-59.
8. Бойчук Н.Я., Орел В.В. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємствах України. Збірник наукових праць Національного технічного університету України «КПІ». 2018. Вип. 17. С. 173-180.
9. Босак А. О. Мустафаєва Л. А. Поточний стан та перспективи розвитку АПК України: пошук нових ринків збуту. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. Вип. 24. Ч 1 . С.48–54
10. Бугайчук В.В. Ефективність використання виробничого потенціалу у

- сільськогосподарських підприємствах. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка», 2017. URL: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201771/104.html>.
11. Бурбело О. А. Оцінка ефективності використання оборотних активів. – Економіка АПК. – 2008. - №11. – с.50.
 12. Бутко М.П., Задорожна С.М., Іванова Н.В. Виробничий менеджмент: підручник. Київ, 2019. 424 с.
 13. Василенко Ю.В. Підвищення ефективності управління підприємством на основі використання процесного підходу. БІЗНЕСІНФОРМ, №11. 2014. 99 URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/.pdf> (дата звернення 04.10.2021).
 14. Власюк О.С. Можливості застосування аналітичного планування для обґрунтування та підготовки рішень на вищих рівнях управління: Монографія,-К., 2006.-72С.
 15. Гаража О. П. Земельно-ресурсний потенціал як основний чинник національного багатства України. – Вісник ХНАУ. – 2017. - №6. – с.47.
 16. Германюк Н.В. Інноваційний розвиток та управління в аграрному секторі України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 4 (09). С. 37–41. URL : <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/9-2017-ukr>
 17. Гончарук І.В., Старосуд В.І., Мулик Т.О. Фінансові результати сільськогосподарських підприємств : механізм формування та аналітична оцінка (на прикладі Ялтушківської дослідно-селекційної станції ІБК І ЦБ НААН України). Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики. 2018. № 3. С. 18–34.
 18. Гончарук І.В., Томашук І.В. Державне регулювання розвитку ресурсного потенціалу сільських територій: загальні аспекти. Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики. 2018. № 4. С. 19–30.
 19. Гончарук Т.В. Зарубіжний досвід розвитку підприємницьких структур та можливості його використання в Україні. Ефективна економіка. 2017.

- № 9. URL : <file:///C:/Users/ASUS/Downloads/19620.pdf>
20. Горьовий В.П. Розвиток і сучасний стан функціонування фермерських господарств регіону / В.П. Горьовий // Економіка України. – 2007. – №12. – С. 67.
21. Горьовий В.П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: монографія / В.П. Горьовий. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
22. Дем'яненко С. І. Аграрний менеджмент в системі агробізнесу. Економіка АПК. 2018. № 12 С. 42 – 50.
23. Дем'яненко С. І., Сас О. О. Управління великотоварними агропромисловими формуваннями : монографія. Київ : КНЕУ, 2018. 216 с.
24. Закон України «Про фермерське господарство // Відомості ВВР, 2003 № 45, ст.363, із змінами № 1788-IX від 24.09.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1788-20#n11>
25. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» // Відомості ВВР, 2004, № 49, ст.527, № 1601-IX від 01.07.2021 } URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>.
26. Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17.07.1997 № 469/97-ВР (Редакція станом на 19.01.2013), ст.1,20.
27. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» від 4 липня 2002 року № 37-4.
28. Ільчук М.М., Зрібняк Л.Я., Мельник С.І. Організація і планування сільськогосподарського виробництва: підруч. Вид. 2-ге, переробл. і допов. Вінниця : Нова книга, 2008. 456 с.
29. Калетнік Г.М. Стратегічно-інституційні засади ефективності використання потенціалу аграрного сектору економіки. Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики. 2015. № 1. С. 3–15.
30. Калетнік Г.М., Гончарук І.В., Ємчик Т.В., Лутковська С.М. Аграрна політика та земельні відносини : підручник. Вінн. нац. аграр. ун-т.

- Вінниця: ВНАУ, 2020. 307 с.
31. Козенков Д.Е. Проектування бізнес-процесів як основа створення архітектури підприємства. // Вісник Сумського державного університету / Серія : Економіка. 2015. № 3. С. 126 – 136.
 32. Колесник Т.В., Пронько Л.М. Ефективність використання власності в сільськогосподарських підприємствах. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 6. С. 52–70.
 33. Колодій П., Дуб Л. Теоретико-методологічні основи раціонального використання земельних ресурсів. International Journal of Innovative Technologies in Economy. 2017. № 1(7). March. С. 24–30.
 34. Кононова В. Сутність процесного підходу до управління підприємством. Економіка і регіон. Полт НТУ. №3 (40). 2018. С. 93-98.
 35. Корзаченко О.В. Оптимізація бізнес-процесів українських підприємств: проблеми та перспективи. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Вип. 3. С. 64-69.
 36. Коротєєв М.А. Оцінка показників продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах. – Вісник ХНАУ. – 2008. - №3.- с.120-116.
 37. Куліонич В.М. Особливості діяльності фермерських господарств як підприємницької форми господарювання / В.М. Куліонич // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 52 – 54.
 38. Лазарева О. В. Теоретико-методологічні засади стратегії розвитку сільськогосподарського землекористування в регіоні: теорія, методологія, практика : монографія. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. 304 с.
 39. Лутковська С. М. Системоутворюючі елементи та чинники впливу на еколого-економічну безпеку сталого розвитку АПК. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики : зб. наук. пр. ВНАУ. 2019. № 10. С. 15–21.
 40. Михайловська О.В. Операційний менеджмент: навчальний посібник.

- Київ: Кондор, 2008. 550 с.
41. Морщенок Т.С. Теоретичні аспекти управління бізнес-процесами в контексті реалізації стратегії розвитку підприємства. БІЗНЕСІНФОРМ 2019. № 11.
 42. Мочерний С. В. Основи економічних знань. Підручник. К., «Академія», 2006,с. 256
 43. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності : навч. посібник. Київ : Центр учб. л-ри. 2017. 288 с.
 44. Офіційний сайт НАК «Укragenrolizing». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukragroleasing.com.ua/
 45. Павлик В.П. Системний підхід до управління сільськогосподарськими підприємствами. Економіка АПК. 2018. № 3 С. 67 – 73.
 46. Петров В. М. Організація виробництва та планування діяльності на підприємствах АПК: навч. посібник. Харк. нац. аграр. ун-т. Харків : Майдан, 2016. 362 с.
 47. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., испр. – Мн.: Новое издание, 2002. -687 с.
 48. Статистична звітність ФГ «Альтаир» за 2018 – 2020 рік.
 49. Статистичний щорічник «Сільське господарство України за 2020 рік». К., Держкомстат України, 2021.
 50. Яроцький О. В., Стадник В. В. Можливості процесного підходу в управлінні ефективністю функціонування виробничого підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 1. Т. 1. 124 с.