

Міністерство освіти і науки України
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет – Експертизи, біотехнології, харчової інженерії, підприємництва та торгівлі

Кафедра – Торговельного підприємництва, товарознавства та управління бізнесом

Ступінь вищої освіти – другий (магістр)

Спеціальність – 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма – «Підприємництво і торгівля, товарознавство та експертиза в митній справі»



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему: «Дослідження розвитку агропромислових формувань в забезпеченні продовольчої безпеки України»

КРМ.ТІТтаУБ.1.769-03.ІІІ.3.3

Здобувачка _____ Шведова Олена Олександрівна
Підпис

Керівники: _____ д.е.н., професор Басюркіна Н.Й.
Підпис

_____ к.е.н., доцент Карпінська Г.В.
Підпис

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від 12 грудня 2023 р., протокол № 7

Завідувачка кафедри

_____ ТІТтаУБ _____ Наталія БАСЮРКІНА
Підпис

Одеса – 2023 р.

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПРИКЛАДНОЇ ЕКОНОМІКИ
І МЕНЕДЖМЕНТУ ім. Г.Е. Вейнштейна

Факультет – Експертизи, біотехнології, харчової інженерії, підприємництва та торгівлі

Кафедра – Торговельного підприємництва, товарознавства та управління бізнесом

Ступінь вищої освіти – другий (магістр)

Спеціальність – 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма – «Підприємництво і торгівля, товарознавство та експертиза в митній справі»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри Торговельного підприємництва,
товарознавства та управління бізнесом
д.е.н., професор Басюркіна Н.Й.

(підпис)

« 15 » серпня 2023 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

здобувачки Олени ШВЕДОВОЇ

(ім'я, ПРИЗВИЩЕ)

1. Тема роботи: «Дослідження розвитку агропромислових формувань в забезпеченні продовольчої безпеки України» затвердженою наказом ОНТУ від 01.12.2023 р. № 769-03.
2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 07.12.2023 р.
3. Вихідні дані роботи: дані Державної служби статистики України, методичні вказівки кафедри ТПТтпУБ ОНТУ, підручники і посібники, монографічний матеріал, аналітичні дані спеціалізованих Інтернет-видань, ЗМІ, дані підприємств агропромислового сектору України.
4. Зміст кваліфікаційної роботи магістра: Анотація. Зміст. Вступ. Розділ 1. Сучасні трансформації агропромислових формувань. Розділ 2. Аналіз діяльності агропромислових формувань. Розділ 3. Управління створенням агропромислових формувань. Розділ 4. Охорона праці. Список літератури. Додатки.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): таблиць – 28, рисунків – 15. Переваги кооперативів (рис.), переваги агрохолдингів (рис.), найбільш поширені моделі агропромислових формувань в розвинених країнах (рис.), критерії та показники розвитку великотоварного агропромислового виробництва (табл.), модель управління створенням

агропромислових формувань (рис.), оцінка потенціалу створення агропромислових формувань (табл.), розрахунок показників ефективності проекту розширення виробництва борошняних виробів (табл.).

6. Дата видачі завдання 15.08.2023 р.

Керівники: _____ д.е.н., професор Басюркіна Н.Й.

Підпис

_____ к.е.н., доцент Карпінська Г.В.

Підпис

Завдання прийняв до виконання _____ Шведова Олена Олександрівна

Підпис

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів кваліфікаційної магістерської роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Збирання інформації для характеристики сучасних трансформацій агропромислових формувань, в т.ч. зарубіжний досвід їх функціонування. Моніторинг продовольчого забезпечення держави і написання розділу 1	15.08.2023 – 26.09.2023 рр.	Виконано
2.	Дослідження і формування теоретико-методичних основ створення агропромислових формувань та написання розділу 2	27.09.2023 - 27.10.2023 рр.	Виконано
3.	Моделювання створення агропромислових формувань. Оцінка перспектив їх розвитку в Україні і написання розділу 3	28.10.2023 - 08.11.2023 рр.	Виконано
4.	Написання розділу 4 з охорони праці та безпеки життєдіяльності агропромислових об'єднань	09.11.2023 - 19.11.2023 рр.	Виконано
5.	Формулювання висновків до роботи	20.11.2023- 30.11.2023 рр.	Виконано
6.	Оформлення роботи та її рецензування	01.12.2023 - 07.12.2023 рр.	Виконано

Керівник _____ д.е.н., професор Басюркіна Н. Й.

Підпис

_____ к.е.н., доцент Карпінська Г.В.

Підпис

Здобувач-дипломник _____ Шведова О. О.

Підпис

Несу відповідальність за ідентичність електронного та друкованого варіантів кваліфікаційної роботи, даю згоду на обробку персональних даних та не заперечую проти розміщення кваліфікаційної роботи на офіційних web-ресурсах ОНТУ.

Підтверджую, що в кваліфікаційній роботі відсутні порушення норм академічної доброчесності.

Здобувач-дипломник _____ Шведова О. О.

Підпис

АНОТАЦІЯ

на кваліфікаційну роботу магістра

КРМ містить 209 сторінок, 71 таблиць, 8 рисунків, список літератури з 48 найменувань, 1 додатка.

Метою виконання роботи є прогнозування розвитку агропромислових формувань на основі теорії їх дослідження.

Об'єктом аналізу, узагальнень і дослідження виступають економічні відносини, які виникають в процесі трансформації агропромислових формувань.

Завданням роботи передбачено дослідження еволюції трансформацій агропромислових формувань в Україні, побудова механізму управління створенням агропромислових формувань, надання рекомендацій щодо агропромислової інтеграції сільськогосподарських і промислових підприємств.

За результатами виконаної роботи сформульовані висновки стосовно подальшого розвитку агропромислових формувань і забезпечення продовольчої безпеки.

Одержані результати можуть бути використані у практичній діяльності підприємств агропромислового сектору різних організаційних форм, органів державної влади.

Рік виконання роботи – 2023.

Рік захисту роботи – 2023.

Ключові слова: агропромислові формування, агропромисловий комплекс, інтеграція, продовольча безпека

ANNOTATION

Masters Qualification Work

Masters Qualification Work contains 209 pages, 71 tables, 8 pictures, bibliography of 48 titles, 1 application.

The purpose of work is prognostication of development of the agroindustrial forming on the basis of theory of their research.

Economic relations arising up in the process of transformation of the agroindustrial forming come forward the **object of analysis, generalization and research**.

The task of work is envisage research of evolution of transformations of the agroindustrial forming in Ukraine, construction of management mechanism by creation of the agroindustrial forming, formulation of recommendations of relatively agroindustrial integration of agricultural and industrial enterprises.

As a result of the executed work conclusions are set forth on further development of the agroindustrial forming and ensuring food safety.

The got results can be drawn on in practical activity of enterprises of agroindustrial sector of different organizational forms, public authorities.

Year of implementation of work – 2023.

Year of presentation of work – 2023.

Key words: agro-industrial formations, agro-industrial complex, integration, food safety

ЗМІСТ		
ВСТУП		6
РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ		15
1.1.	Аналіз продовольчого забезпечення країни	15
1.2.	Дослідження історичного досвіду агропромислових формувань в Україні	26
1.3.	Зарубіжний досвід функціонування агропромислових формувань	33
1.4.	Критерії та показники розвитку великих агропромислових формувань	40
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ		53
2.1.	Дослідження діяльності агрохолдингів	52
2.2.	Регіональні особливості діяльності агропромислових формувань	64
2.3.	Групування агропромислових формувань України	75
2.4.	Аналіз основних організаційно-правових форм агропромислових формувань України.....	78
РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ СТВОРЕННЯМ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ		96
3.1.	Моделювання управління створенням агропромислових формувань	96

3.2.	Оцінка внутрішнього і зовнішнього потенціалу створення агропромислових формувань	104
3.3	Проектування створення агропромислового формування	107
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ		141
	ВИСНОВКИ	150
	СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	153
	ДОДАТКИ	159

Кафедра ТПТтаУБ ОНТУ

ВСТУП

Під впливом глобалізаційних процесів в Україні відбувається реструктуризація аграрних підприємств (перерозподіл власності в бік трансрегіональних корпоративних формувань – агрохолдингів та ін.), який до сих пір ґрунтовно не досліджувався і не узагальнювався. Такі форми господарювання, як правило, створюються шляхом оренди землі потужними промисловими підприємствами, фінансовими і сервісними структурами, які інвестують кошти у виробничу і соціальну сферу села. Результатом цього етапу, який виник спонтанно і здійснюється стихійно без втручання держави і відповідного юридичного забезпечення, стало зосередження капіталу і агропромислового виробництва в одних руках, причому з огляду на масштаби процесу концентрації можна його назвати «надконцентрацією виробництва» [2, с. 5]. Слід наголосити, що переважна більшість нових агропромислових формувань не притаманні вітчизняній практиці агропромислової інтеграції, досить суттєво відрізняються між собою і не мають узагальненого визначення.

Великий внесок в розвиток теорії інтеграції в цілому внесли О. Зельднер, П. Самуельсон та інші.

Загальні проблеми продовольчої безпеки, продовольчого забезпечення, стабілізації агропродовольчого комплексу, створення агропромислових інтеграційних структур розглянуто в дослідженнях українських учених І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, М.А. Хвесика, М.Г. Чумаченко, А.С. Лисецького, П.П. Борщевського, Л.В. Дейнеко, О.М. Царенко, В.А. Іл'яшенко, М.Й. Хорунжого, В.М. Геєця, М.В. Калинчик та інших. Розвиток ресурсного потенціалу агропромислового комплексу в контексті його екологізації відображено в роботах О.М. Алімова, А.І. Даніленко, Б.В. Буркинського, Н.Г. Ковальнової, Н.Й. Басюркіної, Л.Є. Купинець.

На рівні держави та її регіонів законодавчо і організаційно процеси агропромислової інтеграції, укрупнення, створення нових структур поки не

відрегульовано. Для функціонування різних типів агропромислових інтеграційних формувань при ефективній діяльності малого і середнього агробізнесу є необхідним створення стабільного зовнішнього і внутрішнього середовища. Тобто, є доцільним створення і підтримка пропорційного розвитку всіх видів підприємств і формувань в АПК, для чого необхідно розуміння суті основних понять та їх особливостей, які характеризують сучасні процеси. Питання агропромислової інтеграції, на підставі якої засновано систему і механізми забезпечення продовольчої безпеки країни, залишаються в цілому недостатньо дослідженими, що обумовило вибір теми дипломної роботи. Метою роботи було дослідження процесів розвитку агропромислових формувань, і на цій основі визначення їх особливостей в умовах трансформації економіки України з урахуванням чинників впливу і мотивів, етапів і рівнів формування, учасників, способів створення таких агропромислових формувань.

Глибинні причини і об'єктивні закономірності інтеграційних процесів в аграрній сфері економіки розкрито в багатьох роботах. Проте інтенсивність їх прояву, напрями і характер зв'язків на кожному етапі історичного розвитку визначаються системою взаємодії і взаємовідносин різних рівнів, які формують передумови посилення або стримування інтеграційних процесів та їх еволюцію [1, с. 162].

Ситуація, яка склалась в Україні на початку ХХ століття, сприяла активізації інтеграційних процесів. В попередній період політика підтримки завищеного курсу гривні робила імпорту продовольства більш прибутковим в порівнянні з його виробництвом у вітчизняному аграрному секторі. Із-за дефіцитності бюджету уряд був не в змозі забезпечити сільгоспвиробників довгостроковими кредитами і оборотним капіталом, як це мало місце раніше. Галузь пережила глибоку фінансову, організаційну, управлінську кризу. Більшість сільськогосподарських організацій практично втратили можливості відтворювального розвитку. Приватний капітал не інвестував у сільське господарство через його високу ризикованість і наявність привабливіших

можливостей у високодохідні державні боргові інструменти. Після фінансових криз 1998 р. і 2008 р. ситуація кардинально змінилась. Девальвація української гривні змінила умови торгівлі на користь вітчизняних продовольчих товарів, відкривши нові перспективи для українських виробників і міжнародних аграрних компаній, працюючих на українському продовольчому ринку. На хвилі імпортозаміщення сформувались вертикально інтегровані структури, які охоплюють виробництво сільськогосподарської сировини, її переробку і реалізацію продовольчих товарів. Змінилась стратегія іноземних продовольчих компаній, які переорієнтувались на внутрішнє виробництво і вступили в інтеграційні відносини з вітчизняним сільським господарством або зникли з ринку [1, с. 286].

Наслідком пандемії та повномасштабної війни стало підвищення попиту на українську аграрну продукцію, що призвело до релокації підприємств у західні регіони країни та зменшення їх розміру.

Процеси диверсифікації несільськогосподарського бізнесу в аграрний сектор економіки не унікальні для України. Всі індустріально розвинені західні країни в минулому столітті (в США дещо раніше, в Західній Європі історично пізніше) в той або іншій мірі пережили аналогічні явища [2, с. 5]. Як правило, вони доводились на періоди проведення аграрних реформ і аграрних криз, що співпадало з економічним підйомом в інших секторах економіки, коли ціни на землю падали і інвестування ставало відносно дешевим.

Необхідно враховувати цей досвід при визначенні перспектив інвестування несільськогосподарського бізнесу у вітчизняний агропромисловий сектор, проте нині він широко представлений в аграрній економіці країни, і є однією з найважливіших складових її розвитку.

Передумовою розвитку інтеграції в агропромисловій сфері є високий рівень транзакційних витрат. Необхідність скорочення транзакційних витрат шляхом відновлення розірваних технологічних зв'язків і підвищення їх надійності стала одним з чинників активізації інтеграційних процесів в агропромисловій сфері в пореформений період.

Другим потужним чинником активізації агропромислової інтеграції є регулююча дія держави. Створення інтегрованих агропромислових структур на основі залучення до них несільськогосподарських компаній і господарств - банкрутів стало дієвим заходом економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств і виведення аграрного сектора з кризового стану. В Київській, Харківській, Донецькій, Одеській, Дніпропетровській та інших областях за сприяння державних органів влади пройшли активні інтеграційні процеси, в результаті яких до складу агропромислових формувань були залучені приватні промислові і торгові компанії, які виступили інвесторами. Економічна слабкість сільськогосподарських підприємств, недостатність внутрішніх джерел відтворювального розвитку зумовили зацікавленість в здійсненні інтеграційних процесів і стали чинниками активізації агропромислової інтеграції.

Розвиток сільського господарства поступається розвитку харчової і переробної промисловості, які використовують імпорту сировину, обсяги поставок якого ростуть швидше, ніж внутрішнє виробництво. Темпи зростання цін на сільськогосподарську продукцію схильні до суттєвих коливань залежно від обсягів виробництва і зміни цін на паливо, добрива, інші види сировини і матеріали, споживані сільськогосподарським виробництвом.

З 2007 р. до сих пір ціни на сільськогосподарську сировину і продовольство зростають. Очевидно, ця тенденція матиме довготривалий характер. Високі ціни на сировину і продовольство підтримують інтерес потенційних інвесторів до сільського господарства, сприяють активізації інтеграційних процесів.

Вжиті державою заходи (реструктуризація заборгованостей господарств і списання штрафів) дали свої результати. Значно скоротилась прострочена кредиторська заборгованість, підвищилась фінансова незалежність сільськогосподарських організацій від позикового капіталу. Проте їх фінансове положення не можна назвати стійким, господарства як і раніше відчують гострий дефіцит джерел формування обігових коштів. Дефіцит

фінансових ресурсів обмежує можливості розширеного відтворення в аграрній сфері АПК. Недостатніми залишаються інвестиційні ресурси сільськогосподарських товаровиробників. Зберігається тенденція погіршення забезпеченості господарств основними засобами, росте зношеність машинно-тракторного парку. Триває скорочення оброблюваних площ. Оплата праці працівників сільськогосподарських підприємств залишається вкрай низькою.

Таким чином, внутрішні джерела відтворювального розвитку в аграрній сфері як і раніше недостатні. Аграрний сектор економіки України з середини 2000-х років характеризується деякою стабілізацією фінансово-економічного положення, яке відбувається на фоні хронічного недоліку обігових коштів, слабкої матеріально-технічної бази, обмеженості інвестиційних ресурсів, невирішених соціальних проблем. В той же час спостерігається підвищення ділової активності бізнесу, посилення конкурентної боротьби. Вже створені інтегровані компанії швидкими темпами нарощують виробництво, освоюють нові території, збільшують обсяг виробництва. Посилення тиску імпорту і внутрішньої конкуренції змушують виробників сільгосппродукції активно шукати можливості найбільш ефективного використання ресурсів, зниження витрат, визначення перспективних напрямів економічного зростання. Посилення конкуренції і переваги інтеграції служать передумовою для збільшення масштабів інтеграційних процесів. Чинники їх реалізації, які виступили на перший план останніми роками, суттєво відрізняються від умов прояву інтеграційної активності на етапі становлення ринкових стосунків.

Дешевих сільськогосподарських активів в регіонах з порівняльними конкурентними перевагами залишається все менше, посилюється конкуренція на внутрішньому і міжнародних ринках.

Якісна зміна набору чинників, які формують передумови розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері, обумовлює відмінності в характері їх реалізації. В післякризовий період вони сприяли масовому придбанню сільськогосподарських активів і створенню інтегрованих структур. Нині чинники розвитку інтеграційних процесів визначають необхідність зміцнення

положення існуючих формувань, підвищення їх конкурентоспроможності, у тому числі шляхом впорядкування організаційної структури.

Всебічне вивчення чинників, які формують передумови створення інтегрованих структур в сучасному сільському господарстві, дозволяє виділити найбільш значимі з них. Зовнішні: посилення конкуренції; тенденції міжнародного руху капіталу; членство України в СОТ; зростання економічної активності суб'єктів ринку; недостатній розвиток інститутів інфраструктури аграрного ринку; передбачуваність умов господарювання, регульована кредитною і податковою політикою. Внутрішні: потенційно висока інвестиційна привабливість агропромислових підприємств; потреба у вдосконаленні технологій, формуванні відтворювального потенціалу сільськогосподарських організацій; зміцнення їх фінансової стійкості, необхідність розширення джерел фінансового забезпечення інвестиційного процесу в агропромисловому секторі.

В перспективі розвиток інтеграційних процесів в аграрній сфері економіки здійснюватиметься під впливом вказаних чинників. Вони суттєво відрізняються за своєю природою, силою і характером дії. Проте вплив цих чинників має причинно-наслідковий зв'язок і синергію дії, цілеспрямоване управління ними може забезпечити підвищення ефективності реалізації інтеграційних стосунків. Сукупний вплив цих чинників зачіпає виробничу, економічну і фінансову діяльність інтегрованого формування. Їх аналіз повинен проводитись не послідовно, а системно. В цьому випадку забезпечується синергетичний ефект стійкого підвищення ефективності інтеграції. Системний облік взаємозв'язаних чинників при формуванні і реалізації інтеграційних стосунків дозволяє обґрунтовано підійти до вибору способу і механізмів інтеграції, забезпечує конкурентні переваги інтегрованого формування при будь-яких формах інтеграції.

В даній роботі на основі узагальнення проведених досліджень необхідно визначити основних учасників, мотивацію, способи здійснення інтеграційних процесів і обґрунтувати структуру загальної моделі розвитку інтеграційних

процесів в агропродовольчому секторі.

Зазначимо, якщо на початку 2000-х років цей бізнес представляли створені власниками земельних і майнових паїв сільськогосподарські підприємства, середні розміри землекористування яких становили 1200 - 2000 га, то нині – переважно великі корпоративні структури.

Позитивні аспекти цих процесів для великого бізнесу супроводжуються негативними структурними змінами в агропродовольчому секторі, руйнуванням збалансованих місцевих аграрних комплексів, зумовленим витісненням з виробництва не вигідних для великого бізнесу видів сільськогосподарської продукції. Це, в свою чергу, породжує підвищення продовольчої залежності національного ринку від імпорту цілого ряду важливих для людей видів продовольства, зменшення зайнятості сільського населення, витіснення його в особисті селянські господарства і за межі сіл. Таким чином великий бізнес приносить у жертву своїм економічним інтересам всі соціальні функції сільського господарства.

На основі аналізу діяльності нових типів агропромислових формувань в Україні, причин їх створення, переваг і недоліків, було зроблено висновок про необхідність державного регулювання процесів інтеграції та укрупнення в агропромисловому виробництві, і діяльності агропромислових формувань. В першу чергу необхідно в Господарському і Податковому кодексах надати вдосконалене визначення великих і малих підприємств, окреслити їх сферу діяльності, обмежити повноваження агрохолдингів, активно залучати їх у виконання соціальних і екологічних програм.

В Україні є доцільним застосування практики розвинутих країн, де використання механізму прийняття організаційно-економічних рішень разом з їх координацією на всіх рівнях законодавчої і виконавчої влади приносять вигоду підприємницьким структурам-учасникам господарського процесу, забезпечують стійке зростання економіки і продовольчу безпеку країни.

РОЗДІЛ 1

СУЧАСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ

1.1. Аналіз продовольчого забезпечення країни

Від стану і характеристик агропродовольчого ринку країни, основними постачальниками якого в розвиненій економіці є власне сільське господарство, харчова і переробна промисловість, залежить продовольча безпека країни. Нами для аналізу стану було обрано найважливіші ринки сільськогосподарської продукції, які визначають продовольчу безпеку країни, а саме: м'яса, молока, зерна, яєць, плодоовочевої продукції, цукру, олії. Проаналізовано баланси виробництва і споживання основних харчових продуктів в Україні за 2018-2023 рр. (прогноз).

З табл. 1.1.1 видно, що виробництво м'яса і його споживання в Україні з 2018 р. зросло, спостерігається тенденція збільшення частки споживання м'яса за рахунок власного виробництва і зменшення – за рахунок імпорту, але ця тенденція є нестабільною, і в період до кризи 2018-2019 рр. задоволення споживання за рахунок імпорту було нижче, ніж зараз.

Таблиця 1.1.1

Баланс м'яса і м'ясних продуктів України в 2018 – 2023 рр. (прогноз)

тис. тонн

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023 прог ноз	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсол ютне	віднос не, %	абсол ютне	віднос не, %
Виробництво	1912	1906	1917	2059	2144	2210	298	15,59	66	3,45
Споживання	2125	2380	2340	2440	2425	2610	485	22,82	185	8,71
Експорт	45	28	40	48	79	125	80	177,78	46	102,22
Імпорт	245	550	439	378	244	423	178	72,65	179	73,06
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	11,53	23,11	18,76	15,49	10,06	16,21	4,68	-	6,15	-

Джерело: [3, с. 96; 42; 43]

В 2023 р. загальне споживання м'яса в Україні знизилось, що є негативним при щорічному зменшенні чисельності населення України.

Негативним є те, що норма споживання не задовольняється, споживання на 10,40 – 23,38 % задовольняється за рахунок імпорту, а в 2023 р. задоволення споживання за рахунок імпорту зросло більш, ніж на 6 відсоткових пунктів, що негативно впливає на продовольчу незалежність країни. В табл. 1.1.2 проаналізовано структуру виробництва, експорту, імпорту і споживання м'яса за видами.

Таблиця 1.1.2

Структура виробництва, експорту, імпорту і споживання м'яса
в Україні в 2021 – 2023 рр.

Показники	2021		2022		2023		Відхилення			
	натур. од.	%	натур. од.	%	натур. од.	%	2021 від 2020 р.		2022 від 2021 р.	
							абсол. ютне	віднос. не, %	абсол. ютне	віднос. не, %
Виробництво м'яса – всього, тис. тонн	2059	100,00	2144	100,00	2210	100,00	85	4,13	66	3,08
в т.ч.: яловичина і телятина	428	20,79	399	18,61	389	17,60	-29	-6,78	-10	-2,51
свинина	631	30,65	705	32,88	701	31,72	74	11,73	-4	-0,57
м'ясо птиці	954	46,33	995	46,41	1075	48,64	41	4,30	80	8,04
інші види м'яса	46	2,23	45	2,10	45	2,04	-1	-2,17	0	0,00
Експорт м'яса – всього, тис. тонн	48	100,00	79	100,00	125	100,00	31	64,58	46	58,23
в т.ч.: яловичина і телятина	13	27,08	13	16,46	17	13,60	0	0,00	4	30,77
свинина	1	2,08	14	17,72	25	20,00	13	1300,00	11	78,57
м'ясо птиці	33	68,75	50	63,29	82	65,60	17	51,52	32	64,00
інші види м'яса	1	2,08	2	2,53	1	0,80	1	100,00	-1	-50,00
Імпорт м'яса – всього, тис. тонн	378	100,00	244	100,00	423	100,00	-134	-35,45	179	73,36
в т.ч.: яловичина і телятина	25	6,61	23	9,43	16	3,78	-2	-8,00	-7	-30,43
свинина	193	51,06	153	62,70	289	68,32	-40	-20,73	136	88,89
м'ясо птиці	157	41,53	65	26,64	116	27,42	-92	-58,60	51	78,46
інші види м'яса	3	0,79	3	1,23	2	0,47	0	0,00	-1	-33,33
Споживання м'яса на душу населення – всього, кг	52,0	100,00	51,2	100,00	54,4	100,00	-0,8	-1,54	3,2	6,25
в т.ч.: яловичина і телятина	9,8	18,85	9,1	17,77	8,5	15,63	-0,7	-7,14	-0,6	-6,59
свинина	18,0	34,62	18,6	36,33	21,1	38,79	0,6	3,33	2,5	13,44
м'ясо птиці	23,2	44,62	22,5	43,95	23,8	43,75	-0,7	-3,02	1,3	5,78
інші види м'яса	1,0	1,92	1,0	1,95	1,0	1,84	0,0	0,00	0,0	0,00

Джерело: [3, с. 97; 42; 43], 2023* – прогноз автора

В експорті м'яса переважає м'ясо птиці (68,75 %, 63,29 % і 65,60 % в 2021, 2022 і 2023 рр. відповідно), хоча в 2022 р. спостерігається зростання

експорту м'яса свинини в 13 разів, що викликано нарощуванням потужностей великих агрохолдингів. Ця тенденція продовжилась в 2023 р. В імпорті основну питому вагу має свинина (51,06 %, 62,7 % і 68,32 % в 2021, 2022 і 2023 рр. відповідно). В 2023 р. в структурі виробництва і споживання спостерігається тенденція до зменшення м'яса яловичини і телятини при одночасному збільшенні споживання м'яса птиці. На жаль, в 2023 р. імпорт м'яса збільшився на 73,36 %, і в його структурі також переважає свинина і м'ясо птиці, що пов'язано з переорієнтацією імпорту з країн Латинської Америки на США і Канаду. Ситуацію не можна вважати стабільною, і хоча споживання м'яса на душу населення зростає, аналіз структури показує негативні зрушення, незабезпеченість дієтичними видами м'яса, експорт якісного українського м'яса на фоні імпорту менш корисної продукції і загрозу продовольчій безпеці країни.

Аналіз балансу молока і молочних продуктів (табл. 1.1.3) довів невтішні тенденції падіння виробництва молока у 2023 р. на 7,21 % в порівнянні з 2018 р.

Таблиця 1.1.3

Баланс молока і молочних продуктів України в 2018 – 2023 рр.

ТИС. ТОНН

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023 прог ноз	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсол ютне	віднош е, %	абсол ютне	віднош е, %
Виробництво	12262	11761	11610	11249	11086	11378	-884	-7,21	292	2,63
Споживання	10448	9890	9780	9470	9363	9797	-651	-6,23	434	4,64
Експорт	939	1140	919	956	964	820	-119	-12,67	-144	-14,94
Імпорт	199	234	455	273	257	410	211	106,03	153	59,53
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	1,90	2,37	4,65	2,88	2,74	4,18	2,28	-	1,44	-

Джерело: [3, с. 98; 42; 43], 2023* – прогноз автора

Дослідження споживання молока показує також темпи зменшення в 2023 р. – на 6,23 % в порівнянні з 2018 р. В 2023 р. спостерігаються темпи

зростання виробництва і споживання молока в порівнянні з попереднім роком на 2,63 і 4,64 % відповідно. Найшвидшими темпами за цей період зростає імпорт молока і молочних продуктів. Так, в порівнянні з 2021 р. він збільшився майже на 60 % при зменшенні експорту близько на 15 %, а в порівнянні з 2018 р. – на 106 % при зменшенні експорту майже на 13 %. Хоча задоволення споживання відбувається в основному за рахунок власного виробництва, продовольча безпека по молоку є нестабільною.

Аналіз балансу зернових і зернобобових культур (табл. 1.1.4) показав нестабільність їх виробництва і споживання. Така нестабільна динаміка спостерігається в експорті та імпорті зернових. Це майже єдині продукти, за якими споживання на душу населення за останні п'ять років перевищує норму, хоча споживання хлібних продуктів на душу населення має тенденцію до зменшення, так само як фонд споживання зернових.

Таблиця 1.1.4

Баланс зернових і зернобобових культур України в 2018 – 2023 рр.

тис. тонн

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023 прогноз	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Виробництво	29295	53290	46028	39271	56747	46216	16921	57,76	-10531	-18,56
Споживання	7090	7021	6860	6808	6730	6653	-437	-6,16	-77	-1,14
Експорт	4490	16668	26160	14239	14825	27798	23308	519,11	12973	87,51
Імпорт	343	222	136	175	273	228	-115	-33,53	-45	-16,48
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	4,84	3,16	1,98	2,57	4,06	3,43	-1,41	-	-0,63	-

Джерело: [3, с. 98; 42; 43], 2023* – прогноз автора

Негативним є збільшення імпорту зернових і зернобобових культур в 2022 р. на 56 % в порівнянні з 2021 р. Витрати зернових на експорт в 2022 р. складають 49,2 %, на корм тварин – 28,6 %, безпосередньо на споживання населення – 11,8 %, на посів – 5,2 %, а втрати складають стільки ж, скільки переробка на нехарчові цілі – 2,6 % [3, с. 99]. Хоча Україна залишається «житницею» Європи, споживання частково задовольняється за рахунок імпорту, а експортні потужності нарощується завдяки діяльності великих

агропромислових формувань.

Аналіз балансу яєць (табл. 1.1.5) показав позитивні тенденції в досліджуваному періоді, і зростання експорту більш, ніж в чотири рази в порівнянні з 2018 р. Негативним є прогнозне зменшення споживання і експорту яєць і яйцепродуктів приблизно на 1 % в 2023 р. в порівнянні з 2022 р.

Таблиця 1.1.5

Баланс яєць, включаючи яйцепродукти, України в 2018 – 2023 рр.

тис. тонн

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023 прогно з	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсолютне	відносне , %	абсолютне	відносне , %
Виробництво	812	863	919	985	1079	1104	292	35,96	25	2,32
Споживання	678	697	722	767	818	810	132	19,47	-8	-0,98
Експорт	16	23	58	75	83	82	66	412,50	-1	-1,20
Імпорт	3	7	7	7	3	4	1	33,33	1	33,33
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	0,44	1,00	0,97	0,91	0,37	0,49	0,05	-	0,13	-

Джерело: [3, с. 99; 42; 43], 2023* – прогноз автора

Загальна стабілізація на ринку яйцепродуктів пов'язана з масштабним виробництвом великих підприємств, які активізували свою роботу з 2021 р. Задоволення споживання відбувається за рахунок власного виробництва.

Баланс картоплі (табл. 1.1.6) в 2023 р. прогнозовано показує покращення показників в порівнянні з 2018 р., але погіршення ситуації в порівнянні з 2021 р. Так, виробництво картоплі зменшилось близько на 4 %, експорт – на 46 %, хоча імпорт зменшився майже на 44 % при незмінному експорті. Найбільше вирощуваної картоплі витрачається на корми – 31,5 %, а фонд споживання складає 27 %. На посадку спрямовується 24,8 %, а на переробку на нехарчові цілі – 16,7 % картоплі [3, с. 100]. Продовольча небезпека за картоплею Україні не загрожує. Але в зв'язку з ресурсним потенціалом і відродженням постачань картоплі великими агропромисловими формуваннями необхідно нарощувати експорт цього традиційного українського продукту в свіжому і переробленому вигляді.

Таблиця 1.1.6

Баланс картоплі України в 2018 – 2023 рр.

ТИС. ТОНН

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023 прог ноз	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсол ютне	віднош е, %	абсол ютне	віднош е, %
Виробництво	19102	19545	19666	18705	24248	23250	4148	21,72	-998	-4,12
Споживання	6065	6099	6126	5914	6368	6394	329	5,42	26	0,41
Експорт	3	3	5	8	13	7	4	133,33	-6	-46,15
Імпорт	7	10	15	30	41	23	16	228,57	-18	-43,90
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	0,12	0,16	0,24	0,51	0,64	0,36	0,24	-	-0,28	-

Джерело: [3, с. 100; 42; 43], 2023* – прогноз автора

Баланс овочів і баштанних продовольчих культур (табл. 1.1.7) показав тенденцію до збільшення виробництва і споживання з 2018 р., але зростання експорту склало лише 16 % при зростанні імпорту майже на 35 %, хоча в порівнянні з 2022 р. обсяги імпорту скоротились на 25 %. З цього можна зробити висновок, що задоволення споживання відбувається за рахунок власного виробництва. Вирощені овочі надходять на споживання (70,5 %), на корм (14,8 %), на експорт (3,3 %) і на посів (1,2 %). Велику частку складають втрати – 10,2 % від всіх ресурсів овочів і баштанних культур [3, с. 10].

Таблиця 1.1.7

Баланс овочів і баштанних продовольчих культур України, включаючи консервовану і сушену продукцію в перерахунку на свіжу в 2018 – 2023 рр.

ТИС. ТОНН

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсол ютне	віднош е, %	абсол ютне	віднош е, %
Виробництво	7317	8489	8976	8873	10562	10815	3498	47,81	253	2,40
Споживання	5509	5976	6312	6581	7440	7452	1943	35,27	12	0,16
Експорт	298	251	347	335	303	346	48	16,11	43	14,19
Імпорт	158	356	232	311	285	213	55	34,81	-72	-25,26
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	2,87	5,96	3,68	4,73	3,83	2,86	-0,01	-	-0,97	-

Джерело: [3, с. 101; 42; 43], 2023* – прогноз автора

В Україні останні три роки відстежується негативна тенденція збільшення імпорту плодоягідної продукції. Тільки за два останні роки

власне виробництво перевищує споживання (табл. 1.1.8).

Таблиця 1.1.8

Баланс плодів, ягід і винограду України, включаючи консервовану і сушену продукцію в перерахунку на свіжу, в 2018 – 2023 рр.

ТИС. ТОНН

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023 прог ноз	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсол ютне	віднош е, %	абсол ютне	віднош е, %
Виробництво	1829	1919	2087	2154	2418	2465	636	34,77	47	1,94
Споживання	1958	2010	2101	2203	2405	2432	474	24,21	27	1,12
Експорт	370	252	284	353	239	351	-19	-5,14	112	46,86
Імпорт	1254	1235	1139	1130	1163	1171	-83	-6,62	8	0,69
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	64,04	61,44	54,21	51,29	48,36	48,15	-15,90	-	-0,21	-

Джерело: [3, с. 101; 42; 43], 2023* – прогноз автора

В 2023 р. порівнянні з 2022 р. трохи збільшилось власне виробництво (майже на 2 %) і споживання (на 1 %) при збільшенні експорту майже на 47 % завдяки діяльності великих агропромислових формувань в Україні. Існує тенденція більш швидкого, ніж виробництва, споживання. За споживанням плодоягідної продукції Україна відстає від розвинутих країн і не перевищує рівень 1990 р, хоча для задоволення власних потреб високоякісною вітчизняною продукцією має величезний потенціал.

Виробництво і споживання цукру вкрай нестабільні з 2018 р. (табл. 1.1.9).

Після 2018 р. виробництво цукру зменшувалось, з 2021 р. тенденція змінилась на кращу, 2022 р. був найкращим у випуску даного виду продукції за всі роки незалежності, а в 2023 р. випуск знову зменшено.

При виробництві цукру використовують цукор-сирець буряковий або тростинний. В 2018, 2019 і 2023 рр. всю продукцію вироблено з бурякового цукру-сирцю. В інші роки співвідношення цукру з бурякової та тростинної сировини досить відрізняється, з 4 до 359 тис. тонн.

За досліджуваний період імпорт зменшився на 60 % при збільшенні експорту на 45 %. Таблиця 1.1.9

Баланс цукру України, включаючи основні цукромісткі продукти, в перерахунку на цукор, в 2018 – 2023 рр.

ТИС. ТОНН

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Виробництво	1867	1571	1275	1805	2586	2143	276	14,78	-443	-17,13
Споживання	1860	1891	1745	1704	1758	1713	-147	-7,90	-45	-2,56
Експорт	120	103	88	65	51	174	54	45,00	123	241,18
Імпорт	25	91	92	90	48	10	-15	-60,00	-38	-79,17
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	1,34	4,81	5,27	5,28	2,73	0,58	-0,76	-	-2,15	-

Джерело: [3, с. 101; 42; 43], 2023* – прогноз автора

В порівнянні з 2022 р. збільшення експорту склало 241 % при одночасному зменшенні власного виробництва (на 17 %), споживання (на майже на 3 %) і імпорту (на 79 %), що відбулось за рахунок нарощування обсягів виробництва величезними агропромисловими об'єднаннями.

Баланс олії та оліємістких продуктів має позитивні тенденції збільшення виробництва (табл. 1.1.10).

Таблиця 1.1.10

Баланс олії України, включаючи основні оліємісткі продукти, в перерахунку на олію, в 2018 – 2023 рр.

ТИС. ТОНН

Показники	Роки						Відхилення			
	2018	2019	2020	2021	2022	2023 прогнозу	2023 від 2018 р.		2023 від 2022 р.	
							абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Виробництво	2294	1966	2899	3101	3268	4067	1773	77,29	799	24,45
Споживання	664	694	711	680	625	591	-73	-10,99	-34	-5,44
Експорт	2140	1590	2483	2850	2814	3742	1602	74,86	928	32,98
Імпорт	410	480	316	319	249	231	-179	-43,66	-18	-7,23
Задоволення споживання за рахунок імпорту, %	61,75	69,16	44,44	46,91	39,84	39,09	-22,66	-	-0,75	-

Джерело: [3, с. 102; 42; 43], 2023* – прогноз автора

Споживання олії в Україні знижується з 2021 р. Найгіршим роком у виробництві і експорті олії був 2019 р., що пов'язано з тиском західних конкурентів через засоби масової інформації. В 2022 р. трохи знизився експорт, хоча в 2023 р. – виріс майже на 33 %. Взагалі з 2018 р. обсяги експорту є нестабільними, хоча задоволення споживання олії соняшникової

відбувається за рахунок власного виробництва. Спостерігається позитивна тенденція зменшення імпорту олії з 2018 р. на 44 % і задоволення споживання за рахунок власного виробництва. Однак задоволення споживання за рахунок імпорту залишається на рівні 39 %, що пояснюється потребами харчової промисловості у пальмовій і кокосовій олії, а також споживання населенням оливкової, горіхової та інших видів олії.

Виробництво олії соняшникової збільшилося в 2022 р. в порівнянні з 2021 р. на 4,85 %, соєвої – знизилось на 13,04 %, а іншої олії – збільшилось в 14,5 разів (табл. 1.1.11). В 2023 р. спостерігається збільшення виробництва соєвої олії на 55 %, соняшникової та іншої – майже на 25 і 13 % відповідно. Нарощування експортних потужностей пов'язано з розширенням діяльності великих агропромислових формувань і виходом на східні ринки в 2023 р.

На 300 % виріс в 2022 р. імпорт кокосової олії, що є негативною тенденцією за показником продовольча незалежність. В зв'язку з цим треба нарощувати органічне виробництво харчових продуктів, при якому ані пальмова, ані кокосова олія не використовуються, і здоров'ю майбутніх українців нічого не загрожує. З точки зору забезпечення продовольчої безпеки неможна назвати ситуацію з олією стабільною і заспокійливою. Україна виробляє і експортує соняшникову і ріпакову олію, які потребують виснажливої ґрунти сировини.

Для оцінки економічного аспекту продовольчої безпеки проаналізовано витрати домогосподарств України. Загрозливим є те, що грошові витрати на продовольчі товари та харчування поза домом в 2020 р. склали 53,6 % (53,1 % – в сукупних витратах), що перевищує пороговий критерій продовольчої безпеки [44; 45].

Погіршує ситуацію те, що частка домогосподарств із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму склали в 2019 і 2020 рр. – 13,3 % і 11,4 % відповідно, в міських поселеннях – 9,3 % і 8,0 %, а в сільській місцевості – 22,0 % і 18,9 % відповідно [44; 45].

Аналіз сукупних витрат домогосподарств на харчування показав, що зменшення в 2021 р. проти 2020 р. за групою «сало та інші тваринні жири» на 4,5 %, а найбільше зростання спостерігається за групою «олія і рослинні

жири» – з 3,5 до 4,2 %, що викликано більшим споживанням олієвмісних продуктів з додаванням пальмової та кокосової олії.

Занепокоєння викликає прогнозоване зменшення витрат на овочі в 2023 рр. майже на 23 %, картоплю – на 45 %, цукор, джем, мед і інші солодоці – приблизно на 7 %.

Проявляється тенденція зменшення витрат на продукти харчування в 2021 – 2023 рр., хоча їх частка у сукупних витратах залишається загрозливою – 96,5 % [3, с. 106; 42; 43] (Середній розмір одного домогосподарства дорівнює 2,12, осіб в 2021 р., і по 2,11 осіб в 2022 і прогнозно у 2023 рр.).

Дані аналізу підтверджують, що в сільській місцевості населення в основному споживає продукти харчування вироблені самостійно.

Найбільший розрив між містом і селом за досліджуваний період спостерігається по яйцям – 61-65 %, овочам, картоплі і грибам – 56-57 %, молоку – 44-49 %, м'ясу – 31-33,5 %, салу і тваринним жирам – 26-27,5 %, а також фруктам, ягодам, горіхам, винограду, кавунам, диням – 17-19 % [3, с. 106]. Ця тенденція свідчить про нерівномірність споживання продуктів харчування у міських і сільських поселеннях, що загрожує продовольчій безпеці країни призводить до наростання соціальних дисбалансів.

Невеликий розрив по хлібу і хлібопродуктам, рибі і рибопродуктам, маслу, цукру, меду і солодоцям.

Олію і рослинні жири майже не виробляють в особистих підсобних господарствах ані в місті, ані в селі.

В табл. 1.1.12 наведено енергетична цінність і вміст поживних речовин у спожитих в домогосподарствах продуктах харчування в Україні в 2021 – 2023 рр. Аналіз енергетичної цінності і вмісту поживних речовин показав, що енергетична цінність спожитих продуктів знизилась в 2022 р. у порівнянні з 2021 р. на 6,7 %, споживання білків і жирів залишилось таким самим, а вуглеводів – підвищилось на 1,2 %, що є негативним явищем [3, с. 109].

Прогнозно у 2023 р. енергетична цінність харчування підвищилась на 7 %, споживання жирів залишилось тим самим, а білків і вуглеводів – знизилось на 2,2 і 10,6 % відповідно, що є свідомством незбалансованості харчування і загрожує продовольчій безпеці [3, с. 109].

В міських поселеннях енергетична цінність продуктів менше, ніж в сільській місцевості на 12,7 %, 8,3 і 10,6 % відповідно в 2021, 2022 і 2023 рр., споживання білків – на 7,1 % в 2011 р. і на 6,2 % в 2022 і 2023 рр., споживання жирів і вуглеводів у 2023 р. дорівнює одне одному у місті і селі [42; 43].

Це відбувається за рахунок більшого споживання м'яса у домогосподарствах, які мешкають у сільській місцевості, що свідчить про різницю у споживанні між містом і селом.

Таблиця 1.1.12

Енергетична цінність і вміст поживних речовин у спожитих в домогосподарствах продуктах харчування в Україні в 2021 – 2023 рр. у середньому за добу у розрахунку на одну особу

Показники	Всі домогосподарства			Відхилення, %		Домогосподарства розташовані						Відхилення показників у міських поселеннях і сільській місцевості, %		
				2022 від 2021 рр.	2023 від 2022 рр.	в міських поселеннях			в сільській місцевості					
	2021	2022	2023 прогн оз	2021 рр.	2022 рр.	2021	2022	2023 прогн оз	2021	2022	2023 прогн оз	2021	2022	2023 прогн оз
Енергетична цінність, ккал	3359	3134	3353	-6,7	7,0	3241	3196	3230	3601	3485	3612	-12,7	-8,3	-10,6
Білки, г	93	93	91	0,0	-2,2	90	91	90	98	97	97	-7,1	-6,2	-6,2
Жири, г	153	153	153	0,0	0,00	154	155	151	150	150	151	2,7	3,3	0,0
Вуглеводи, г	409	414	370	1,2	-10,6	379	387	475	471	470	475	-19,5	-17,7	0,0

Джерело: за [3, с. 109; 42; 43], 2023* – прогноз автора

Хоча в 2023 р. спостерігається покращення ситуації, але для подальшого стабільного розвитку державне регулювання питань продовольчого забезпечення населення України є необхідною умовою.

1.2. Дослідження історичного досвіду агропромислових

формувань в Україні

Кожному історичному етапу розвитку форм господарювання відповідає суспільно - економічна формація, рівень розвитку продуктивних сил і виробничих стосунків, а також застосування об'єктивних економічних переваг на конкретному історичному етапі розвитку.

Наприклад, активний розвиток малих форм господарювання в Україні переважав до початку ХХ сторіччя, що було обумовлено нерозвиненістю технологічної і технічної баз сільськогосподарського виробництва. На зміну малим формам господарювання, в 20-і роки минулого сторіччя прийшло великотоварне індустріальне виробництво, яке активно використовує комплекс машин, внаслідок чого підвищилася інтенсивність і результативність виробництва. Таким чином історично склалося, що виробництво розвивалось від дрібнотоварного до великотоварного, від одиничного до масового, від кустарного до індустріального. Проте сучасна практика свідчить про переважання дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва над великотоварним. Такі процеси депресивно характеризують значну частину регіонів України.

В сучасних умовах суттєво ускладнився процес збереження цілісності власності і динамічності розвитку всього агропромислового сектору. Порушення економічних зв'язків між видами діяльності сприяло зниженню рентабельності агропромислового, і особливо сільськогосподарського виробництва, щорічно збільшувалась кількість збиткових сільськогосподарських підприємств. В той же час рентабельність переробних, машинобудівних і торгових підприємств зростала, збільшувалась частка продукції, виробленої малими формами господарювання. Великотоварне сільськогосподарське виробництво поступово деградувало, а переробні підприємства мали великий прибуток і потребували власних сировинних зон.

Проблема деградації великотоварних сільськогосподарських організацій і забезпечення переробної промисловості сировиною частково була розв'язана за рахунок інтеграційних процесів.

Виникли нові організаційні форми – агрохолдинги. Їх особливість

полягає в інтеграції фінансово нестійких великотоварних сільськогосподарських, переробних і торгових підприємств, які використовують єдину інформаційну базу і технології. Підприємства такого типу функціонують на принципах вертикальної інтеграції, ставлячи в залежність сільськогосподарські підприємства. Сільськогосподарські підприємства при інтеграції втрачають самостійність, стають юридично залежними, або трансформуються у відособлені структурні підрозділи, які не є юридичними особами. За своєю суттю відособлені структурні підрозділи агрохолдингів є їх структурними одиницями, що забезпечує зниження витрат на виробництво і управління, страхування фінансових і інвестиційних ризиків, ризиків управління, сприяє зниженню податкового навантаження, раціональному використанню інвестицій. Все перелічене визначає переваги материнських компаній агрохолдингів в сучасних економічних умовах.

Переваги великого сільськогосподарського виробництва проявляються у використанні сучасної техніки, залученні кваліфікованих кадрів, розподілі праці, зниженні витрат на матеріально-технічне постачання, підвищенні ефективності збуту продукції, поліпшенні виробничого і соціально побутового обслуговування працівників [12, с. 136; 19, с. 3; 20, с. 17].

Саме ці переваги нині використовують агрохолдинги. Очевидно, що тенденція використання відособлених підрозділів в агрохолдингах в якості структурних одиниць набуває закономірного характеру, обумовленого економією всіх видів витрат і максимізацією прибутку материнської компанії.

Розділяємо точку зору, що починаючи з 2001 р. в Україні відбувається інвестування сільгоспвиробництва за допомогою участі агрохолдингів у реформуванні неплатоспроможних господарств і створенні дочірніх структур. Таким чином, ця форма інтегрованих формувань стала активним учасником перетворень українського сільського господарства [17, с. 249].

Проте зовнішній вплив, який визначено нормативно-правовими актами, на функціонування організаційно-правових форм є вже недостатнім через неопрацьованість їх законодавчого регулювання, і не враховує особливостей сільськогосподарського виробництва. Саме ці причини є

основою для розробки механізму внутрішньої саморегуляції, що виражаються в самостійності, відсутності директивного початку при виборі системи організації та управління виробництвом, розподілі функцій і повноважень, організації системи розрахунків всередині холдингу, розподілі прибутку, сплаті податків, оплаті праці і т. д. В результаті нормативно-правове регулювання форм господарювання органічно переплітається і доповнюється системою внутрішніх регулятивних механізмів, які мають своєрідну, а іноді неадекватну форму і методи реалізації та не враховують інтереси сільськогосподарських структур, які увійшли до холдингу.

Саме відсутність чітких правил розподілу прибутку у вартості кінцевого продукту між видами діяльності обумовлює жорсткий, тоталітарний, не досить ефективний розвиток економічних стосунків в холдингах. На нашу думку, потрібні специфічні форми регулювання діяльності організаційно-правових форм в агропромисловому секторі, запропоновані державними органами влади з урахуванням практики функціонування агрохолдингів.

Агрохолдинги отримали поширення внаслідок збільшення кількості збиткових сільськогосподарських підприємств. У літературі виділено основні ознаки, які характеризують найбільш поширені організаційно-правові форми [3; 29; 48].

Характерною сферою діяльності агрохолдингів є вертикальний ланцюжок, який включає виробництво, переробку, реалізацію продукції і обслуговування сільськогосподарських підприємств, тоді як функціонування виробничих кооперативів в сільському господарстві передбачає тільки виробництво сільськогосподарської продукції. За критерієм незалежності колективні форми господарювання не можуть бути залежними, оскільки статутний капітал цих організацій складається з вкладів пайовиків, які в більшості не є юридичними особами. Крім того, Господарський Кодекс України забезпечує незалежність функціонування кооперативів. Вони не можуть бути дочірніми і залежними. Економічні стосунки між кооперативом і материнською компанією агрохолдингу можуть бути побудовані тільки на договірній основі. В свою чергу господарюючи суб'єкти можуть бути

залежними, що визначає можливість їх активної участі в інтегрованих формуваннях холдингового типу. В той же час значну частину сільськогосподарських виробничих кооперативів було перетворено в акціонерні і товариства з обмеженою відповідальністю, з їх наступним вступом в агрохолдинги.

Мінімальна сума пайового фонду в кооперативах і статутного капіталу в господарських товариствах не виконує функцій по забезпеченню інтересів кредиторів. Очевидно, що незначна сума статутного капіталу на початку ринкових перетворень була мотивуючим чинником для створення значної кількості нових організаційно-правових форм. Такий підхід підкреслює економічний формалізм при створенні нових організаційно-правових форм в умовах трансформації ринкових відносин. Крім цього, мала сума статутного капіталу в товариствах з обмеженою відповідальністю і пайового фонду в кооперативах ставить під загрозу подальше функціонування сільськогосподарських підприємств, не забезпечуючи їх джерелами фінансування. Статутний капітал на перших етапах функціонування сільськогосподарських організацій повинен забезпечувати розширене відтворення, а на подальших – забезпечувати незалежність сільськогосподарських структур від зовнішніх втручань.

Особливе місце серед організаційно-правових форм займають акціонерні товариства, оскільки вони мають можливість залучати позикові кошти на ринку цінних паперів. В зв'язку з тим, що рентабельність сільського господарства не сприяє формуванню прибутку, достатнього для виплати дивідендів на акції, то звідси витікає, що акціонерна форма господарювання не може бути в перспективі характерною для сільськогосподарського виробництва.

На нашу думку, найбільш прийнятною і простою є організаційно-правова форма товариства з обмеженою відповідальністю. Вклади в статутний капітал товариств з обмеженою відповідальністю також як і в акціонерних товариствах виступають інструментом управління і страхування інвестиційних ризиків. Частки в статутному капіталі є інструментом управління в товариствах з обмеженою відповідальністю, які увійшли до

агрохолдингів, і в самостійно функціонуючих сільськогосподарських структурах. Це обумовлено тим, що товариства з обмеженою відповідальністю, які залишились самостійними, платоспроможні і економічно ефективні, і в зв'язку з цим є об'єктом пильної уваги агрохолдингів, бажаючих мати в своїй структурі такі підприємства. Для попередження посягань на свою незалежність, самостійно функціонуючі підприємства реорганізовувались з акціонерних товариств в товариства з обмеженою відповідальністю з розподілом вкладів в статутний капітал серед декількох засновників.

Таким чином, на практиці зникають відмінності в економічному механізмі акціонерних і товариств з обмеженою відповідальністю. Це дозволяє сформулювати тезу про нехарактерне функціонування в сільському господарстві акціонерних товариств і пріоритетність – з обмеженою відповідальністю.

Особливе місце серед організаційно-правових форм в агропромисловому секторі займають виробничі кооперативи. Оскільки юридичні особи практично не є учасниками виробничих і споживчих кооперативів, це обумовлює невисоку вірогідність їх входження до агрохолдингів. Суттєвим недоліком кооперативів є незначна сума пайового фонду, що пояснюється неплатоспроможністю його пайовиків. Внаслідок цього з позицій інвестиційної привабливості кооперативи програють товариствам з обмеженою відповідальністю. Інша ситуація – в товариствах з обмеженою відповідальністю, де ризик неповернення інвестицій застрахований часткою внеску в статутний капітал.

На нашу думку, в перспективі товариства з обмеженою відповідальністю отримають більше поширення в агропромисловому секторі. Таким чином, типовими організаційно-правовими формами для сільського господарства є товариства з обмеженою відповідальністю і виробничі кооперативи, для фермерських господарств – фізичні особи-підприємці.

Загальною сполучною ланкою виробничих кооперативів і товариств з обмеженою відповідальністю є високий рівень товарності.

Як правило, виробничі кооперативи і товариства з обмеженою

відповідальністю є високотоварними спеціалізованими сільськогосподарськими організаціями, які використовують переваги великотоварного виробництва.

У великотоварному виробництві економічно доцільним є функціонування товариств з обмеженою відповідальністю, що обумовлено можливістю залучення значних інвестицій, хорошою керованістю, страхуванням ризиків.

Згодні з думкою, що в умовах глобалізації світової економіки різко зросла конкурентна боротьба за ринки збуту. В ній перемагають країни, де сільськогосподарські підприємства широко використовують сучасну багатофункціональну техніку, енергозберігаючі технології, забезпечують високу продуктивність праці. В Україні локомотивом розвитку сільської економіки можуть бути тільки великі виробництва. Саме вони в змозі забезпечити конкурентоспроможність на світовому ринку продовольства, саме вони найпривабливіші для приватних інвесторів [3, с. 249].

На нашу думку, в перспективі сільськогосподарські виробничі кооперативи характеризуватимуть середнє і дрібнотоварне сільськогосподарське виробництво, оскільки вони не мають необхідних обсягів фінансових ресурсів, альтернативних механізмів їх залучення, а пайовики кооперативів не мають достатньо власних фінансових ресурсів, позикові ресурси вимагають плати і наявності заставної бази, яка не завжди є в наявності. На практиці навіть асоційоване членство в кооперативі не сприяє суттєвому збільшенню фінансових ресурсів [8, с. 20].

Так, в Комінтернівському районі Одеської області в 2006 р. функціонували 11 молочних кооперативів, з яких 10 до 2012 р. припинили свою діяльність через збитковість. Такі неспроможні господарства області перетворились, головним чином, в господарські товариства і стали учасниками інтегрованих формувань [9, с. 74].

Зменшення кількості кооперативів пояснюється макроекономічними чинниками, недоліками в ціноутворенні, бюджетному фінансуванні, кредитуванні, податковій системі та ін.

Крім того, кооператив не є привабливою формою організації

виробництва для приватних інвесторів, оскільки управління демократичне, один член кооперативу – один голос. Тому для приватних інвестицій найбільш прийнятною організаційно-правовою формою є господарські товариства, де чим більше акцій у інвестора, тим більше прав з управління господарюючим суб'єктом.

Безумовно на цей процес впливають рівень менеджменту, ступінь використання внутрішньогосподарських чинників і резервів росту виробництва і підвищення його ефективності.

На діяльність великотоварних сільськогосподарських організацій і інтегрованих формувань суттєво впливає державна підтримка і регулювання. Це, на нашу думку, головний зовнішній чинник, який впливає на ефективність агропромислового виробництва.

Згодні з думкою, що в господарствах і регіонах, де не займаються економічною роботою, отримують закономірні результати – необґрунтовану перевитрату коштів і низьку рентабельність виробництва [21, с. 265].

Отже виходить, що організаційно-економічні стосунки в підприємствах різних організаційно-правових форм визначаються, з одного боку, зовнішніми чинниками – нормативно-правове регулювання, економічна політика держави і т.д., з іншого боку, об'єктивними процесами, які відбуваються всередині підприємств і не регламентовані законодавчо. З цієї тези можна зробити такі висновки:

– важливим є всебічне глибоке вивчення функціонування організаційно-правових форм господарювання, їх інтеграції, впливу на розвиток економіки сільського господарства і агропромислового сектору, наскільки об'єктивно вони розвиваються, чи сприяють виправленню різних деформацій, які негативно впливають на розвиток ринкової економіки;

– нині об'єктивно склалась ситуація, коли необхідно прийняти комплекс законодавчих і нормативно правових актів, регулюючих організаційно-економічний механізм в інтегрованих формуваннях холдингового типу з урахуванням негативних і позитивних моментів, які проявляються на практиці.

1.3. Зарубіжний досвід функціонування

агропромислових формувань

На сучасному етапі розвиток інтеграційних процесів в АПК відбувається повільно, непослідовно та суперечливо. Дослідження глибинних інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі дають можливість виявити їх позитивні та негативні наслідки для сільського господарства, що особливо актуально при входженні України до європейського ринку і світової організації торгівлі. Оскільки ефективність функціонування овочепродуктового підкомплексу залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торгівельними підприємствами, то досягти прибутковості однієї з них при збитковості інших неможливо. Передовий вітчизняний та зарубіжний досвід свідчить, що головною передумовою вирішення цієї проблеми є об'єктивні процеси розвитку виробничих відносин, вибір оптимальних каналів збуту продукції, реалізація обґрунтованого економічного механізму взаємовідносин.

При обґрунтуванні такого механізму важливо врахувати світовий досвід вирішення даної проблеми. Його вивчення дає підстави для висновку, що в країнах Заходу знайдено досить ефективний механізм участі сільських товаровиробників у розподілі і наступному одержанні ними частини прибутку агропереробних підприємств через створення фермерськими господарствами кооперативів по переробці сільськогосподарської продукції. У багатьох країнах Європи кооперативна форма агропромислової інтеграції стала домінуючою. Насамперед, це стосується переробки молока, м'яса, овочів, фруктів.

Кооперація набула широкого поширення у багатьох країнах світу, нині вона охоплює більше 800 млн. осіб. Саме кінець XIX - початок XX ст. вважається періодом становлення та розвитку вертикальної агропромислової інтеграції. Так, у Великій Британії, США, Канаді друга половина 30-х рр. XX сторіччя характеризується поглибленням інтеграційних відносин в

агропромислового виробництва. В інших країнах Західної Європи - Франції, ФРН, Голландії, Данії, Швеції ці процеси розпочались дещо пізніше – на початку 1950-х рр., у Японії – наприкінці 1960-х рр. [15, с. 97].

Дослідженням встановлено, що в європейських країнах світу не склалося єдиного підходу до формування кооперативів. У більшості країн неможливо стати учасником кооперативу без мінімально встановленого паю, не беручи участі в фінансовій діяльності. У Данії, Швейцарії, Нідерландах не вимагається пайового внеску. Діяльність кооперативів здійснюється на основі статуту і регулюється спеціальними законами з розвитку кооперації та захисту їх інтересів. У деяких країнах світу законодавчо встановлюється кількість осіб, що вступають до кооперативу. Так, у Франції в кооператив приймається не більше 20 % членів, не зайнятих в аграрному виробництві і, які беруть участь в кооперативі лише грошовим внеском.

У багатьох країнах існують труднощі регулювання економічних відносин між державою та кооперативними організаціями. Це стало причиною утворення кооперативних союзів на регіональному і державному рівнях. Такі союзи спростили вирішення багатьох правових питань, дотримання податкового законодавства, надання консультацій. В Європі кожний кооператив стає членом аудиторського союзу, який займається перевіркою діяльності кооперативів і пропонує цілий ряд послуг, пов'язаних із покращенням фінансової діяльності.

У країнах ЄС реалізація сільськогосподарської продукції набула поширення через кооперативні аукціони, які, як правило, знаходяться в районах виробництва сировини та організують свою діяльність з сільськогосподарськими товаровиробниками на договірній основі. У країнах Західної Європи до вартості товарної продукції продовольчого комплексу частка сільського господарства не перевищує 20 %, а сфери розподілу і реалізації продукції – 50 % [21, с. 265; 23, с. 7]. У цих країнах у формуванні інтеграційних структур спостерігаються й інші особливості. Так, у Франції інтеграційний процес охоплює, в першу чергу, галузі, що належать до

продовольчої системи, тобто сільське господарство, харчову промисловість і сферу реалізації продовольства. У цих країнах основними ініціаторами агропромислової інтеграції є крупні переробні фірми, які виробляють більше половини всього продовольства у країні. У Франції велика роль держави у розвитку інтеграційних процесів. У Великобританії одержала поширення агропромислова інтеграція на контрактній основі, а також створення інтегрованого виробництва фірмою-переробником [23, с. 8].

У Німеччині майже всі фермери є членами одного або декількох кооперативів. Вони забезпечують своїх членів засобами виробництва: технікою, насінням, кормами та добривами. Кооперативи переробляють всю вирощену продукцію, продають її на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Певними відмінностями характеризується кооперація виробників у сфері переробки та реалізації у Канаді, яка реалізується у формі торгових асоціацій, які поділяються на дві категорії: федеральні торгові управління і провінційні торгові асоціації, які створюються товаровиробниками продукції.

Досвід США демонструє доцільність розвитку кооперації та інтеграції в овочепродуктовому підкомплексі. Майже кожний штат має асоціацію виробників плодоовочевої продукції. У США, Канаді в останні десятиріччя чітко простежується тенденція розширення оптовими компаніями різного типу мережі оптових баз та супермаркетів. Така форма збуту овочевої продукції дозволяє знизити витрати оптових компаній при транспортуванні товарів, перекладаючи їх на фірми роздрібною торговою мережі [23, с. 7-8].

У США і країнах ЄС кооперативи, що спеціалізуються на збуті свіжих овочів, як правило, в своїй структурі мають власні сховища, установки для попереднього охолодження продукції, а також пакувальні підприємства. З метою гарантованого забезпечення збуту своєї продукції більшістю кооперативів була організована власна торгова мережа. Кооперативи США реалізують від загальних обсягів до 20 % як свіжих, так і перероблених овочів і фруктів. У Франції через кооперативи реалізується 30 % овочів і 42 % фруктів, у Голландії – відповідно 80 і 75 %, Німеччині – 44 і 26 %, у

Великобританії – 17 і 33 %, в Італії – 10 і 33 % [46, с. 27].

У країнах ЄС кооперативами реалізується 60 % сільськогосподарської продукції, в країнах Скандинавії – 80, в Японії – більше 90 %, у США – 30 % продукції фермерів [25, с. 76].

Безумовна перевага кооперативів серед інших організаційно-правових форм в сільському господарстві пов'язана з основними принципами їх створення і виявляється в наступному (рис. 1.3.1).



Рисунок 1.4.1 – Переваги кооперативів серед інших організаційно-правових форм [39, с. 274]

Експерти звертають увагу на перспективи розвитку агропромислового комплексу України, а саме: належне фінансування малих та середніх підприємств; удосконалення діяльності виробничих, сервісних, постачальницько-збутових кооперативів; якісну підготовку кадрів для бізнесу в навчальних закладах аграрного спрямування; виготовлення екологічно чистої органічної продукції; застосування механізмів агропромислової, особливо, вертикальної інтеграції. Майбутнє аграрного виробництва належить великим сільгоспвиробникам, найкраща форма організації яких – агрохолдингові формування [47].

Ця організаційна форма успішно займає на ринку свою нішу, поступово розширює сегменти присутності, підвищуючи конкурентоспроможність і впливаючи на ціноутворення за рахунок оптимізації управління, зниження трансакційних витрат і синергічного ефекту. Найбільш поширені моделі інтеграційних зв'язків і формувань в розвинених країнах є (рис. 1.3.2.).

Тільки холдинг дозволяє оперативно вирішувати виявлені на стадії виникнення проблеми в сільськогосподарських і переробних підприємствах, які входять в дану інтегровану структуру, повною мірою використовувати можливості підвищення капіталізації.

Завдання галузевого холдингу – організація оперативної взаємодії підприємств, які функціонують в його складі, а також створення, оптимізація і реалізація їх інвестиційного і виробничого потенціалу.

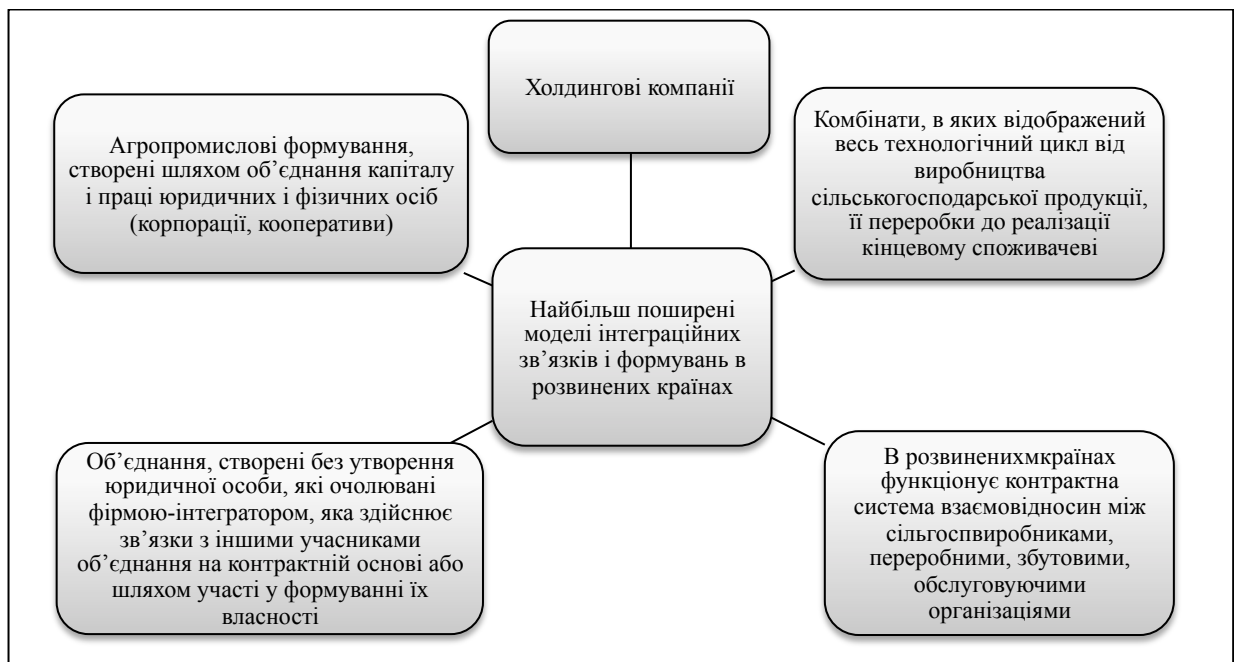


Рисунок 1.3.2 – Найбільш поширені моделі інтегрованих формувань в розвинених країнах [39, с. 275]

Розглянемо переваги, які забезпечують агрохолдинги сільськогосподарським товаровиробникам (рис. 1.3.3).



Рисунок 1.3.3 – Переваги, які забезпечують агрохолдинги сільськогосподарським товаровиробникам [39, 276]

Значний досвід державного управління продовольчою безпекою і розвитку експортоорієнтованої стратегії агропромислового сектору накопичено в Канаді, де державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, стимулювання найбільш важливих галузей сільського господарства, проведення природоохоронних заходів передбачено законодавчими актами [25, с. 83]. Заходи здійснюються державними управліннями, які знаходяться в структурі Міністерства сільського господарства, продовольства і рибальства.

Підсумовуючи канадський досвід, зосередимо увагу на тому, що:

- в Канаді сформовано особливу структуру Міністерства сільського господарства, його правовий статус і специфіка діяльності;
- управління сільським господарством Канади здійснюється шляхом значної фінансової підтримки держави окремих галузей сільського господарства і фермерських господарств;
- організаційний механізм управління сільським господарством спрямований на обслуговування і захист інтересів товаровиробників;
- діяльність Міністерства сільського господарства Канади і

федеральних сільськогосподарських корпорацій обумовлена законодавчими актами, частину з яких було прийнято в 1930, 1940, 1943, 1959 роках, що свідчить про стійкість організаційної структури управління, спадкоємність і послідовність у всій аграрній політиці;

– всі відділи міністерства сільського господарства відповідають за внутрішню і за експортоорієнтовану зовнішньоекономічну діяльність.

Світовий досвід свідчить, що найбільш розвинені країни відносять аграрну сферу економіки до числа пріоритетних і надають їй всебічну підтримку. Так, розмір прямої фінансової допомоги сільському господарству в США в 2020 р. перевищив 23 млрд дол., що складає 25 % від загальної вартості реалізованої сільськогосподарської продукції. В країнах ЄС цей показник досягає 50 %, в Японії перевищує 80 % [37, с. 626; 47].

На підставі порівняльного аналізу зарубіжного досвіду регулювання агропродовольчого сектору, зроблено висновок про високий рівень державної підтримки (дотації, субсидування, пряма участь держави) цього сектору в розвинених країнах.

Аграрна політика розвинених західних країн побудована на десятиріччями відпрацьованих теоретичних принципах, великому досвіді функціонування розвинутого, соціально орієнтованого ринкового господарства. Ці сформовані принципи захищають від будь-яких експериментів і дозволяють проводити стабільну аграрну політику.

Стратегічні напрями забезпечення продовольчої безпеки України обумовлені розвитком світових тенденцій в сфері виробництва продовольства і власними потенційними можливостями.

В сучасних умовах для України є важливим прийняття і використання позитивного досвіду функціонування агропромислових об'єднань розвинутих країн для вирішення основних проблем, а саме забезпечити населення країни продовольством за прийнятними цінами, гарантувати якість і безпеку продовольства, зберегти і захистити навколишнє середовища в зоні дії сільськогосподарських і харчових підприємств.

1.4. Критерії та показники розвитку великих агропромислових формувань

Оцінку розвитку великотоварного агропромислового виробництва, а також вибір перспективних напрямів пропонується проводити на основі багатофакторного аналізу, який враховує різні організаційні, правові, економічні, соціальні і інші сторони процесів в агропромисловому секторі, і з цією метою необхідно використовувати систему критеріїв і показників.

Система критеріїв розвитку великотоварного агропромислового виробництва повинна «відбивати» міру досягнення кінцевої мети, тобто рівень, розвитку агропромислового виробництва. Приватні показники повинні визначати ефективність окремих напрямів розвитку. Категорія «розвиток» припускає кількісні і якісні зміни, і розумно припустити, що критерії будуть диференційовані за тими групами, які характеризують діяльність агропромислових формувань в економічній, технологічній, соціальній, організаційній, екологічній сфері. Безумовно, кожен з критеріїв чинить певний, диференційований вплив на ефективність виробництва, тому суть кожного з них різна [36, с. 138]. Внаслідок цього доцільно комплексне використання критеріїв розвитку при аналізі ефективності функціонування великотоварного агропромислового виробництва.

Система критеріїв і показників економічної ефективності агропромислового виробництва була розроблена наприкінці ХХ сторіччя [1; 5; 24; 26; 28; 35]. Для кількісного вираження критеріїв розвитку великотоварного агропромислового виробництва є доцільним використовувати систему показників [3, с. 261].

Економічний критерій кількісно виражається такими показниками: сумою отриманого фінансового результату, рентабельністю, витратами на одну гривню виробленої продукції, ціною і собівартістю одиниці продукції, платоспроможністю, розміром землекористування, рівнем концентрації, рівнем спеціалізації, рівнем товарності, врожайністю і продуктивністю.

Технологічний критерій розвитку великотоварного сільськогосподарського виробництва характеризується комплексом показників, які відбивають ступінь реалізації виробничих ресурсів,

порівнянням фактичних даних з нормативним рівнем. До таких показників можна віднести виробництво видів продукції в цілому, за напрямками діяльності, з розрахунку на 1 голову худоби, на 1 або на 100 га ріллі або сільськогосподарських угідь, вартість валової продукції за напрямками діяльності, з розрахунку на 100 га ріллі або сільськогосподарських угідь; трудомісткість виробництва одиниці продукції, приріст виробництва валової продукції в порівнянних цінах на одиницю додатково витрачених ресурсів.

Соціальний критерій характеризує якість життя сільського населення і представлений показниками, які визначають умови праці, побуту, дозвілля, прибутки працівників сільськогосподарського виробництва, рівень благоустрою сільського житлового фонду, очікувана тривалість життя, частка економічно активного населення, доступність об'єктів соціальної інфраструктури, оплата праці і величина середньодушових витрат, наявність житлового фонду і соціальної інфраструктури, рівень безробіття на селі. Перелічені показники характеризують розвиненість соціальної інфраструктури, рівень прибутків і витрат селян, доступність об'єктів соціальної інфраструктури, в цілому якість життя на селі.

Організаційний критерій представлений сукупністю чинників, задіяних в реалізації організаційного механізму функціонування підприємства. Отже, є система організації виробництва і управління, особові якості керівника і головних фахівців, ефективна маркетингова політика, орієнтація на інноваційний розвиток виробництва, згуртованість колективу, наявність мотивів до високопродуктивної праці в структурних підрозділах і у фахівців.

Екологічний критерій розвитку сільськогосподарського виробництва характеризує зміну довкілля, підвищення екологічності виробництва. Представлений показниками: обсяг недоотриманої валової продукції, сума витрат, необхідних для відновлення довкілля до початкового стану.

Інтенсивне використання природних ресурсів в сільському господарстві привело до пріоритету економічних інтересів над природною гармонією. Активне використання земельних ресурсів нині викликає тривогу через те, що сільськогосподарськими культурами виноситься значна частина органічних і мінеральних речовин з ґрунту. Тільки за останні 100 років

частка гумусу в ґрунті зменшилась в 3, а в деяких регіонах в 5-7 разів.

Сільськогосподарські товаровиробники не приділяють належної уваги раціональному використанню природних ресурсів у зв'язку з відсутністю вільних грошових коштів. Держава також не стурбована проблемою раціонального використання природних ресурсів і збереженням їх для наступних поколінь. В результаті виникає необхідність обґрунтування показників використання земель сільськогосподарського призначення в екологічному аспекті. В той же час суттєвою проблемою при визначенні достовірності показників екологічної ефективності є питання забруднення водойм, лісових насаджень, атмосферного повітря, природних і культурних ландшафтів. Зокрема, проблемним є питання визначення відповідальності кожного джерела забруднення довкілля.

Для визначення рівня збитків природі, по-перше, необхідно вести постійний моніторинг стану довкілля. По-друге, чітко визначати джерела забруднення і деградації довкілля. По-третє, передбачити жорсткі санкції за забруднення довкілля і нераціональне використання природних ресурсів.

Виходячи з означених положень, система критеріїв і показників розвитку великотоварного агропромислового виробництва матиме такий вигляд (табл. 1.4.1).

В малих формах господарювання і у великотоварному виробництві по-різному реалізується господарський механізм. Щодо критеріїв і параметрів середнього за розмірами агропромислового виробництва, то воно також може відповідати критеріям, визначеним в табл. 1.4.1.

Раціональне співвідношення великих за розмірами, середніх і малих підприємств агропромислової сфери є одним з чинників забезпечення продовольчої безпеки, одним з її параметрів. Величезний досвід в цьому напрямку вже накопичено сільськогосподарськими підприємствами. Результати угруповання 190 фермерських господарств по земельній площі показали, що на частку групи господарств, які мають понад 200 га і складають 6,3 % від числа обстежених, доводиться 33,3 % реалізованого зерна, 19,3 – картоплі, 34,5 % – молока. У кожному з них – п'ять найнятих робітників при двох працюючих членах селянської родини.

Критерії та показники розвитку великотоварного
агропромислового виробництва

	Критерії				
	Економічний	Технологічний	Соціальний	Організаційний	Екологічний
Показники	Фінансовий результат і платоспроможність	Виробництво продукції в цілому і за видами діяльності, в асортименті; на 1 голову худоби; на 1 або на 100 га ріллі або сільгоспугідь	Доходи робітників агропромислового виробництва	Відпрацьована система організації виробництва і управління	Обсяг недоотриманої продукції у вартісному виразі на еродованих, закислених, засолених і забруднених ґрунтах
	Рентабельність		Рівень благоустрою сільського житлового фонду		
	Ціна і собівартість		Очікувана тривалість життя	Орієнтація на інноваційний розвиток виробництва	
	Розміри землекористування	Вартість продукції в цілому і за видами діяльності, в асортименті; на 1 голову худоби; на 1 або на 100 га ріллі або сільгоспугідь	Наявність житлового фонду в достатній кількості і соціальної інфраструктури	Наявність мотивів до високопродуктивної праці у виробничих підрозділах і у фахівців	Витрати, необхідні для відтворення родючості ґрунтів
	Рівень концентрації		Рівень безробіття		
	Рівень спеціалізації	Трудомісткість виробництва одиниці продукції	Частка економічно активного населення	Ефективна маркетингова політика	Витрати, необхідні для запобігання забруднення навколишнього середовища
	Рівень товарності				
Урожайність і продуктивність					

Джерело: [3, с. 268]

Ці господарства відрізняє найвищий рівень рентабельності – 31 % проти 12 і 10 % в групах сільськогосподарських підприємств з площею землі 37 і 116 га, а збитковість дрібних господарств з середньою площею 12 га дорівнює 31 % [3, с. 165].

В сільськогосподарському виробництві розрізняють велико- і дрібнотоварне виробництво, які характеризуються, в першу чергу, кількістю середньорічних працівників, а не розмірами землекористування, використовуваними ресурсами, виручкою від реалізації і товарним характером виробництва, спеціалізацією і концентрацією. В секторі переробки продовольчої сировини розрізняють великі, середні і малі

підприємства. Серед переваг великого, передусім, за соціальним статусом, виробництва є ознака стійкості, визначальним критерієм якої є висока ефективність, отже, міцний фінансово-економічний стан, соціальне положення зайнятих.

Моніторинг рейтингів господарств України показує, що великі агропромислові об'єднання демонструють переваги і стійкість у таких випадках:

- їх розміри, особливо за земельною площею, не виходять за межі економічного оптимуму;
- в цих господарствах забезпечується раціональне ресурсо-, природокористування і екологічні вимоги;
- ефективне ринкове конкурентоздатне підприємництво.

Раніше було встановлено, що до малих відносяться підприємства, середня чисельність працівників яких за звітний період не перевищує 50 осіб. Таким чином, першим і прямим критерієм масштабів виробництва була і залишається середня чисельність працівників за звітний період [6, с. 25].

Непрямим показником великотоварного виробництва є обсяг випускаємої продукції. Суб'єктивним непрямим показником обсягу виробництва, згідно ст. 14.1.24 Податкового Кодексу України є виручка від реалізації, яка перевищує за рік 500 тис. євро. Ця стаття регламентує особливий режим оподаткування, часто вживаний суб'єктами малого підприємництва, і з цієї причини показник обсягу виручки можна віднести до непрямих показників, які характеризують обсяг виробництва [3, с. 267]. Згідно статті 14.1.24. Податкового Кодексу України до великих платників податків відносяться юридичні особи, які мають обсяг доходу від всіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали вище ніж 500 млн. грн. або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, які контролюються органами державної податкової служби, за такий самий період вище ніж 12 млн грн.

Великими підприємствами вважають підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний фінансовий рік перевищує тисячу, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт,

послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну 5 млн євро за середньорічним курсом Національного Банку України відносно гривні.

Згідно ст. 63 Господарського кодексу України підприємства, залежно від кількості працюючих і обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік, можуть бути віднесені до малих, середніх або великих підприємств [10].

Малими або дрібнотоварними, незалежно від форми власності, визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн. грн.

Великими підприємствами визнаються ті, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму 100 млн грн. Всі інші підприємства є середніми [10].

Принципово інший методичний підхід до визначення форм господарювання товаровиробників у Державного комітету статистики України, згідно якому виділяються 3 групи сільськогосподарських товаровиробників: домогосподарства, фермерські господарства і сільськогосподарські підприємства.

Господарства населення – домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. До цієї категорії виробників віднесені також фізичні особи – підприємці, які проводять свою діяльність у галузі сільського господарства [42; 43; 44; 45].

Сільськогосподарське підприємство – суб'єкт господарювання, який має право юридичної особи, або відокремлений підрозділ юридичної особи, що здійснює систематичну виробничу діяльність у галузі сільського господарства. До складу сільськогосподарських підприємств включаються також фермерські господарства. Фермерське господарство – форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатись її переробкою і реалізацією з метою отримання прибутку на

земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства.

Статистичні критерії для великих і середніх сільськогосподарських підприємств встановлені Методологічними положеннями з організації державних статистичних спостережень зі статистики сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Державної служби статистики №289 від 09.11.2011 р. Великі і середні – підприємства, які мають зареєстрований першим вид економічної діяльності, віднесений до сільського господарства, переробки сільськогосподарської сировини або досліджень і розробок в сфері природничих наук і мають понад 200 га сільськогосподарських угідь, або понад 50 голів худоби, або понад 500 голів птиці, або кількість працюючих понад 20 осіб, або дохід (виручку) від реалізації продукції сільського господарства понад 150 тис. грн.

Кількість великих і середніх сільськогосподарських підприємств, які подали звіт в 2021 р., становить 16 % від загальної кількості діючих сільськогосподарських підприємств, включаючи фермерські господарства. Їх частка в загальних обсягах виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами в 2013 р. складає 90 %, в тому числі зернових і зернобобових культур – 88 %, цукрових буряків – 95 %, насіння соняшнику – 87 %, картоплі – 80 %, овочів – 82 %, приросту худоби – 88 %, птиці – 97 %, молока – 95 %, яєць курячих – 95 %, вовни – 73 % [3, с. 317].

Організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств урегульовані Законами України «Про господарські товариства», «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про підприємства» і рядом інших актів, замість яких зараз діє «Господарський Кодекс України». В 2013 р. господарську діяльність вели майже 56000 сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, з яких: 40732 фермерських господарств (72,9 %), 8121 господарських товариств (14,5 % від загальної кількості); 4183 приватних підприємств (7,5 %); 856 виробничих кооперативів (1,6 %); 294 (0,5 %) державних підприємств; 1680 (3 %) підприємств інших форм [3, с. 309]. У користуванні цих підприємств знаходиться 21,9 млн га сільськогосподарських угідь, здебільшого залучених на засадах оренди земельних ділянок (паїв) селян. За площею

землекористування сільськогосподарські підприємства залишаються великими аграрними структурами. Середній розмір землекористування на одне господарство – 1158 га [3, с. 310]. Сільськогосподарські підприємства на відміну від інших сплачують особливий податок – сільськогосподарський. Згідно ст. 14.1.256. Податкового Кодексу України фіксований сільськогосподарський податок – податок, який сплачується з одиниці земельної площі у відсотках її нормативної грошової оцінки і сплата якого замінює сплату окремих податків і зборів.

Різновидом сільськогосподарських підприємств є фермерські господарства. Вони менші за площею користування, тому їх можна вважати середніми. За роки ринкових перетворень фермерські господарства стали невід’ємною складовою сільської економіки.

Організаційно-правові засади діяльності фермерських господарств регулюються Законом України «Про фермерське господарство». Нині 40,7 тис. фермерських господарств обробляють більше 4,4 млн. га сільськогосподарських угідь. В середньому на 1 господарство припадає 108 га, 5,1 % господарств обробляють площі більше 500 га. Великими фермерськими господарствами вважають ті, які мають площу сільськогосподарських угідь понад 1000 га і кількістю працюючих понад 50 осіб [3; 18; 34; 40].

Особисті селянські господарства ще менші за розмірами і їх можна віднести до малих підприємств. Згідно Закону «Про особисте селянське господарство» особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, в тому числі в сфері сільського зеленого туризму.

Активізації розвитку селянських господарств спочатку сприяв Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» (1992 р.),

згідно з яким здійснювалась безкоштовна передача у приватну власність земельних ділянок для ведення особистих господарств, а також збільшення максимальних їх розмірів до 2 га. Подальше розширення розмірів таких господарств здійснювалось за рахунок приєднання до них земельних ділянок, одержаних в рахунок земельних паїв при реформуванні колективних сільськогосподарських підприємств. Організаційно-правові основи діяльності особистих селянських господарств регулюються Законом України «Про особисті селянські господарства» (2003 р.). Нині в користуванні 5,1 млн. сільських домогосподарств знаходиться близько 7 млн. га сільськогосподарських угідь, середня площа домогосподарства – 1,22 га. До великих домогосподарств віднесено ті, які мають площу землі понад 1 га.

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок: до дрібнотоварних форм виробництва слід відносити домогосподарства або особисті селянські господарства, а також всі організаційно - правові форми з середньорічною чисельністю працівників до 20 осіб або площею землі до 200 га, або чисельністю худоби до 50 голів, або птиці – до 500 голів і обсягом виручки від реалізації продукції сільського господарства до 150 тис. грн.

На нашу думку не зовсім об'єктивним є застосування для визначення обсягів виробництва показників виручки, прибутку, вартості основних виробничих фондів, площі ріллі і т.д., а точніше неможливе застосування цих критеріїв в усіх регіонах України, хоча в окремому регіоні і підприємстві ці показники теоретично застосовуються.

Ця точка зору є суб'єктивною і передбачає обґрунтований вибір показників, а потім їх практичний розрахунок. Критерії великотоварного виробництва мають бути диференційовані за регіональною ознакою. Розміри підприємств в межах регіону можна оцінити по масштабам виробництва за двома показниками: обсягом використовуваних ресурсів і реальними результатами виробництва. В той же час антагонізм суті вибраних показників не сприяє об'єктивній оцінці «великотоварності» агропромислового виробництва.

На нашу думку доцільним є виділення трьох груп індикаторів, які характеризують розміри підприємства і ефективність його виробництва.

До першої групи віднесено показники якісного стану організації: рівень спеціалізації, концентрації виробництва, товарність, особливості організаційної і структури управління, природно-кліматичні умови, тобто зональність.

Друга група характеризується відносними показниками, які дають детальнішу оцінку діяльності організації, але ще без урахування спеціалізації: рівень товарності, рентабельність виробництва, прибуток на 1 працівника і на 100 га сільськогосподарських угідь, валова продукція на 1 га сільськогосподарських угідь, врожайність і продуктивність виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, структура балансу, продуктивність праці, фондозабезпеченість і фондоозброєність, енергоозброєність і енергозабезпеченість. Ці показники дають уявлення про основні напрями господарської діяльності підприємства. За ними побічно можна визначити спеціалізацію підприємства, успішність його роботи.

До абсолютних показників, які побічно характеризують розміри сільськогосподарського виробництва, можна віднести: вартість валової і товарної продукції, виробленої за рік, площа землекористування, вартість основних виробничих фондів, середньорічну чисельність працівників підприємства, поголів'я худоби в умовних головах, прибуток (табл. 1.4.2).

Деякі показники використовуються для характеристики обсягу товарного виробництва в різних країнах світу. Але там, як правило, відсутнє значне варіювання показників, які характеризують обсяги виробництва. Вибрані для оцінки показники є суб'єктивними і іноді досить приблизними. Так, в країнах Європейського союзу до 1999 р. не відносились до сільськогосподарських підприємств і не враховувались статистикою ферми з площею сільськогосподарських земель до 1 га. Для зменшення витрат і інформаційного навантаження на особисті підсобні господарства було підвищено поріг для віднесення ферм до сільськогосподарських підприємств до 2 га корисної сільськогосподарської площі або еквівалентним їй 8 головам великої рогатої худоби, 8 свиням, 200 курам-несучкам або молодняка птаха, 0,30 га виноградників, плодкових насаджень, овочів, хмелю, тютюну, квітів, декоративних і лікарських рослин, 0,03 га овочів закритого ґрунту.

Індикатори великотоварного виробництва

Групи індикаторів	Індикатори
Якісні (характеризують напрям господарської діяльності)	Рівень спеціалізації, %
	Рівень концентрації виробництва
	Товарність, %
	Особливості організаційної структури
Відносні (характеризують використання ресурсів)	Рентабельність виробництва, %
	Валова продукція на 100 га сільськогосподарських угідь
	Прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь
	Врожайність і продуктивність вироблюваних видів продукції
	Продуктивність праці
	Енергозабезпеченість
Абсолютні (характеризують розміри підприємства)	Фондоозброєність
	Вартість валової продукції
	Площа землекористування
	Середньорічна кількість працівників
	Поголів'я худоби
Прибуток	

Джерело: [3, с. 177]

У Німеччині при скороченні кількості обстежених підприємств на 16,3 % зменшення поголів'я великої рогатої худоби склало всього 1,2 %, а при обстеженні землекористування на 30,7 % виключених підприємств доводилось всього 0,8 % сільськогосподарських земель [28, с. 19]. Суб'єктивність показників передбачає неможливість достовірної і точної оцінки обсягів виробництва. Наприклад, не завжди можна судити про великотоварне сільськогосподарське виробництво по площі землекористування. Як правило, тваринницькі організації, займаючи незначну площу сільськогосподарських угідь, ефективно її використовують для виробництва кормових культур, отримуючи високі доходи за основною діяльністю в розрахунку на одного працівника.

Розміри сільськогосподарського виробництва були теоретично обґрунтовані на початку ХХ сторіччя. Тоді було строго розмежовано категорії – розміри виробництва і розміри землекористування, тому що про розміри господарства кількість землі свідчить лише побічно, і це стає більш достовірним, чим ширше і швидше йде процес інтенсифікації землеробства.

Однак не зовсім правильно вибирати в якості критеріїв розміру підприємства тільки вартісні показники, бо вони мають властивість динамічно змінюватись внаслідок інфляційних процесів і кон'юнктури ринку.

Інша справа натуральні показники, такі як середньорічна кількість працівників, площа сільськогосподарських угідь, енергетичні потужності, наявність худоби в перерахунку на умовні голови. У більшості малих підприємств додана вартість негативна і не сприяє розширеному відтворенню, на відміну від великих підприємств, яких в Україні у 2021 р. налічувалось 9160 з середньообліковою кількістю працюючих 53 особи, середньою площею сільськогосподарських угідь на одне господарство 2020 га, прибутком 2,24 млн грн і рентабельністю 20,2 % [38, с. 14].

В Україні великотоварне виробництво традиційно асоціюється з його масштабами, реалізацією соціальних і економічних функцій. Воно виконує низку державно важливих функцій на території свого розміщення.

Особисті підсобні і невеликі фермерські господарства не здатні забезпечити продовольчу безпеку, збереження українського села разом з його устроєм і традиціями, нормальне фінансування соціальної сфери, залучення кваліфікованих кадрів, зайнятість місцевого населення, приносити високий доход і т.д. Розглядаючи проблему з позицій економічного аналізу, зауважимо, що країна, яка нехтує розвитком власного сільського господарства і виробляє недостатньо продовольства для власного народу, об'єктивно потрапляє в залежність від імпорту. Кон'юнктурна залежність від інших держав в свою чергу сприяє деградації секторів економіки, пов'язаних з сільським господарством. Кінець кінцем, ці сектори вимирають, визначаючи деградацію інших секторів і т.д. [1; 3; 13; 16; 31].

Отже, від імпорту продукції створюється мультиплікаційний ефект руйнування всієї структури економіки. Функціонуючими залишаються тільки ті сектори, які в силу своєї специфіки мають велику кількість споживачів, визначають попит і високі ціни на кінцеву продукцію і незначну кількість зв'язків з суміжними секторами, що забезпечує більш високу незалежність.

В сучасних умовах в Україні можна класифікувати суб'єкти підприємництва за рівнем концентрації.

Для успішного ведення великотоварного виробництва є потрібним облік системи чинників, пов'язаної з технологічними особливостями виробництва, які визначають високий рівень використання всіх видів ресурсів і капіталу, що в свою чергу при адекватно побудованій системі управління дозволяє інтенсифікувати виробництво, підвищити ефективність, як усього виробництва, так і окремих його складових.

На жаль, нині земля, праця і капітал не завжди визначають ефективне виробництво. Окрім вищеперелічених складових у великотоварному виробництві важливе значення має якість і мотивація менеджменту. Менеджер в умовах великотоварного виробництва, окрім іншого повинен мати талант керувати колективом, що значно складніше, ніж групою людей або декількома людьми. Інша ситуація складається в дрібнотоварному секторі. Тут потрібні якості, пов'язані в першу чергу з умінням господарювати на подвір'ї з найменшими матеріально-грошовими витратами. Мінімум цих витрат визначає ефективність ведення особистого господарства, бо велика частина продукції споживається членами родини. Саме внутрішнє споживання в особистих підсобних господарствах в умовах ринкових стосунків визначає додатковий дохід, який отримує родина окрім засобів, які зароблені по основному і іншим місцям роботи.

В розвинених країнах обсяг виробництва сільськогосподарської продукції визначається попитом і державною політикою. У Радянському Союзі були створені високоефективні сільськогосподарські підприємства – колгоспи і радгоспи, проте реалізація ринкових реформ в сільському господарстві не сприяла їх ефективному розвитку. Нині в Україні в ринкових умовах обсяг виробництва продовольчої продукції регулюється кон'юнктурою ринку, а метою виробництва часто є отримання максимуму прибутку і збільшення вартості підприємств, а не збільшення обсягів виробництва для забезпечення продовольчої безпеки і стабільного розвитку українського суспільства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ

2.1. Дослідження діяльності агрохолдингів

В якості агропромислових об'єднань ми обрали найбільш розповсюджену форму – агрохолдинги, за статистчною і фінансовою звітністю яких виконано дослідження і аналіз.

Результати проведених досліджень свідчать про досить жвавий розвиток агрохолдингів в Україні, починаючи з 2006 р. З 2012 р. до 15 агрохолдингів орендували по 150 тис. га ріллі і більше, лідером був «Укрлендфармінг», який контролював більше 500 тис. га ріллі. У середньому одним із агрохолдингів орендується до 200 тис. га ріллі [3, с. 297].

В 2020 р. в Україні налічувалось близько 100 агрохолдингів (найбільше їх працювало в Полтавській, Черкаській, Київській областях), які орендують більше, ніж по 30 тис. га ріллі.

В сукупності 50 агрохолдингів контролювало близько 5 млн. га, або майже 15 % площі ріллі в Україні. Підкреслимо, що переважна більшість агрохолдингів планувала збільшувати розміри орендованих земельних угідь.

Середній рівень фондоозброєності виробництва в агрохолдингах в 4,4 рази вище за середньоукраїнське значення, рівень прибутковості у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь – у 15,8 разів. За показником рівня рентабельності виробництва і реалізації продукції 4 з 10 обстежених агропромислових формувань перевищили рівень 40 % [3, с. 307], що свідчить про об'єктивні можливості здійснення господарської діяльності на засадах самоокупності, самофінансування і розширеного відтворення капіталу, що доводить високий рівень рентабельності основних засобів.

Для дослідження було обрано 30 агрохолдингів з різних регіонів України. Отже, розвиток агрохолдингів ілюструє, що ринок сільськогосподарської продукції, особливо ринок зерна, бо всі агрохолдинги

займаються зерновиробництвом, поступово перетворюється із ринку з чистою або досконалою конкуренцією в монополістичну ринкову структуру, а інколи агрохолдинги через надконцентрацію сприяють виникненню і утвердженню монополізму.

Результати дослідження дозволяють стверджувати, що:

– через надконцентрацію земельних ресурсів в одних руках існує загроза розвитку монополізму на ринку оренди землі, адже, коли на великій території є тільки один орендар в особі агрохолдингу, то орендодавці позбавлені можливості вибору інших орендарів, які б в умовах конкуренції могли б запропонувати кращі умови оренди земельних паїв;

– значна концентрація земельних ресурсів в одних руках сприятиме зародженню монополізму на ринку сільгосппродукції, адже, якщо, скажімо, один агрохолдинг контролює сотні тисяч гектарів землі, то він не може не загрожувати конкуренції, пригнічуючи розвиток середніх і відносно малих сільськогосподарських підприємств;

– через надконцентрацію виробництва в сільському господарстві, яка здійснюється, як правило, шляхом консолідації власності, все більше сільськогосподарських підприємств, перетворюючись у залежні асоційовані структури, перестають бути самостійними на ринку сільськогосподарської продукції, тому на вказаному ринку розвивається монополізм.

Отже, регуляторна аграрна політика держави у сфері конкурентних відносин має бути спрямована: по-перше, на недопущення монополізації ринку оренди землі і ринку сільгосппродукції та втрати конкуренції на них; по-друге, на створення рівних економічних умов для розвитку підприємств різних розмірів, організаційно-правових форм і становлення єдиних правил.

Нині агрохолдинги функціонують в 17 регіонах України, велика частина з них зосереджена в східних і південних областях. Найбільша їх кількість була до 2015 р. створена в Херсонській, Дніпропетровській, і Донецькій областях. В той же час, в Одеській області зареєстровано лише один агрохолдинг, в інших регіонах – по 2-4 агрохолдинги [40].

З точки зору забезпечення продовольчої безпеки загрозою є те, що близько 70 % агрохолдингів створені іноземними інвесторами, вирощують якісну сільськогосподарську продукцію або ту, яка виснажує українські чорноземи, і експортують за рубіж. На вітчизняний ринок надходить готова харчова продукція, що призводить до зростання продовольчої залежності.

Розвитку агрохолдингів в Україні сприяла світова продовольча криза і обумовлене нею зростання цін на сільськогосподарську продукцію, а також розумна державна політика в цьому напрямі (пільги, податки і т. п.).

Перешкодами на шляху цього процесу є складнощі в управлінні агрохолдингами, дефіцит кваліфікованих кадрів в українському АПК, неприйняття аграріями нових виробників.

Безсумнівним є позитивний вплив агрохолдингів на розвиток агропромислової сфери. В той же час необхідно поєднати всі форми аграрного і промислового бізнесу і вибрати правильний шлях розвитку економіки України. При подальшому розвитку агропромислової інтеграції та збільшенні кількості агрохолдингів існує певний ризик концентрації, а саме соціальний ризик. Пропонується відзначати внесок холдингів в соціальний розвиток за середньою зарплатою і кількістю працівників.

Труднощі, які виникають у агрохолдингів:

- несприятливі для інвестицій умов, незважаючи на те, що аграрний сектор потребує інвестицій;
- проблеми з поверненням ПДВ;
- невизначений розмір дотацій;
- відсутність програми відшкодування відсоткових ставок на довгостроковий період;
- тінізація закупівель, а саме розрахунки за готівку;
- відсутність державної підтримки технічного озброєння харчової промисловості, яка необхідна, оскільки Україна є потужним експортером продовольчого зерна, має розвиватись експорт переробки продуктів харчування;

- проблеми якості продукції, що викликає падіння цін. Так, існують проблеми в якості пшениці через шкідника клопа черепашки. В результаті, після жнив Україна виходить на ринок з великими обсягами фуражного ячменю, а пізніше – фуражної пшениці, що обвалює ціни на фуражну групу;
- інструменти біржової торгівлі на Українській ф'ючерсній біржі застарілі і необхідно впровадження нових;
- необхідно запровадження Індексу вартості аграрних підприємств та інноваційної системи управління сільськогосподарським виробництвом.

В 2020 р. в порівнянні з 2016 земельний банк найбільших аграрних підприємств в Україні збільшився на 1 млн га і склав близько 6 млн га сільськогосподарських земель. Тенденцію укрупнення учасників аграрного ринку також підкреслює факт збільшення числа підприємств, у розпорядженні яких знаходиться 10 тисяч і більше гектар земельних угідь. В 2016 р. кількість таких підприємств склала 152, а в 2020 – 164 [40].

Таку тенденцію експерти ринку прогнозують найближчі 5 років на підставі того, що українські агрохолдинги планують розширення своїх площ.

Амбіційні плани розширення і потенційно високий попит на оренду землі обмежує можливості для збільшення обсягів землі в обробці.

Величезні агрохолдинги України продовжують залучення інвесторів і позикового капіталу у великих обсягах, акцентуючи стратегії свого подальшого розвитку в контексті земельної реформи, а також завдяки наявності незайнятих ніш в агропромисловій сфері.

Близько 100 успішніших компаній забезпечують половину виробництва продовольства. Перша двадцятка компаній контролює 15 % орних земель України. Консолідація, злиття і поглинання тривають постійно. Власники найбільших інтегрованих агропромислових формувань не є громадянами України, пов'язані з діючою або колишньою владою. В Україні до сих пір немає повноцінного ринку орної землі, а є ринок прав оренди на земельні ділянки, що сприяє поширенню непрозорих схем перерозподілу землі в Україні, які складають 10 % всіх випадків [11; 33, с. 17].

Малий і середній бізнес не може дозволити собі брати банківські кредити під величезні відсоткові ставки, тоді як холдинги, пов'язані з іноземним бізнесом, можуть брати недорогі позики у міжнародних банків, які трохи коливаються від ставки LIBOR (Лондонська міжбанківська ставка пропозиції, London Interbank Offered Rate) – середньозважена відсоткова ставка за міжбанківськими кредитами, яка надається банками один одному, на різний час (від доби до року) у різній валюті на лондонському міжбанківському ринку. Ставки LIBOR розраховуються в десяти різних валютах для п'ятнадцяти термінів погашення. В розрахунку кожної із 150 ставок бере участь від 8 до 16 банків, обраних регуляторами British Bankers' Association (BBA) і Foreign Exchange and Money Markets Committee (FX&MMC). Критерія відбору — масштаб бізнесу, репутація банку і досвід роботи банку з конкретною валютою.

Українські холдинги працюють не лише на українському, але і на російському і європейському ринках, зокрема, «Kernel», «Миронівський хлібопродукт» і інші. Для подальшого зростання і залучення інвестицій, агрохолдинги проводять IPO, тобто розміщення акцій.

Агрохолдинги і великі господарства показують більшу врожайність, ніж дрібні і середні господарства, проте відстають за цим показником від господарств Західної Європи.

Проблемою, яка вимагає невідкладного рішення, на нашу думку, є низька економічна і технічна ефективність. На сьогодні в Україні не використовується 40-50 % всіх наявних можливостей для поліпшення управління сільським господарством. Наприклад, враховуючи те, що часто менеджмент не готовий застосовувати новітні технології, середня технічна ефективність складає лише 60 % зі 100 % можливих [22, с. 187].

В 2020 р. кількість тракторів в сільськогосподарських підприємствах зменшилася на 22,9,1 %, зернозбиральних комбайнів – на 75,2 %, розпушувачів і культиваторів – на 26,5 %, сівалок – на 44,9 %, машин і механізмів для приготування кормів – на 23,6.

Незважаючи на значний знос машинно-тракторного парку, темпи оновлення тракторів у використанні склали лише 5,4 % в 2012 р., а зернозбиральних комбайнів – 6,1 %. Хоча номенклатура сільськогосподарської техніки включає десятки позицій, близько 25 % імпорту сільгосптехніки в 2012 р. припали на зернозбиральні комбайни і колісні трактори з потужністю понад 90 кВт. Тобто, імпортувались потужні агрегати, здатні обробляти великі площі в обмежені терміни. На перший погляд здається логічним, що в основному таку потужну техніку купують великі аграрні холдинги. Але факти доводять інше: попри те, що фермерські господарства обробляли лише 13,2 % ріллі в 2020 р., вони закупили 23,3 % тракторів з потужністю понад 90 кВт і 28,1 % зернозбиральних комбайнів від всіх продажів попереднього року. Це свідчить про те, що індивідуальні власники раціональніше підходять до питання ефективного використання ресурсів. Частково така картина складається із-за більшого прямого контролю над всіма виробничими процесами на власних підприємствах. Динаміка структури окремих видів наявної сільськогосподарської техніки за категоріями господарств наведена в табл. 2.1.1.

Таблиця 2.1.1

Структура окремих видів наявної сільськогосподарської техніки в Україні за категоріями господарств, %

Види сільськогосподарської техніки	Сільськогосподарські підприємства			Господарства населення		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Трактори всіх марок без тракторів, на яких змонтовані машини	44,4	42,9	42,8	55,6	57,1	57,2
Зернозбиральні комбайни	61,2	59,3	58,5	38,8	40,7	41,5
Вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	62,6	62,1	62,9	37,4	37,9	37,1
Міні-трактори і мотоблоки	-	-	-	100,0	100,0	100,0

Джерело: [3, с. 316]

Через те, що негативні суспільні наслідки перевищують особисті вигоди власників агрохолдингів, в розвинутих країнах-лідерах на агропродовольчих ринках великотоварність сільськогосподарського виробництва, на відміну від України, забезпечується за допомогою державного регулювання. У країнах Європи, Північної Америки, Азії, Океанії основними суб'єктами господарювання і інвесторами в сільському господарстві були і залишаються фермерські господарства.

Несільськогосподарські підприємства, в тому числі іноземні, до одержання ліцензії на сільськогосподарську діяльність не допускаються. Вкладення коштів у сільське господарство США, наприклад, вони можуть здійснити на засадах асоційованого членства без права управління, у Франції – шляхом складання капіталів з фермером для спільного виробництва продукції, що регулюється спеціальним законодавчим актом. Зазначимо, що середній розмір американської ферми становить 175 га, а найбільші господарства обробляють 1,0 – 1,5 тис. га, у Франції ці показники становлять відповідно 50 і 200 га. У нових землях ФРН (Федеративної Республіки Німеччини) середній розмір фермерського господарства становить 63 га, кооперативу – 1,4 тис. га. [3, с. 317].

Великотоварність і конкурентоспроможність на національних і міжнародних ринках розвиваються двома шляхами, які відрізняються від української практики. Перший – це ефективна підтримка формування рівноцінних з іншими видами діяльності умов відтворення в усіх господарствах, незалежно від розмірів, другий – сприяння об'єднанню фермерів на некомерційних засадах для організації спільного виробництва і просування продукції на ринок.

Некомерційні виробничі фермерські об'єднання – партнерства і «S-корпорації» в США і Австралії, «GAEC» і «EARL» у Франції, кооперативи колективного обробітку землі в Італії і Іспанії, дають можливість фермерам сформувати спільно оброблювані земельні ділянки, на яких можна використовувати високопродуктивну техніку і впроваджувати новітні

технології. Фермерські збутові кооперативи, їх союзи або інші некомерційні об'єднання фермерів можуть виставити на національному або міжнародному ринку будь-яку партію продукції своїх членів, забезпечивши їй цінову і якісну конкурентність.

У Франції, наприклад, через кооперативи фермери продають до 70 % зерна. Кооперативний союз «UCAL», об'єднуючи три кооперативи, до якого належать 3,8 тис. фермерських господарств, щороку реалізує 260 - 270 тис. т зерна і 34 - 35 тис. т. олійно-білкових культур на суму 43 - 45 млн. євро. Об'єднання «SICA-Atlantique», до якого входять 70 збутових кооперативів, створених з 58 тис. фермерських господарств, реалізує близько 20 % всього зерна Франції.

Через три степові кооперативи Канади – Саскачеванський зерновий пул, Пшеничний кооператив Альберті і Манітобський елеваторний кооператив – чверть фермерів країни реалізують великотоварними партіями своє зерно і олійні культури, в т.ч. у 20 країн світу [27, с. 116].

Своя специфіка є в Польщі. Середній розмір фермерських господарств тут становить 9,6 га, а тих, які орендують землю, – 24,1 га. Мінімальний річний обсяг товарної продукції, виробленої такими господарствами і реалізованої через свої об'єднання, має становити, відповідно до законодавства: молока – 100 тис. л, великої рогатої худоби на м'ясо в залежності від зони – 100—300 голів, свиней – 2,0 - 6,6 тис. голів, птиці – 500 тис. голів, цукрових буряків – 2,0 - 6,0 тис. тонн.

Відмінність агрохолдингів в Україні і зарубіжних кооперативних і інших фермерських об'єднань полягає в тому, що вигоди від збуту продукції в першому випадку належать одному або кільком засновникам, які лише навідуються в село, а в другому – тисячам фермерів-кооператорів, які живуть і працюють безпосередньо в сільській місцевості. В першому випадку власники земельних ділянок, які здали їх в оренду і найнялись на роботу, отримують найнижчу серед всіх сфер економіки заробітну плату. Якщо у 1990 р. заробітна плата працівників сільського господарства - членів КСП

(колективних сільськогосподарських підприємств) становила 95 % середньомісячної по країні, то на сьогоднішніх підприємствах – лише 63 %. Цілорічно зайняті у тваринництві мають зарплату в 2 - 2,3 рази нижчу від середнього показника у промисловості. У селян нижчі середньодушові доходи. Зарубіжні фермери - власники землі залишаються власниками продукції і доходу від її реалізації, тобто реальними господарями на землі. Середньорічні доходи членів фермерських господарств у США, наприклад, є вищими від середньорічного душевого доходу по країні [3, с. 318].

Тому треба з урахуванням світового досвіду застосовувати методи державного регулювання агропромислової сфери, зокрема процесів зростання великотоварного виробництва.

Регулятивна роль держави у світовій практиці виявляється через формування системи законодавчо-нормативних актів, які:

- визначають особливості організації ринку сільськогосподарських земель, його відмінності від функціонування ринку інших видів земель;
- встановлюють права суб'єктів на придбання земель сільськогосподарського призначення, порядок реалізації цього права, кваліфікаційні вимоги до покупця земельної ділянки, призначеної для сільськогосподарської діяльності;
- визначають основні принципи ціноутворення і формування орендної плати на ринку сільськогосподарських земель і заходи запобігання спекулятивним операціям на ринку сільськогосподарських земель;
- обмежують придбання сільськогосподарських земель у власність.

Закріплені законодавчими актами особливості ринку земель сільськогосподарського призначення зумовлюються їх специфікою як основного засобу виробництва у сільському господарстві, зокрема:

- земля не є відтворювальним засобом виробництва, її не можна створювати штучно, вона обмежена у просторі, пропозиція є фіксованою;
- сільськогосподарська земля є стратегічним ресурсом забезпечення продовольчої безпеки і продовольчої незалежності кожного суспільства, що в

умовах тотальної глобалізації набуває особливого значення, бо продукти землеробства унікальні і нічим не замінні для людини;

– сільськогосподарські землі забезпечують зайнятість селян економічною діяльністю, захищають від негативних наслідків урбанізації;

– функціональна роль земель сільськогосподарського призначення для кожного суспільства зростає у зв'язку зі збільшенням чисельності населення планети і загостренням проблеми продовольчого самозабезпечення.

Ці та інші особливості змушують державні органи забезпечувати правовий захист національних сільськогосподарських угідь від колонізації їх іноземцями, спекуляції землями, інтересів тих, хто на ній живе і працює.

Виходячи з цього, право на придбання земель сільськогосподарського призначення визнається лише за тими фізичними особами, які мають професійну підготовку, живуть і безпосередньо працюють у своєму господарстві і платять податок до бюджету місцевої громади.

Щоб змінити цільові орієнтири вітчизняного аграрного сектору на загальновізані у світі, інституційно захистити вітчизняний аграрний сектор від експансії великих комерційних, промислових і фінансових компаній, необхідні політична воля, державницька позиція, консолідація зусиль всіх, хто відстоює стратегічні інтереси аграрного бізнесу і українського суспільства. При цьому значно більшу увагу, ніж досі, слід приділити фермерським і особистим селянським господарствам, кооперативам, продуктовим і професійним агропромисловим об'єднанням, союзам, асоціаціям, кластерам тощо. В Україні з 2000 р. по 2014 р. кількість фермерських господарств збільшилась всього на 5,8 % [3; 44; 45], а їх частка у землекористуванні досягла 10,6 % [485, с. 146]. В країні не було свого часу створено і немає сьогодні концепції розвитку фермерського укладу.

Фермерство неспроможне самотійно протистояти великому корпоративному капіталу.

Створення згаданої системи неможливе без визнання державною аграрною політикою малих форм господарювання органічною складовою

вітчизняного аграрного сектору і усвідомлення тієї незамінної ролі, яку відіграють сімейні господарства у продукуванні суспільних благ – забезпеченні економічному розвитку сільських територій, збереженні агроландшафтів, відтворенні селянства тощо. Відповідно, мета державного регулювання аграрного сектору має бути доповнена постановою про підтримку сільськогосподарської діяльності домогосподарств. Форми такої підтримки, очевидно, можуть диференціюватися залежно від характеру діяльності господарств. Так, для господарств споживчого типу, вона могла б означати створення сприятливих умов отримання консультацій або послуг з обробітку ґрунту, утримання худоби (платних або навіть безплатних), а для товарних – включати заходи з підтримки їх конкурентоспроможності.

Згодні, що саму систему сприяння господарствам населення доцільно формувати щонайменше за трьома напрямками [33; 34; 35]: поліпшення інституційного середовища розвитку малих форм господарювання в сільському господарстві, тут важливе місце має займати активізація кооперативних процесів; залучення господарств населення до програм державної підтримки аграрного сектору і сільського розвитку; заохочення особистих селянських господарств до трансформації у підприємницькі формування. Наближення цільових орієнтирів вітчизняного сільського господарства до тих, за якими розвивається прогресивний «аграрний світ», потребує також складних рішень щодо організації цивілізованого аграрного ринку, здійснення гнучкої митно-тарифної політики, спрямування заходів державної і бюджетної підтримки на підвищення ефективності сільського розвитку [27, с.114]. Це може забезпечити нашій країні продовольчу незалежність, збереження і раціональне використання землі, продуктивну зайнятість сільського населення, розвиток і облаштування сільських територій, нарешті, загальну соціально-економічну стабільність.

Дослідження доводять, що дрібнотоварне виробництво не в змозі забезпечити продовольчу безпеку України. Таку роль виконують крупні агропромислові формування, які нині функціонують в формі агрохолдингів, але їх швидкий розвиток і діяльність потребують державного регулювання.

2.2. Регіональні особливості діяльності агропромислових формувань

Аналіз основних економічних показників сільськогосподарських підприємств, проведений за регіонами України, наведено в табл. 2.2.1-2.2.9.

Кількість сільськогосподарських підприємств за регіонами України, без малих підприємств, наведено в таблиці 2.2.1.

Таблиця 2.2.1

Кількість сільськогосподарських підприємств (без малих)
за регіонами України

Регіони	2020		2021		Відхилення			
	всього	в т.ч. фермерські господарства	всього	в т.ч. фермерські господарства	всього		в т.ч. фермерські господарства	
					абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Україна	42595	33903	42307	33997	-288	-0,68	94	0,28
Вінницька	1908	1458	1946	1516	38	1,99	58	3,98
Волинська	762	587	745	591	-17	-2,23	4	0,68
Дніпропетровська	3556	3045	3600	3092	44	1,24	47	1,54
Донецька*	1713	1341	1657	1284	-56	-3,27	-57	-4,25
Житомирська	851	539	850	544	-1	-0,12	5	0,93
Закарпатська	1168	1115	1147	1104	-21	-1,80	-11	-0,99
Запорізька	2556	2065	2572	2088	16	0,63	23	1,11
Івано-Франківська	529	423	550	455	21	3,97	32	7,57
Київська	1641	1120	1629	1127	-12	-0,73	7	0,63
Кіровоградська	2777	2330	2804	2369	27	0,97	39	1,67
Луганська*	1329	1029	1317	1042	-12	-0,90	13	1,26
Львівська	1037	855	1003	835	-34	-3,28	-20	-2,34
Миколаївська	3931	3498	3822	3413	-109	-2,77	-85	-2,43
Одеська	4937	4286	4758	4105	-179	-3,63	-181	-4,22
Полтавська	1928	1488	1967	1543	39	2,02	55	3,70
Рівненська	573	415	544	409	-29	-5,06	-6	-1,45
Сумська	905	578	905	582	0	0,00	4	0,69
Тернопільська	830	574	839	599	9	1,08	25	4,36
Харківська	1485	979	1482	1007	-3	-0,20	28	2,86
Херсонська	2381	2017	2425	2075	44	1,85	58	2,88
Хмельницька	1253	947	1263	982	10	0,80	35	3,70
Черкаська	1432	1000	1437	1032	5	0,35	32	3,20
Чернівецька	776	665	730	635	-46	-5,93	-30	-4,51
Чернігівська	795	416	843	473	48	6,04	57	13,70
м. Київ	58	6	51	5	-7	-12,07	-1	-16,67

Примітка: Виділено області з максимальною і мінімальною кількістю підприємств
Джерело: [3, с. 326]

Загальні характеристики сільськогосподарських підприємств, без врахування малих, але в т.ч. фермерські господарства, наведено в табл. 2.2.2, з даних якої виходить, що кількість фермерських господарств складає майже

80 % всіх сільськогосподарських підприємств.

Кількість працюючих в них – 17 % від кількості всіх працівників, зайнятих сільськогосподарським виробництвом, площа сільськогосподарських угідь – більше 2 %, в тому числі орендованої з неї землі – 82 % (табл. 2.2.2).

Таблиця 2.2.2
Середня кількість працівників сільськогосподарських підприємств, зайнятих у сільськогосподарському виробництві України (осіб)

Регіони	2020		2021		Відхилення 2020 і 2019 рр.			
	всього	в т.ч. фермерські господарства	всього	в т.ч. фермерські господарства	всього		в т.ч. фермерські господарства	
					абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Україна	582106	99858	558566	100243	-23540	-4,04	385	0,39
Вінницька	35963	5692	36978	6181	1015	2,82	489	8,59
Волинська	10204	1883	8899	1624	-1305	-12,79	-259	-13,75
Дніпропетровська	36316	8787	34712	8921	-1604	-4,42	134	1,52
Донецька*	34026	3943	29709	3831	-4317	-12,69	-112	-2,84
Житомирська	13820	2159	12867	2010	-953	-6,90	-149	-6,90
Закарпатська	3405	1925	3186	2027	-219	-6,43	102	5,30
Запорізька	28008	6252	26553	6034	-1455	-5,19	-218	-3,49
Івано-Франківська	4861	1150	4256	1031	-605	-12,45	-119	-10,35
Київська	40941	3602	40452	3786	-489	-1,19	184	5,11
Кіровоградська	26336	7200	26232	7719	-104	-0,39	519	7,21
Луганська*	16963	4162	16943	4261	-20	-0,12	99	2,38
Львівська	8297	2266	8127	2452	-170	-2,05	186	8,21
Миколаївська	25787	8029	24107	7656	-1680	-6,51	-373	-4,65
Одеська	35379	8218	32038	7968	-3341	-9,44	-250	-3,04
Полтавська	46736	4638	46568	4949	-168	-0,36	311	6,71
Рівненська	10221	1576	8753	1205	-1468	-14,36	-371	-23,54
Сумська	18824	2500	17967	2632	-857	-4,55	132	5,28
Тернопільська	11600	1743	11924	1833	324	2,79	90	5,16
Харківська	29518	4229	28250	4255	-1268	-4,30	26	0,61
Херсонська	24088	6034	22670	6273	-1418	-5,89	239	3,96
Хмельницька	19265	3486	19412	3161	147	0,76	-325	-9,32
Черкаська	35059	3606	34701	3772	-358	-1,02	166	4,60
Чернівецька	6062	1620	6005	1737	-57	-0,94	117	7,22
Чернігівська	26086	2151	25393	2137	-693	-2,66	-14	-0,65
м. Київ	5764	18	6299	-	535	9,28	-18	-

Примітка: Виділено області з максимальною і мінімальною кількістю працюючих
Джерело: [3, с. 327]

В табл. 2.2.3 наведено площу угідь сільськогосподарських підприємств України з виокремленням фермерських господарств.

В табл. 2.2.4 проаналізовано орендовану площу сільськогосподарських угідь сільськогосподарських підприємств України за два роки.

Найбільша кількість фермерських господарств функціонує в Одеській області, найменша – в Чернігівській.

Таблиця 2.2.3

Площа сільськогосподарських угідь
сільськогосподарських підприємств України

тис. га

Регіони	2020		2021		Відхилення			
	всього	в т.ч. фер- мерські гос- подарства	всього	в т.ч. фер- мерські гос- подарства	всього		в т.ч. фермерські господарства	
					абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Україна	21107,4	4282,0	21232,5	4392,2	125,1	0,59	110,2	2,57
Вінницька	1104,4	217,9	1160,0	221,1	55,6	5,03	3,2	1,47
Волинська	219,5	40,6	221,1	40,3	1,6	0,73	-0,3	-0,74
Дніпропетровська	1478,3	447,7	1480,6	447,8	2,3	0,16	0,1	0,02
Донецька	1112,1	210,1	1081,4	204,4	-30,7	-2,76	-5,7	-2,71
Житомирська	412,5	56,0	437,5	56,4	25	6,06	0,4	0,71
Закарпатська	37,8	11,1	35,2	12,0	-2,6	-6,88	0,9	8,11
Запорізька	1352,0	348,4	1335,4	341,5	-16,6	-1,23	-6,9	-1,98
Івано-Франківська	121,9	24,2	135,9	27,8	14	11,48	3,6	14,88
Київська	1040,2	125,4	1117,8	132,3	77,6	7,46	6,9	5,50
Кіровоградська	1267,3	389,8	1280,2	413,6	12,9	1,02	23,8	6,11
Луганська	899,1	259,8	887,3	259,1	-11,8	-1,31	-0,7	-0,27
Львівська	273,1	53,8	284,8	55,2	11,7	4,28	1,4	2,60
Миколаївська	1159,6	361,2	1103,9	337,7	-55,7	-4,80	-23,5	-6,51
Одеська	1428,8	339,1	1467,2	386,6	38,4	2,69	47,5	14,01
Полтавська	1416,1	209,5	1453,2	221,3	37,1	2,62	11,8	5,63
Рівненська	278,6	36,4	269,3	33,2	-9,3	-3,34	-3,2	-8,79
Сумська	806,4	104,0	843,5	104,1	37,1	4,60	0,1	0,10
Тернопільська	501,7	71,7	506,5	73,6	4,8	0,96	1,9	2,65
Харківська	1339,4	232,0	1314,8	232,8	-24,6	-1,84	0,8	0,34
Херсонська	992,8	249,0	1005,8	259,5	13	1,31	10,5	4,22
Хмельницька	716,0	115,6	763,1	148,4	47,1	6,58	32,8	28,37
Черкаська	945,8	130,6	928,0	135,6	-17,8	-1,88	5,0	3,83
Чернівецька	140,4	28,9	141,0	31,6	0,6	0,43	2,7	9,34
Чернігівська	887,1	80,2	930,7	88,1	43,6	4,91	7,9	9,85
м. Київ	386,0	0,1	288,4	-	-97,6	-25,28	-0,1	-

Примітка: Виділено області з максимальною і мінімальною площею сільськогосподарських угідь
Джерело: [3, с. 328]

Таблиця 2.2.4

Орендована площа сільськогосподарських угідь
сільськогосподарських підприємств України

тис. га

Регіони	2020		2021		Відхилення			
	всього	в т.ч. фер- мерські гос- подарства	всього	в т.ч. фер- мерські гос- подарства	всього		в т.ч. фермерські господарства	
					абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Україна	19372	3508,4	19509,0	4392,2	136,8	0,71	883,8	25,19
Вінницька	1049,8	194,2	1024,2	196,4	-25,6	-2,44	2,2	1,13
Волинська	207,8	34,0	210,3	35,0	2,5	1,20	1,0	2,94
Дніпропетровська	1331,0	364,5	1334,3	368,9	3,3	0,25	4,4	1,21
Донецька	997,6	163,9	1009,0	166,6	11,4	1,14	2,7	1,65
Житомирська	381,6	48,2	408,8	49,9	27,2	7,13	1,7	3,53
Закарпатська	19,9	6,3	22,2	7,5	2,3	11,56	1,2	19,05
Запорізька	1225,5	290,4	1214,8	281,4	-10,7	-0,87	-9,0	-3,10
Івано- Франківська	115,3	20,1	129,9	24,1	14,6	12,66	4,0	19,90
Київська	960,1	100,0	1041,6	106,7	81,5	8,49	6,7	6,70
Кіровоградська	1158,3	319,6	1172,8	340,6	14,5	1,25	21,0	6,57
Луганська	812,7	223,9	819,9	225,9	7,2	0,89	2,0	0,89
Львівська	256,2	45,3	262,9	47,7	6,7	2,62	2,4	5,30
Миколаївська	999,2	265,8	950,3	243,8	-48,9	-4,89	-22,0	-8,28
Одеська	1299,7	273,4	1334,1	321,0	34,4	2,65	47,6	17,41
Полтавська	1335,9	172,7	1376,1	185,0	40,2	3,01	12,3	7,12
Рівненська	243,8	32,1	249,2	28,7	5,4	2,21	-3,4	-10,59
Сумська	754,9	89,9	797,7	90,8	42,8	5,67	0,9	1,00
Тернопільська	491,6	64,2	495,8	66,6	4,2	0,85	2,4	3,74
Харківська	1211,8	199,9	1209,4	202,8	-2,4	-0,20	2,9	1,45
Херсонська	888,5	182,1	880,6	197,5	-7,9	-0,89	15,4	8,46
Хмельницька	681,0	97,7	724,4	127,9	43,4	6,37	30,2	30,91
Черкаська	903,9	112,9	884,7	115,3	-19,2	-2,12	2,4	2,13
Чернівецька	133,0	26,0	134,3	29,3	1,3	0,98	3,3	12,69
Чернігівська	859,5	72,7	898,3	78,5	38,8	4,51	5,8	7,98
м. Київ	379,4	-	277,2	-	-102,2	-26,94	-	-

Примітка: Виділено області з максимальною і мінімальною орендованою площею сільськогосподарських угідь
Джерело: [3, с. 329]

Спостерігається тенденція укрупнення фермерських господарств за площею і чисельністю працюючих, що пояснюється ефектом масштабу в економіці. Нині явні переваги мають великотоварні форми виробництва, про що вказують роботи багатьох вчених.

Приватне фермерство в Україні як переважаюча і загальна форма господарювання в Україні ніколи не була і не буде метою реформ з таких причин: психологічно люди не готові до реформи.

Треба враховувати, що 70 років розвитку сільського господарства заклали технологічні та інфраструктурні засади саме для великотоварного виробництва.

Ці основи неможливо зламати відразу, тому фермерство об'єктивно навіть за найсприятливіших умов поширюється не більше ніж на 26 % сільськогосподарських земель України, і ця частка зберігається.

Результати роботи сільськогосподарських підприємств, включаючи фермерські господарства (без малих підприємств) демонструють максимальну виручку від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, а також прибуток в Київській області, мінімальні показники – в Закарпатській області (табл. 2.2.5 – 2.2.6).

В табл. 2.2.5 наведено дослідження чистого доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг сільськогосподарськими підприємствами України за два роки.

В табл. 2.2.6 проаналізовано прибуток і збиток від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг сільськогосподарськими підприємствами України за два роки.

Найбільш рентабельним було сільгоспвиробництво в Кіровоградській області і місті Києві, що пояснюється наявністю великих агрохолдингів, які займаються вирощуванням найбільш рентабельних видів продукції та використовують ефект від масштабу виробництва (табл. 2.2.7).

Результати роботи великих і середніх сільськогосподарських підприємств, включаючи фермерські господарства, доводять, що середній розмір великого сільськогосподарського підприємства в Україні збільшився і склав 2020 га в 2021 р. проти 1935 га в 2020 р.

Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції
та послуг сільськогосподарськими підприємствами України

млн. грн.

Регіони	2020		2021		Відхилення			
	всього	в т.ч. фермерські господарства	всього	в т.ч. фермерські господарства	всього		в т.ч. фермерські господарства	
					абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Україна	104082,8	13935,5	132206,1	17936,5	28123,3	27,02	4001,0	28,71
Вінницька	6137,9	855,7	7374,0	1244,4	1236,1	20,14	388,7	45,42
Волинська	1111,1	163,8	1383,7	187,4	272,6	24,53	23,6	14,41
Дніпропетровська	7055,6	1389,6	7735,6	1495,8	680,0	9,64	106,2	7,64
Донецька	5534,2	534,0	7087,0	769,4	1552,8	28,06	235,4	44,08
Житомирська	1636,3	157,6	2297,8	211,3	661,5	40,43	53,7	34,07
Закарпатська	180,8	67,2	210,8	75,2	30,0	16,59	8,0	11,90
Запорізька	4829,7	912,6	5159,7	961,3	330,0	6,83	48,7	5,34
Івано-Франківська	1342,7	119,7	1870,7	153,1	528,0	39,32	33,4	27,90
Київська	9297,2	536,4	11888,4	836,3	2591,2	27,87	299,9	55,91
Кіровоградська	5736,6	1337,4	7456,1	1807,2	1719,5	29,97	469,8	35,13
Луганська	2649,1	622,6	4051,4	969,7	1402,3	52,93	347,1	55,75
Львівська	2265,4	335,5	2663,5	450,7	398,1	17,57	115,2	34,34
Миколаївська	4428,6	940,6	5444,9	1201,8	1016,3	22,95	261,2	27,77
Одеська	4528,7	970,2	4862,3	1265,1	333,6	7,37	294,9	30,40
Полтавська	8162,7	818,4	11767,5	1116,0	3604,8	44,16	297,6	36,36
Рівненська	1467,1	131,6	1803,3	176,0	336,2	22,92	44,4	33,74
Сумська	3259,9	330,4	5073,7	466,1	1813,8	55,64	135,7	41,07
Тернопільська	3664,6	562,7	4267,1	525,8	602,5	16,44	-36,9	-6,56
Харківська	6393,2	712,8	8275,6	1026,1	1882,4	29,44	313,3	43,95
Херсонська	3973,0	746,0	3912,5	767,9	-60,5	-1,52	21,9	2,94
Хмельницька	4141,1	432,9	5751,1	594,3	1610,0	38,88	161,4	37,28
Черкаська	7106,7	593,3	9665,5	873,4	2558,8	36,01	280,1	47,21
Чернівецька	1147,5	108,8	1219,8	170,7	72,3	6,30	61,9	56,89
Чернігівська	3787,5	254,7	5977,6	326,5	2190,1	57,82	71,8	28,19
м. Київ	1532,2	-	2424,4	-	892,2	58,23	-	-

Примітка: Виділено області з максимальною і мінімальною виручкою від реалізації сільськогосподарської продукції

Джерело: [3, с. 330]

Прибуток і збиток від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг
сільськогосподарськими підприємствами України

млн. грн.

Регіони	2020		2021		Відхилення			
	всього	в т.ч. фермерські господарства	всього	в т.ч. фермерські господарства	всього		в т.ч. фермерські господарства	
					абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Україна	21833,3	3428,5	22683,3	3914,4	850,0	3,89	485,9	14,17
Вінницька	1217,2	193,4	1072,2	284,0	-145,0	-11,91	90,6	46,85
Волинська	180,3	22,8	187,8	35,8	7,5	4,16	13,0	57,02
Дніпропетровська	1615,5	397,9	1181,6	268,2	-433,9	-26,86	-129,7	-32,60
Донецька	1279,7	144,1	1323,9	184,8	44,2	3,45	40,7	28,24
Житомирська	183,8	23,5	369,0	35,5	185,2	100,76	12,0	51,06
Закарпатська	1,8	4,8	13,0	6,0	11,2	622,22	1,2	25,00
Запорізька	1071,1	241,4	674,8	165,8	-396,3	-37,00	-75,6	-31,32
Івано-Франківська	319,0	14,8	504,0	25,3	185,0	57,99	10,5	70,95
Київська	2565,5	115,1	3018,3	221,6	452,8	17,65	106,5	92,53
Кіровоградська	1689,6	404,9	1880,9	460,8	191,3	11,32	55,9	13,81
Луганська	533,5	156,3	856,6	257,0	323,1	60,56	100,7	64,43
Львівська	378,9	22,6	82,5	35,1	-296,4	-78,23	12,5	55,31
Миколаївська	1107,9	286,1	1149,4	236,2	41,5	3,75	-49,9	-17,44
Одеська	721,3	218,1	404,9	263,7	-316,4	-43,87	45,6	20,91
Полтавська	1741,9	239,1	1715,1	285,1	-26,8	-1,54	46,0	19,24
Рівненська	129,3	-1,0	168,8	32,0	39,5	30,55	33,0	3300,00
Сумська	328,9	63,9	729,4	102,4	400,5	121,77	38,5	60,25
Тернопільська	757,4	104,2	503,1	45,9	-254,3	-33,58	-58,3	-55,95
Харківська	1374,9	196,9	1586,5	282,2	211,6	15,39	85,3	43,32
Херсонська	794,2	196,0	446,1	170,8	-348,1	-43,83	-25,2	-12,86
Хмельницька	709,4	83,6	1055,2	123,5	345,8	48,75	39,9	47,73
Черкаська	1518,7	151,4	1973,7	250,3	455,0	29,96	98,9	65,32
Чернівецька	147,8	31,7	118,0	47,8	-29,8	-20,16	16,1	50,79
Чернігівська	462,8	39,2	843,0	63,7	380,2	82,15	24,5	62,50
м. Київ	481,0	-	606,8	-	125,8	26,15	-	-

Примітка: Виділено області з максимальними і мінімальними прибутками і збитками від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг

Джерело: Розраховано автором за [3, с. 331]

Рівень рентабельності (збитковості) сільськогосподарської діяльності
сільськогосподарських підприємств України

Регіони	2020		2021		Відхилення, в.п.	
	всього	в т.ч. фер- мерські господарства	всього	в т.ч. фер- мерські господарства	всього	в т.ч. фер- мерські господарства
Україна	26,4	32,6	20,7	27,9	-5,7	-4,7
Вінницька	24,7	29,2	17,0	29,6	-7,7	0,4
Волинська	19,4	16,2	15,7	23,6	-3,7	7,4
Дніпропетровська	29,7	40,1	18,0	21,8	-11,7	-18,3
Донецька	30,1	37,0	23,0	31,6	-7,1	-5,4
Житомирська	12,7	17,5	19,1	20,2	6,4	2,7
Закарпатська	1,0	7,7	6,6	8,7	5,6	1,0
Запорізька	28,5	36,0	15,0	20,8	-13,5	-15,2
Івано-Франківська	31,2	14,1	36,9	19,8	5,7	5,7
Київська	38,1	27,4	34,0	36,0	-4,1	8,6
Кіровоградська	41,7	43,4	33,7	34,2	-8,0	-9,2
Луганська	25,2	33,5	26,8	36,1	1,6	2,6
Львівська	20,1	7,2	3,2	8,4	-16,9	1,2
Миколаївська	33,4	43,7	26,8	24,5	-6,6	-19,2
Одеська	18,9	29,0	9,1	26,3	-9,8	-2,7
Полтавська	27,1	41,3	17,1	34,3	-10,0	-7,0
Рівненська	9,7	-0,7	10,3	22,2	0,6	22,9
Сумська	11,2	24,0	16,8	28,2	5,6	4,2
Тернопільська	26,1	22,7	13,4	9,6	-12,7	-13,1
Харківська	27,4	38,2	23,7	37,9	-3,7	-0,3
Херсонська	25,0	35,6	12,9	28,6	-12,1	-7,0
Хмельницька	20,7	23,9	22,5	26,2	1,8	2,3
Черкаська	27,2	34,3	25,7	40,2	-1,5	5,9
Чернівецька	14,8	41,2	10,7	39,0	-4,1	-2,2
Чернігівська	13,9	18,2	16,4	24,2	2,5	6,0
м. Київ	45,8	-	33,4	-	-12,4	-

Джерело: Розраховано автором за [401, с. 27; 402, с. 27]

Примітка: Виділено області з максимальною і мінімальною рентабельністю виробництва сільськогосподарських підприємств

Середня кількість працівників одного такого підприємства склала 53 особи, з них 36,9 осіб зайнято в рослинництві, а 16,1 – в тваринництві (табл. 2.2.8 – 2.2.9).

Кількість великих і середніх сільськогосподарських підприємств і кількість працюючих, зайнятих у сільськогосподарському виробництві України, наведено в табл. 2.2.8.

Найбільша кількість великих і середніх сільськогосподарських підприємств розташовано в Одеській області, найменша – в Закарпатській (табл. 2.2.8). Найбільша кількість працівників, яка доводиться в середньому на одно підприємство, у Полтавській області і Києві.

Таблиця 2.2.8

Кількість великих і середніх сільськогосподарських підприємств і кількість працюючих, зайнятих у сільськогосподарському виробництві України

Регіони	Кількість сільськогосподарських підприємств		Відхилення за кількістю підприємств 2021 і 2020 рр.		Кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, в середньому на 1 підприємство, осіб						Відхилення за загальною кількістю працівників 2021 і 2020 рр.	
	2020	2021	абсолютне	відносне, %	Всього		в тому числі				абсолютне	відносне, %
					2020	2021	2020		2021			
							в рослинництві	в тваринництві	в рослинництві	в тваринництві		
Україна	9538	9160	-378	-3,96	53,4	53,0	36,6	16,8	36,9	16,1	-0,4	-0,7
Вінницька	495	475	-20	-4,04	64,7	68,8	49,2	15,5	53,3	15,5	4,1	6,3
Волинська	184	160	-24	-13,04	47,0	47,0	22,3	24,7	22,7	24,3	0,0	0,0
Дніпропетровська	604	603	-1	-0,17	50,1	47,1	33,6	16,5	31,4	15,7	-3,0	-6,0
Донецька	418	419	1	0,24	74,7	64,6	44,1	30,6	38,0	20,6	-10,1	-13,5
Житомирська	323	316	-7	-2,17	38,1	36,3	21,1	17,0	21,1	15,2	-1,8	-4,7
Закарпатська	55	44	-11	-20,00	30,5	30,5	23,8	6,7	22,7	7,8	0,0	0,0
Запорізька	556	554	-2	-0,36	42,6	40,4	32,1	10,5	30,3	10,1	-2,2	-5,2
І.-Франківська	113	103	-10	-8,85	34,5	33,2	17,3	17,2	15,1	18,1	-1,3	-3,8
Київська	541	525	-16	-2,96	70,5	71,4	41,1	29,4	41,6	29,8	0,9	1,3
Кіровоградська	526	512	-14	-2,66	41,0	40,7	33,7	7,3	34,2	6,5	-0,3	-0,7
Луганська	362	339	-23	-6,35	40,5	42,9	26,9	13,6	29,2	13,7	2,4	5,9
Львівська	204	178	-26	-12,75	31,9	33,9	21,0	10,9	22,6	11,3	2,0	6,3
Миколаївська	496	471	-25	-5,04	39,0	37,8	32,2	6,8	31,1	6,7	-1,2	-3,1
Одеська	706	713	7	0,99	40,8	36,2	33,7	7,1	30,3	5,9	-4,6	-11,3
Полтавська	470	455	-15	-3,19	91,9	94,0	61,9	30,0	65,6	28,4	2,1	2,3
Рівненська	164	142	-22	-13,41	54,1	54,5	32	22,1	31,9	22,6	0,4	0,7
Сумська	349	344	-5	-1,43	50,2	47,9	31,4	18,8	31,7	16,2	-2,3	-4,6
Тернопільська	269	254	-15	-5,58	38,2	41,8	30,2	8,0	33,4	8,4	3,6	9,4
Харківська	568	537	-31	-5,46	47,8	48,2	31,2	16,6	32,9	15,3	0,4	0,8
Херсонська	403	395	-8	-1,99	47,2	44,5	40,8	6,4	38,0	6,5	-2,7	-5,7
Хмельницька	334	303	-31	-9,28	50,3	56,7	34,0	16,3	39,1	17,6	6,4	12,7
Черкаська	453	426	-27	-5,96	71,7	75,1	43,1	28,6	45,0	30,1	3,4	4,7
Чернівецька	117	101	-16	-13,68	39,1	43,3	20,2	18,9	24,6	18,7	4,2	10,6
Чернігівська	389	383	-6	-1,54	63,9	63,0	36,3	27,6	39,4	23,6	-0,9	-1,4
м. Київ	52	46	-6	-11,54	110,5	136,9	90,7	19,8	100,8	36,1	26,4	23,9

Виручка від реалізації одного підприємства найбільша в Київській області, найменша – в Закарпатській, де більш рентабельними є малі підприємства і невеликі фермерські господарства, що пояснюється традиціями ведення сільського господарства, промислами тощо (табл. 2.2.9).

Таблиця 2.2.9

Площа угідь, виручка від реалізації і рентабельність великих і середніх сільськогосподарських підприємств України

Регіони	Площа сільськогосподарських угідь в середньому на 1 підприємство, га		Відхилення за площею 2013 і 2012 рр.		Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, в середньому на 1 підприємство, тис. грн.		Відхилення за виручкою від реалізації 2013 і 2012 рр.		Рівень рентабельності (збитковості) сільськогосподарської діяльності, %		Відхилення за рентабельністю 2013 і 2012 рр., в.п.
	2012	2013	абсолютне	відносне, %	2012	2013	абсолютне	відносне, %	2012	2013	
Україна	1935	2020	85	4,40	10157,8	13365,9	3208,1	31,58	26,4	20,2	-6,2
Вінницька	1947	2135	188	9,67	11464,8	13928,4	2463,6	21,49	24,6	15,6	-9,0
Волинська	1016	1188	172	16,88	5544,4	7974,3	2429,9	43,83	19,4	15,3	-4,1
Дніпропетровська	2018	2015	-3	-0,15	10622,9	11621,2	998,3	9,40	29,3	17,5	-11,8
Донецька	2392	2321	-71	-2,96	12693,7	16197,5	3503,8	27,60	30,1	22,6	-7,5
Житомирська	1156	1256	100	8,68	4777,0	6858,3	2081,3	43,57	12,2	19,1	6,9
Закарпатська	520	548	28	5,33	2354,5	3542,1	1187,6	50,44	-0,4	6,8	7,2
Запорізька	2054	2049	-5	-0,22	7847,6	8437,4	589,8	7,52	28,1	14,2	-13,9
І.-Франківська	971	1175	204	20,98	11498,8	17668,7	6169,9	53,66	31,9	37,6	5,7
Київська	1750	1939	189	10,80	16538,6	21569,0	5030,4	30,42	38,5	33,9	-4,6
Кіровоградська	1966	1991	25	1,28	9628,5	12665,1	3036,6	31,54	41,9	33,4	-8,5
Луганська	2142	2232	90	4,20	6695,6	10984,0	4288,4	64,05	25,0	26,8	1,8
Львівська	1138	1322	184	16,16	9970,3	12692,1	2721,8	27,30	21,3	2,3	-19,0
Миколаївська	1844	1857	13	0,70	7918,6	9982,9	2064,3	26,07	33,3	27,9	-5,4
Одеська	1733	1730	-3	-0,18	5784,5	5841,8	57,3	0,99	18,9	6,4	-12,5
Полтавська	2682	2834	152	5,66	16197,0	24193,3	7996,3	49,37	26,4	15,9	-10,5
Рівненська	1523	1720	197	12,96	8250,1	11985,9	3735,8	45,28	10,1	9,8	-0,3
Сумська	2146	2286	140	6,54	9003,5	14143,6	5140,1	57,09	10,9	16,5	5,6
Тернопільська	1718	1839	121	7,06	13135,1	16219,9	3084,8	23,48	26,4	13,2	-13,2
Харківська	2164	2242	78	3,62	10771,9	14663,0	3891,1	36,12	27,3	23,1	-4,2
Херсонська	2023	2076	53	2,64	8572,4	8666,8	94,4	1,10	24,1	10,6	-13,5
Хмельницька	1912	2254	342	17,89	11684,1	17845,0	6160,9	52,73	20,9	22,3	1,4
Черкаська	1881	1948	67	3,56	14846,6	21331,1	6484,5	43,68	27,1	24,7	-2,4
Чернівецька	1021	1172	151	14,82	9075,2	10880,5	1805,3	19,89	13,6	9,1	-4,5
Чернігівська	2143	2284	141	6,60	9363,3	15152,9	5789,6	61,83	13,8	16,3	2,5
м. Київ	7421	6270	-1151	-15,52	29466,1	52705,2	23239,1	78,87	45,8	33,4	-12,4

Джерело: [3, с. 334]

Виручка від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг одного підприємства збільшилась в 2021 р. і досягла 13365,9 млн грн (в 2020 р. – 10157,8 млн грн), а рівень рентабельності зменшився з 26,4 % в 2020 р. до 20,2 % в 2021 р. (табл. 2.2.10).

Основні показники діяльності великих і середніх
сільськогосподарських підприємств в Україні за 2020 – 2021 рр.

Показники	2020	2021	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
Кількість сільськогосподарських підприємств	9538	9160	-378	-3,96
Кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, в середньому на 1 підприємство, осіб	53,4	53,0	-0,4	-0,7
в тому числі:				
– в рослинництві	36,6	36,9	0,3	0,8
– в тваринництві	16,8	16,1	-0,7	-4,2
Площа сільськогосподарських угідь в середньому на 1 підприємство, га	1935	2020	85	4,40
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, в середньому на 1 підприємство, тис. грн.	10157,8	13365,9	3208	31,58
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %	26,4	20,2	-6,2	-

Джерело: Розраховано автором за [3, с. 237]

Взагалі за регіонами спостерігається тенденція збільшення виручки від реалізації зі збільшенням чисельності працюючих і зростанням площі сільськогосподарських угідь.

В результаті досліджень можна зробити висновки, що спостерігається тенденція укрупнення агропромислового виробництва, яка пов'язана з його більш високою ефективністю.

2.3. Групування агропромислових об'єднань України за рівнем виручки від реалізації сільськогосподарської продукції і послуг

Дослідження довели, що існує чітка закономірність: чим більше середньорічна чисельність працівників, тим вище обсяг виручки від реалізації сільськогосподарської продукції і послуг, а також рівень рентабельності. Самою неефективною є група підприємств з середньорічною чисельністю працівників 11 осіб. В таких підприємствах середня виручка не перевищує 0,5 млн. грн., і підприємства нерентабельні. Найбільш ефективними є сільськогосподарські підприємства з середньорічною чисельністю працюючих 645 осіб, виручкою 205,8 млн. грн. і рівнем рентабельності 36,8 %.

В рослинництві чисельність працюючих найбільш ефективної групи складає 648, а в тваринництві – 349 осіб, а рентабельність – 35,5 і 51 % відповідно. В тваринництві взагалі неефективно вести господарську діяльність з чисельністю працюючих менше ніж 45 осіб, а покрити збитки з мінімальною рентабельністю 0,2 % є можливим в сільськогосподарських підприємствах з чисельністю 72 особи. Підкреслимо, що мова йде про великі сільськогосподарські, в тому числі фермерські, підприємства, а не про домогосподарства, де худобу завжди утримували, по-перше, заради годування сім'ї, а по-друге, з комерційною метою.

Ще одним аргументом розвитку великотоварного виробництва є збільшення частки домогосподарств, які прагнуть збільшити площу оброблюваних земельних ділянок. Так, наприклад, суттєву частку складають домогосподарства з площею земельної ділянки більше 10 га, при цьому вони обробляли в 2020 р. 29,1 % (в 2019 р. – 21 %) площі землі всіх господарств [3, с. 213].

Саме невеликі фермерські господарства не мають нині перспектив розвитку, що пов'язано з відсутністю у них коштів на купівлю техніки, землі і розширене відтворення. Дрібні фермери з площею до 1 га не мають заставної бази для кредитування, і перетворюються в особисті підсобні господарства. Фермерські господарства більше 100 га складають 11,5 % (табл. 2.3.1).

Групування сільськогосподарських підприємств України за рівнем чистого доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції і послуг, ранжирування фермерських господарств

Підприємства	У % до загального значення						Рівень рентабельності, %		В середньому на 1 підприємство			
	Кількості підприємств		Обсягу чистого доходу (виручки)		Загальної чисельності зайнятих				Чистий дохід (виручка), тис. грн.		Чисельність зайнятих, осіб	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Продукція сільського господарства і послуги сільськогосподарського характеру												
З виручкою:	100,0		100,0		100,0		26,4	20,2	10176	13400	54	53
до 1 млн. грн.	22,5	17,2	1,0	0,6	4,3	3,6	-2,8	-7,2	429	439	11	11
1,1 – 2,5	16,9	16,0	2,8	2,0	6,0	4,8	13,6	6,9	1688	1707	19	16
2,6 – 5,0	17,8	16,4	6,4	4,5	9,6	7,9	21,1	12,2	3654	3652	29	26
5,1 – 10,0	19,4	19,9	13,6	10,7	17,9	14,7	23,3	16,0	7148	7233	50	39
10,1 – 20,0	13,0	16,2	17,9	17,0	19,5	19,6	26,8	19,6	13923	14001	80	64
20,1 – 50,0	7,6	10,1	22,5	22,9	19,4	22,0	22,2	18,5	30271	30342	138	114
50,1 – 100,0	1,5	2,7	10,2	13,8	8,3	10,4	26,2	19,1	67873	68282	292	206
більше 100 млн. грн.	1,3	1,5	25,7	28,5	15,1	17,0	36,8	27,5	205828	247884	645	590
Продукція рослинництва												
З виручкою:	100,0		100,0		100,0		32,3	22,3	7810	10690	39	40
до 1 млн. грн.	26,8	20,5	1,2	0,7	7,5	6,6	5,6	-1,5	359	379	11	13
1,1 – 2,5	17,1	15,9	3,7	2,5	7,2	5,7	21,9	11,2	1685	1703	17	14
2,6 – 5,0	18,8	17,1	8,8	5,9	12,6	9,3	29,1	16,9	3669	3664	26	21
5,1 – 10,0	18,7	20,2	16,9	13,5	19,1	16,9	33,6	22,6	7044	7172	40	33
10,1 – 20,0	11,2	15,1	19,9	19,7	18,5	19,7	35,4	26,4	13934	13957	64	51
20,1 – 50,0	5,6	8,3	21,4	23,3	15,9	18,7	28,4	23,5	29775	29888	110	88
50,1 – 100,0	1,1	1,9	9,6	12,1	6,7	7,3	38,1	22,8	68876	67525	238	150
більше 100 млн. грн.	0,8	1,0	18,5	22,3	12,5	15,8	35,5	20,8	192823	224948	648	582
Продукція тваринництва												
З виручкою:	100,0		100,0		100,0		13,0	14,3	4933	6041	35	36
до 1 млн. грн.	57,3	54,9	3,2	2,5	15,6	17,0	-30,2	-29,6	271	279	10	11
1,1 – 2,5	16,1	16,5	5,4	4,5	12,9	12,0	-15,5	-19,2	1645	1662	28	26
2,6 – 5,0	11,1	11,1	7,9	6,5	14,3	12,6	-3,6	-10,9	3542	3543	45	41
5,1 – 10,0	7,1	7,9	10,2	9,2	14,6	13,3	0,2	-6,4	7028	7049	72	62
10,1 – 20,0	4,4	5,0	12,1	11,4	13,3	14,0	2,3	-3,3	13659	13799	107	102
20,1 – 50,0	2,6	3,0	16,1	15,7	14,3	16,2	4,8	3,3	30674	31954	194	199
50,1 – 100,0	0,5	0,8	7,3	8,7	4,3	3,9	4,7	14,7	66005	66572	276	180
більше 100 млн. грн.	0,9	0,8	37,9	41,5	10,9	11,0	51,0	55,7	214359	256747	439	414

Джерело: [3, с. 218]

Для аналізу процесів інтеграції та концентрації агропромислового виробництва ми дослідили ранжирування фермерських господарств України за 13 групами (табл. 2.3.2).

Ранжирування фермерських господарств України по групах

	Група, га	Кількість господарств				Площа сільськогосподарських угідь			
		одиниць		у загальній кількості господарств, %		тис. га		у % до загальної площі угідь, %	
		2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
1	до 1,0	404	327	1,0	0,8	0,4	0,2	0,0	0,0
2	1,1 – 3,0	2199	2137	5,4	5,3	5,2	4,9	0,1	0,1
3	3,1 – 5,0	2569	2485	6,3	6,1	10,9	10,5	0,3	0,2
4	5,1 – 10,0	3687	3539	9,0	8,7	29,1	27,8	0,7	0,6
5	10,1 – 20,0	4438	4429	10,8	10,9	68,6	68,5	1,6	1,6
6	20,1 – 50,0	12711	12568	31,1	30,9	483,2	477,6	11,1	10,9
7	50,1 – 100,0	4090	4205	10,0	10,4	290,1	299,6	6,7	6,9
8	100,1 – 500,0	4700	4776	11,5	11,7	1086,4	1102,5	25,0	25,1
9	500,1 – 1000,0	997	1029	2,4	2,5	700,8	719,1	16,1	16,3
10	1000,1 – 2000,0	582	588	1,4	1,4	802,7	816,3	18,5	18,6
11	2000,1 – 3000,0	135	144	0,3	0,4	328,0	351,7	7,5	8,0
12	3000,1 – 4000,0	54	48	0,1	0,1	186,8	166,0	4,3	3,8
13	більше 4000,0	58	57	0,1	0,1	353,7	344,4	8,1	7,9
	Господарства, які мали сільськогосподарські угіддя	36624	36332	89,4	89,3	4345,9	4389,4	100,0	100,0
	Господарства, які не мали сільськогосподарських угідь	4341	4344	10,6	10,7	-	-	-	-

Джерело: [3, с. 219]

Найбільшу групу (31,1 %) представляють господарства з площею від 20 до 50 га. Нині склалась така ситуація, коли фермерське господарство в Україні може бути більше сільськогосподарського підприємства, а українське підсобне господарство – в рази більше європейського сільськогосподарського великого підприємства, де великими вважаються господарства більше 1 га.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що з часом фермер і дрібний власник прагне розширити своє виробництво, збільшити оброблювану площу, інтенсифікувати виробництво, і на підставі агропромислової інтеграції перетворитись в агропромислове об'єднання.

2.4. Аналіз основних організаційно-правових форм агропромислових оформувань України

Нині є важливим для забезпечення продовольчої безпеки, розвитку сільських територій, збереження агроландшафтів, проводити дослідження діалектичних аспектів збільшення концентрації виробництва і демографічної політики. Це досягається за рахунок того, що великі господарства мають кращі можливості для більш раціональної структури організації виробництва, його матеріально-технічної бази, можуть ефективніше застосовувати сучасну техніку, впроваджувати досягнення сільськогосподарської науки, з найменшими витратами реалізовувати вироблену продукцію і т.д., оскільки все це ведеться у великих масштабах [1; 3; 12; 17; 34].

В процесі досліджень виділено основні ознаки, які характеризують найбільш поширені організаційно-правові форми (табл. 2.4.1).

Таблиця 2.4.1

Характеристика основних організаційно-правових форм,
які склались в агропромисловому секторі України

Ознаки	Організаційно-правова форма				
	Товариство			Сільськогосподарський кооператив	
	акціонерне		з обмеженою відповідальністю		
	приватне	публічне		виробничий	обслуговуючий
Можливість функціонування в агрохолдингу	Господарства (господарські товариства)			Корпоративні господарства	
Сфера діяльності	Виробництво, переробка, реалізація продукції, обслуговування сільськогосподарських підприємств			Обслуговування і торгівля	
Незалежність	Можуть бути дочірніми і залежними товариствами			Незалежні підприємства	
Кількість засновників	Не обмежена	1 – 100 осіб	Не більш 10 фізичних або юридичних осіб	Не менш трьох фізичних осіб	
Мінімальна сума засновницького капіталу (пайового фонду)	Еквівалент 1250 мінімальних заробітних плат		Встановлюється засновниками	Встановлюється статутом кооперативу	
Розміри виробництва	Великі і середні підприємства			Мікро- і малі підприємства	

Джерело: [3, с. 247; 4, с. 268]

Очевидно, що в Україні спостерігаються процеси укрупнення агропромислового виробництва у всіх організаційно-правових формах.

Велика частка у продовольчому забезпеченні населення країни припадала не на великотоварні форми господарювання, а на особисті підсобні господарства, що з часом призвело до загроз продовольчої безпеки і до втрати продовольчої незалежності країни.

Визначення статистичної одиниці агропромислового сектору, в якій зосереджено виробничі ресурси, є доцільним при дослідженні процесів агропромислової інтеграції та концентрації. Такою статистичною одиницею є «сільськогосподарське підприємство, що здійснює виробництво продукції і послуг сільського господарства, самостійне в прийнятті рішень при використанні для цього своїх засобів і незалежне у фінансових і виробничих функціях». В Господарському кодексі України поняття «підприємство» було замінено на «суб'єкт підприємництва», до якого входять фізичні і юридичні особи [10]. Таке охоплення юридичних і фізичних осіб слід поширити і на сільськогосподарські підприємства.

Згодні з думкою, що для агропромислового сектору України є доцільним урахування сучасних аспектів трансформації форм суспільного виробництва. Це важливо з точки зору економічного аналізу, статистики і політики державної підтримки аграрних виробників різних груп [28, с. 18].

По-перше, нині неможливо розподіляти аграрних виробників на сільськогосподарські підприємства і господарства населення, тому що зараз серед господарств населення зустрічаються ті, що перевищують за розмірами малі суб'єкти підприємництва. Серед господарств населення в 2020 р. було 70 тис., які розпоряджались землею більше 10 га, що є більше, ніж у 13 тис. фермерських господарств. Тому уявляється доцільним розподіляти аграрних виробників за виробничими потужностями.

По-друге, за рівнем концентрації виробництва Держкомстат України розрізняє великі, малі і середні підприємства, хоча згідно Господарського кодексу України розрізняють великі, середні, малі і мікросуб'єкти виробничої діяльності, що є більш детальним, що є більш реально відображає ситуацію в агропромисловому секторі.

По-третє, згодні з тим, що основною ознакою при класифікації за рівнем концентрації слід визнати обсяг реалізованої продукції, а не граничні значення

ресурсних критеріїв – землі, праці і капіталу. Наприклад, існують великі сільськогосподарські підприємства з малими земельними площами або взагалі без них: відгодівля худоби на покупних кормах, племінна справа, тепличні комплекси, в т.ч. оранжереї.

По-четверте, відповідно до Господарського кодексу України, граничний дохід великих підприємств в п'ять разів більше граничного доходу малих підприємств, який в свою чергу в п'ять разів перевищує граничний дохід суб'єктів мікропідприємництва [10]. При використанні цих пропорцій і при визначенні граничного доходу малих підприємств 2 млн євро, розподіл концентрації сільськогосподарських товаровиробників за рівнем річного доходу (виручки) корегується на коефіцієнт інфляції та нині є таким: великі – понад 750 тис. грн., середні – від 150 до 750 тис. грн, малі – від 30 тис. до 150 тис. грн, мікропідприємства – до 30 тис. грн.

По-п'яте, для дрібних господарств має бути введено статистичний облік натурального споживання. Наприклад, в 2018 р. в сільській місцевості на одне домогосподарство припадало 4,3 тис. грн доходів від продажу сільськогосподарської продукції, а само продовольче споживання оцінювалось в 5,8 тис. грн. Хоча таке використання результатів агропромислового виробництва не має товарної форми і показника реалізації, сучасна статистика враховує натуральне харчування в показниках обсягів виробництва і споживання, включає в баланс витрат і доходів населення. Підтримуємо думку, що цю нетоварну частину сільськогосподарського виробництва слід розглядати як складову аграрного ринку і додавати до показників виручки при розрахунку рівня концентрації [44].

Запропоновані положення по класифікації суб'єктів аграрного підприємництва за рівнем концентрації викликають зміни у статистичній звітності і Господарському кодексі України. З іншого боку, класифікація має використовуватись для типізації існуючих агропромислових структур і вироблення на цій основі диференційованих способів державного регулювання їх діяльності, розробки науково - обґрунтованих стратегій їх розвитку.

Проведено аналіз агропромислових об'єднань в аспекті формування інтеграційних зв'язків.

За характером інтеграційні зв'язки підрозділяють на договірні, майнові і асоціативні. За наявності договірних зв'язків суб'єкти інтеграції зберігають юридичну і господарську самостійність. В рамках договірної інтеграції є можливість мобілізації переваг потужної інтегрованої структури при збереженні певної відокремленості її членів. Такі форми інтеграції здійснюються в рамках договорів про спільну діяльність, договорів постачання, підряду і інших.

Інтеграція на основі договорів забезпечує можливість прямої взаємодії контрагентів і визначення взаємовигідних умов договорів. Ця форма інтеграції не є гарантією від ризиків порушення умов договорів, недоотримання доходів від продажів при перевищенні ринкових цін над договірними. Вигідніша за ціною пропозиція, зроблена продавцеві сільськогосподарської сировини, може привести до зриву домовленостей при постачаннях. Ринкові ціни нижче вказаних в договорі ведуть до відмови від придбання продукції покупцем, порушення обсягів, термінів постачань, якості сировини.

Рішенням цих проблем може бути встановлення тісніших інтеграційних зв'язків, в основі яких лежить консолідація власності. Майнова інтеграція відбувається на основі з'єднання в одну систему сільськогосподарських, обслуговуючих, переробних, торгових і інших організацій за допомогою участі в капіталі і централізації повноважень по забезпеченню ресурсами і збуту продукції. В результаті відбувається зниження транзакційних витрат, зменшуються ризики невиконання договірних зобов'язань, інтегрована структура отримує додаткові вигоди від централізації функцій управління і економії постійних витрат.

Інтегровані структури створюються також шляхом добровільної централізації низки повноважень і коштів для спільного створення і використання бракуючих ринкових структур – асоціацій, союзів.

За напрямом інтеграційних зв'язків розрізняють вертикальну інтеграцію вгору, вертикальну інтеграцію вниз, горизонтальну інтеграцію, диверсифікацію.

Вертикальна інтеграція об'єднує виробників, діючих на послідовних стадіях одного виробничого ланцюга. Якщо компанія інтегрує вхідні етапи

технологічного ланцюжка, то здійснюється інтеграція назад, при об'єднанні вихідних етапів технологічного ланцюга відбувається інтеграція вперед. Таке розмежування дозволяє диференціювати пряму і зворотну вертикальну інтеграцію, об'єднавши в першу групу переробників сільськогосподарської продукції, операторів аграрного ринку, а в другу постачальників палива, насіння, добрив і послуг для сільгоспвиробників.

Інтеграція переробної промисловості в сільське господарство, операторів аграрного ринку в переробку і сільське господарство є найбільш поширеною, оскільки має в своїй основі об'єктивні передумови для всіх учасників інтеграційного процесу.

Горизонтально інтегровані формування утворюються в результаті об'єднання підприємств, які знаходяться на одному рівні продовольчого ланцюга, наприклад сильних і неплатоспроможних сільськогосподарських підприємств, з розширенням масштабів і укрупненням виробництва.

Диверсифіковані інтегровані структури в агропромисловій сфері формуються при об'єднанні сільськогосподарських підприємств з організаціями, не пов'язаними з сільським господарством єдиним технологічним процесом. В сучасному сільському господарстві це в основному машинобудівні, транспортні, підприємства легкої промисловості, сировинного комплексу і інші, за участю яких створюються конгломерати, діючі на декількох не пов'язаних між собою ринках.

Успішними прикладами таких структур є ТОВ «Нібулон», афільоване з судноплавством і морськими терміналами, «Приват Агро Холдинг», який входить до фінансової структури «Приват банк», компанія «Синтал», афільована з металургійним ринком, холдинг «Укрпромиінвест», афільований з автобудівництвом, телебаченням, спортивними клубами і т.д., ТОВ «Продексім ЛТД», яке крім рослинництва, плодівництва, насінництва, займається нафтоторгівлею; а також безліч інших компаній.

Однією з основних ознак класифікації інтегрованих структур є **форма власності домінуючого власника**. Вважаємо необхідним виділити три типи

інтегрованих структур – з державною, змішаною, приватною формами власності. Відмінність між виділеними групами полягає в різній частці державної і приватної власності в статутному капіталі інтегрованої структури. Форма власності інтегратора визначає мотиви інтеграції, відмінності в джерелах фінансування і інших ознаках інтегрованих структур.

Прикладами інтегрованих структур зі змішаною формою власності є агрофірми всіх областей України. Основою їх створення стали поширені в 80-і роки агропромислові об'єднання територіального типу, до складу яких входять сільськогосподарські, агросервісні і переробні підприємства, розташовані на одній території. Діяльність інтегрованих структур такого типу частково фінансується державою. Накопичено величезний іноземний досвід надання державної підтримки підприємствам агропромислової сфери. Зокрема, доцільно впровадити для найбільш успішних і перспективних компаній в Україні досвід отримання суттєвої державної підтримки у вигляді бюджетних коштів і кредитів під гарантії обласного бюджету агрохолдингами.

Інтегровані структури, засновані на приватній власності, одними з перших стали створюватись в Київській, Харківській, Миколаївській та інших областях в результаті підтримки адміністрації. Нині вони широко поширені і функціонують по всій території України. Такі інтегровані структури у більшості випадків формуються при підтримці і активній участі регіональної влади, проте їх фінансування здійснюється з коштів приватних інвесторів – учасників інтеграційного процесу. Притягуються також позикові кошти, кредити, які також субсидуються, кошти іноземних інвесторів. По відношенню до приватних інтегрованих структур держава використовує непрямі механізми регулювання і підтримки.

За придбаним статусом учасників інтегровані структури можуть створюватись за двома варіантами. Перший – підприємства і організації у складі інтегрованої структури, позбавлені юридичної самостійності, мають статус філій, наділених певним майном і сукупністю господарських прав. Керівництво всім виробничим комплексом здійснюється з єдиного центру. За глибиною

виробничих зв'язків такі структури аналогічні комбінатам.

До об'єднань такого типу в сучасному сільському господарстві відноситься вертикально інтегрована компанія «Миронівський хлібопродукт», до складу якої входять птахофабрики, агрофірми з вирощування зернових культур, фруктів, комбікормові, м'ясопереробні підприємства і інші об'єкти, вертикально-інтегрований агропромхолдинг «Астарта-Київ», до складу якого входять агрофірми з виробництва зернових, м'яса, молока, цукрових буряків, цукрові заводи; а також інші агрохолдинги.

Другий варіант характеризується об'єднанням підприємств, пов'язаних шляхом участі в капіталі, при цьому контрольний пакет формальних прав власності зосереджений в руках материнської компанії, а юридична і господарська самостійність дочірніх підприємств зберігається. Компанія є холдингом, коли в її межах централізується фінансово-економічне управління, науково-технічна політика, ціноутворення, збут, при наявності головної виробничої або торгової компанії, яка утримує контрольні пакети акцій дочірніх організацій і контролює їх діяльність. До таких інтегрованих структур віднесено групу компаній «Агротон» – диверсифікований вертикально-інтегрований сільськогосподарський виробник зернових і олійних культур, м'яса, сирів, меду, хліба і хлібобулочних виробів, ТОВ «Укрзернопром-Агро», контролюється материнською холдинговою компанією MCB Agricole Holding AG і займається вирощуванням зернових, технічних і олійних культур і інші.

Галузева приналежність і характер діяльності домінуючого власника значною мірою визначає мотиви об'єднання і стратегію інтегрованої структури. За цією ознакою виділяють:

– переробників сільськогосподарської продукції, які інтегруються з сільськогосподарськими підприємствами для організаційного оформлення єдиного технологічного циклу (від виробництва до реалізації готової продукції кінцевому споживачеві). Інтеграція в даному випадку дає можливість отримати стабільну сировинну базу, побудувати механізм внутрішніх економічних стосунків, що дозволяє оптимізувати рух товарних і фінансових потоків за

допомогою введення трансфертних цін;

– постачальників паливно-мастильних матеріалів, добрив, насіння і інших засобів виробництва. Це підприємства з матеріально-технічного постачання, хімізації, захисту рослин. Основним мотивом для об'єднання з сільським господарством для них є зниження ризиків від спеціалізованої діяльності і встановлення контролю за використанням наданих засобів виробництва;

– компанії, які надають виробничі послуги зі збирання врожаю, комплексної обробки землі, вантажоперевезень і інші. У випадку, якщо вони виконують великий обсяг польових робіт в рамках зовнішнього підряду, то фактично є реальними виробниками сільськогосподарської продукції. Для здійснення контролю на всіх стадіях виробничого процесу вони придбають аграрні підприємства і займаються сільським господарством самостійно;

– операторів продовольчого ринку, які інтегруються в сільськогосподарське виробництво для скорочення транзакційних витрат, вважаючи, що власне виробництво дешевше ринкових транзакцій і контрактних стосунків. Інтеграція в сільське господарство для них зв'язана з недосконалістю ринку. Високі витрати і ризики здійснення ринкових операцій, адміністративні бар'єри для просування продукції на територіально видалені ринки, ненадійність контрагентів порівнюють, за витратами, організацію власного виробництва з операціями на вільному ринку;

– успішні сільськогосподарські підприємства, які зуміли пристосуватись до ринкових трансформацій і приєднують до себе більш слабкі господарства для розширення діяльності;

– компанії, не пов'язані з сільським господарством. Цю групу в запропонованій класифікації утворюють енергетичні, нафто-, газопереробні і інші несільськогосподарські компанії, які диверсифікують свою діяльність.

За територіальним охопленням інтегровані структури класифікуються на державні, міжрегіональні, регіональні (обласні) і районні.

До державних інтегрованих структур відносяться інтегровані структури, діючі в масштабах країни і на міжнародних ринках (з 30 досліджених

агрохолдингів всі займаються зовнішньоекономічною діяльністю, більш точно – експортом сільськогосподарської продукції, а 60 % з них виставили свої акції на міжнародних фінансових біржах).

Інтегровані структури регіонального масштабу працюють в усіх областях України. Це відомі агрокорпорація ПрАТ «Київ Атлантик Україна» Київської області, «Крупець» Рівненської області і інші. Разом з ними існує безліч інтегрованих структур міжрайонного і районного значення. Керівники сільськогосподарських організацій, представники місцевого торгового і переробного бізнесу створюють локальні структури з аграрних і переробних підприємств, наприклад, «Агропраймхолдинг» Одеської області і інші.

Разом з виділеними основними ознаками в процесі подальшої деталізації вважаємо за доцільне розглянути класифікаційні ознаки другого порядку.

Рівень поширеності інтегрованих формувань тісно пов'язаний з їх розмірами. Виділяються **великі, середні і дрібні** інтегровані структури, які включають від двох до десятків підприємств, різних за обсягами виробленої продукції.

Залежно від **організаційно-правової** форми інтегровані структури класифікуються на створені у вигляді ПАТ, ПрАТ, товариств з обмеженою відповідальністю (ТОВ), державних підприємств, фінансово-промислових груп, союзів, асоціацій і діючі на основі договорів, тобто ті, які не мають організаційного оформлення. Вибір організаційно-правової форми диктується економічною доцільністю і інтересами інвесторів-інтеграторів.

В акціонерних товариствах майнові права учасників пов'язані з придбанням акцій цього товариства. Оформлення прав акціонерів акціями означає, що здійснити вихід з акціонерного товариства його учасник може лише продавши, поступившись або іншим чином передавши свої акції іншій особі, при цьому він не має права зажадати від товариства викупу акцій.

Форма ТОВ в порівнянні з АТ гнучкіша, а саме відсутній механізм купівлі-продажу акцій і відповідальність учасників за боргами товариства, жорстка регламентація проведення загальних зборів, простіша структура управління. ТОВ

надає своїм учасникам можливість в будь-який час вийти з товариства, отримавши дійсну вартість свого вкладу або частину майна, яка припадає на вклад, тобто забезпечує низькі бар'єри для виходу з товариства.

У випадку, якщо інтегровані сільськогосподарські підприємства набувають статус філії, то вони втрачають господарську самостійність. Філії наділяються майном головним підприємством і діють на підставі затверджених ним положень. Керівники філій призначаються керівником головного підприємства і діють на підставі його доручення. Майнова інтеграція при цьому відбувається на основі жорсткого організаційного і фінансового об'єднання в одну систему сільськогосподарських, обслуговуючих і інших організацій за допомогою системи участі в капіталі і централізації повноважень з постачання ресурсами і збуту продукції.

Повне товариство для створення аграрних і агропромислових інтегрованих структур в нашій країні не використовується. Головною причиною цього є те, що ця організаційно-правова форма не встановлює меж відповідальності учасників за боргами товариства.

Як державна або муніципальна комерційна структура, інтегрована структура не має права продавати те, що належить йому на праві господарського ведення нерухоме майно, здавати його в оренду, віддати в заставу, вносити в якості вкладу в статутний капітал господарських товариств або іншим способом розпоряджатись цим майном без згоди засновника.

З точки зору **організаційної побудови** інтегровані структури розрізняються за складом, тобто за сукупності підприємств, які увійшли до них, та їх ієрархічному положенню в об'єднанні. Організаційна побудова інтегрованого формування визначається, з одного боку, кількісним і якісним складом підприємств-учасників, а з іншого – напрямом їх технологічних і економічних зв'язків, ступенем централізації виробничих і інших функцій з урахуванням територіального чинника. В зв'язку з цим виділяються дві суттєві ознаки класифікації інтегрованих формувань: **принцип організаційної побудови і ступінь складності організаційної побудови.**

За принципом організаційної побудови інтегровані структури розрізняють створені за продуктовим, регіональним або змішаним принципом.

При використанні продуктового принципу системи зв'язків і контролю об'єднують організації, які входять у формування, єдиного технологічного ланцюга, який забезпечує виробництво певного кінцевого продукту. Координація діяльності різних продуктових відділень здійснюється центральним правлінням формування. Між підрозділами різних продуктових відділень можливі неформальні контакти.

Така форма оргструктури властива великим агропромисловим системам, у складі яких виділяються вузькоспеціалізовані підсистеми. Наприклад, агрохолдинг «Миронівський хлібопродукт» має у своєму складі вертикально інтегровані підсистеми «Зерно», «Корми», «Птиця», «М'ясо», «Плоди».

При інтеграції за регіональним принципом об'єднуються підприємства, розташовані на одній території, для спільного використання агросервісної бази, підприємств оптової і роздрібної торгівлі та інших. Така організаційна структура властива структурам з обмеженою або однорідною номенклатурою випускаємої продукції і незначним обсягом внутрішньофірмових поставок.

При змішаному підході до створення організаційної структури інтегрованого формування використовуються елементи обох вищевказаних принципів: для одних видів продукції – продуктовий, для інших – регіональний. Наприклад, Корпорація «Агро-Союз» за продуктовим принципом виділяє свинарство, молочне скотарство, вирощування страусів, виробництво органічних добрив, страусинового м'яса, за регіональною ознакою – постачання і монтаж обладнання для зерносховищ, навчання сільськогосподарським технологіям.

Структура і склад учасників кожного інтегрованого формування залежить від конкретних умов, цілей і завдань, учасників, ступеню впливу і можливостей головної компанії.

За ступенем складності організаційної побудови інтегровані структури можна розділити на прості і складні.

Прості інтегровані структури складаються з юридичних осіб однієї

організаційно-правової форми, як правило: ПАТ, ПраТ або ТОВ. При цьому внутрішня структура учасників не зазнає значних змін. Наприклад, KSG Agro S.A. – вертикально інтегрований холдинг, працююче в Дніпропетровській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій областях з центральним офісом в м. Київ, включає сільськогосподарські організації у формі товариств з обмеженою відповідальністю: СТОВ «Союз», ТОВ СП «Скорпіон», ТОВ АТД «Дніпровський», СГ ТОВ «Південне», СТОВ «Гончарове», ТОВ «Агро-Дністер», ТОВ «Унірем-Агро Плюс», ТОВ «Агро-Голден». Усі вони зберігають юридичну самостійність. Головна компанія є повним власником або більшої частки статутного капіталу цих підприємств.

Складна модель інтегрованої агропромислової структури представлена юридичними особами у складі більше 3-4 організаційно-правових форм.

Окрім акціонерних товариств (дочірніх і залежних юридичних осіб) у структуру входять ТОВ, філії, представництва з різним набором наданих їм адміністративних і фінансових повноважень. Внутрішня організаційна структура їх реорганізується кардинальним чином. В дочірніх товариствах реорганізуються виробничі підрозділи, відбувається централізація управлінських функцій і обмеження фінансової самостійності. Типовий приклад такої складної моделі – «Миронівський хлібопродукт» (МНР SA) - вертикально інтегрована компанія, «Kernel Holding S.A.» та інші.

Виділення **статусу інтегратора**, як фізичної або юридичної особи, на нашу думку, менш значимо з точки зору подальшої оцінки його діяльності. Розділяючи інтеграторів на фізичних і юридичних осіб, слід мати на увазі, що фізичні особи, як правило, є афільованими з великими компаніями, зв'язок з якими є більшою або менш очевидним в різних випадках.

Класифікаційною ознакою інтегрованого формування є **характер поєднання функцій власності і управління**. Відповідно до цієї ознаки виділяються такі типові групи:

– інтегровані формування, в яких функції власника і менеджера об'єднані в одній особі. В цьому випадку власник контрольної частки капіталу,

безпосередньо керує інтегрованою структурою, вирішує всі стратегічні і оперативні питання, всі інформаційні і фінансові потоки замкнуті на нього;

– інтегровані формування, в яких функції власності і управління розділені.

Цей тип набуває все більшого поширення у зв'язку зі створенням структур корпоративного типу, в яких реальні власники підприємств передають функції оперативного, а в окремих випадках, і значний обсяг функцій стратегічного управління найманим менеджерам, контролюючи лише розподіл доходів і деякі інші найважливіші питання діяльності організації.

Організація управління в створюваних структурах також неоднакова. В одних випадках управління інтегрованою системою здійснюється апаратом головного підприємства, в інших створюється відособлений апарат управління або управління здійснюється на принципах координації.

Проведена класифікація дозволяє впорядкувати інформацію про інтегровані структури – агропромислові об'єднання, є основою розробки систематизованого уявлення про характер інтеграції в сучасному АПК.

Проте впорядкування, систематизація значимої інформації – це лише одне з позитивних значень застосування класифікації. Класифікація є важливою методичною основою для виділення типів інтегрованих структур в АПК.

Встановлено, що діючі інтегровані структури характеризуються певним набором класифікаційних ознак. Стійке їх поєднання дозволило авторові виділити основні типи інтегрованих структур. Вони є групами, однорідними за цілями, характером діяльності, особливостям економічних взаємовідносин і іншими ознаками. Формування кожного типу інтегрованих структур здійснюється під впливом певних економічних, технологічних і ринкових чинників. Знання їх дає основу для розробки моделей інтегрованих структур в агропромисловій сфері. В результаті досягається активна мета класифікації – розробка типових моделей інтегрованих структур, які відповідають різним цілям, економічним умовам, чинникам мінливого ринкового середовища.

З усього різноманіття інтегрованих структур, які створюються на основі комбінації різних класифікаційних чинників на сучасному етапі розвитку

агропромислової сфери, ми виділяємо такі їх основні типи і підтипи. Кожен з них в тій або іншій мірі поширений в регіонах України.

Перший – інтегровані структури побудовані на основі договірних стосунків і координації спільної діяльності.

Договірні стосунки є способом регламентації взаємодії суб'єктів ринку, заснованим на використанні певних норм цивільного права. Договірна інтеграція відрізняється від контрактації стійким характером зв'язків. Відмінними рисами інтеграції на основі договірних стосунків є: можливість регламентації міжгосподарських стосунків, простота застосування, збереження юридичної самостійності і статусу юридичних осіб. Це найбільш гнучка і широко поширена форма інтеграції. Взаємодія здійснюється шляхом регулювання доступу до окремих виробничих і фінансових ресурсів. Такі інтеграційні стосунки встановлюються між постачальниками основних засобів, паливно-енергетичних ресурсів, добрив; механізованих робіт і послуг і сільськогосподарськими підприємствами; сільськогосподарськими і переробними підприємствами з питань постачання сировини та інші.

Інтеграційні стосунки такого типу можуть ґрунтуватись на наданні сільськогосподарським організаціям фінансово-інвестиційних, кредитних, лізингових послуг. При цьому широко використовуються натуральні розрахунки – бартер, вексельно-залікові схеми. Функції контролю і координації діяльності в цьому випадку зосереджуються в руках постачальників найбільш ліквідних ресурсів – промислових і фінансових організацій. Договірні стосунки можуть охоплювати вузькі і ширші функції. Важливою умовою успішної реалізації договірних стосунків є добровільність і вигідність обох сторін.

Вивчення досвіду формування і функціонування договірних форм інтеграції в агропромисловій сфері України показало, що їх створення і забезпечення діяльності досить прості, але надійність і ефективність невелика. Вони виконують вузьку функцію в системі міжгосподарських взаємовідносин – полегшення обміну товарами і послугами при спільній діяльності. Для виконання більш складних функцій інтеграції, підвищення конкурентоспроможності інтегрованих

підприємств на основі розвитку науково-технічного прогресу, впровадження інноваційних технологій потрібні більш довготривалі і міцні взаємозв'язки між підприємствами на базі майнових стосунків.

Другий тип – це інтегровані формування, створені на основі консолідації власності. До його складу входять два підтипи:

– інтегровані структури, побудовані на основі майнових стосунків, за ініціативою і за безпосередньою участю державних органів господарського управління, які мають виражену антикризову спрямованість. До цього типу відносяться інтегровані формування галузевих міністерств і відомств, муніципальних органів влади, наукових і виробничих державних організацій;

– інтегровані структури, створені на основі об'єднання приватної власності, мають яскраво виражену підприємницьку спрямованість. Інтегровані формування такого типу широко поширені у всіх регіонах України.

Залежно від ступеню обмеження господарської самостійності підприємства, які увійшли до інтегрованої структури на основі об'єднання власності, можуть зберігати свою юридичну і господарську самостійність або втрачати її і отримувати статус філій або господарських підрозділів, наділених певною сукупністю господарських прав.

У випадку, якщо підприємства, які увійшли до інтегрованої структури, зберігають господарську і юридичну самостійність створюється інтегроване формування холдингового типу. За таким принципом побудовано більшість інтегрованих структур в агропромисловій сфері України. До цього ж типу відносяться інтегровані структури, де роль материнської компанії виконують декілька самостійних фірм, об'єднаних приналежністю або афільованістю одній особі або групі спільно діючих фізичних осіб, тобто розподілений холдинг.

Координація діяльності на основі майнових зв'язків здійснюється також шляхом взаємної участі підприємств і організацій, коли контрольні пакети акцій або майна інтегрованих учасників розподілені між ними. Взаємоучасть в капіталі зближує інтереси партнерів по групі, полегшує маневрування ресурсами між партнерами, послаблює загрозу недружніх поглинань.

Інтегровані структури холдингового типу отримали значне поширення в сучасній економіці України. Організаційно-правовою формою холдингів в АПК найчастіше є акціонерне товариство – ПАТ або ПрАТ. Є приклади створення холдингових компаній у формі ТОВ.

В рамках об'єднання під єдиною власністю виділяються інтегровані структури, побудовані на основі вертикальних або горизонтальних зв'язків, а також диверсифіковані.

На основі вертикальної інтеграції формуються спеціалізовані об'єднання за принципом продуктового підкомплексу. До їх складу входять підприємства, які забезпечують виробництво сировини, його переробку, зберігання, транспортування, торгівлю. До цього типу відносяться компанія «Миронівський хлібопродукт», де під єдиною власністю об'єднується весь ланцюг виробництва – від сировини до готової продукції. Інтегровані структури такого типу широко розповсюджені в птахівництві.

Інтегровані структури горизонтального, галузевого типу – такі, учасники яких здійснюють виробництво одних і тих же видів продукції. В разі горизонтальної інтеграції найчастіше відбувається об'єднання сільськогосподарських підприємств, при якому економічно міцне господарство приєднує до себе неплатоспроможні сільськогосподарські підприємства. Ефект інтеграції у цих формуваннях досягається за рахунок поліпшення забезпечення ресурсами, поширення передових технологій, грамотного менеджменту.

Виробничо-економічні стосунки всередині інтегрованого формування будуються саме так, як у великій організації між окремими підрозділами: централізоване визначення кожному підприємству планових завдань по обсягам і структурі виробництва продукції або виконання робіт і послуг, забезпечення його необхідними виробничими ресурсами, відшкодування йому витрат виробництва відповідно до встановлених нормативів, задоволення соціальних потреб трудових колективів за узгодженими нормами і правилами.

До цього підтипу відносяться диверсифіковані інтегровані структури, створені на основі об'єднання приватної власності і включають підприємства, які

не пов'язані між собою за видом основної діяльності, так звані конгломерати. Особливостями конгломератів є відсутність виробничої спільності, можливість збереження юридичної самостійності, фінансова залежність підприємств від головної компанії, їх відмінність за розмірами і масштабом господарської діяльності.

Вони представлені агропромисловими холдингами, в яких управляючим компаніям підпорядковані комерційні компанії промисловості, сільського господарства, добуваючих та інших видів діяльності.

Окрім виділених підтипів інтегрованих формувань в агропромисловому секторі працюють промислово-фінансові групи (ПФГ) – об'єднання юридичних осіб, діючих як основне і дочірні товариства, повністю або частково об'єднали свої матеріальні і нематеріальні активи на основі договору про створення промислово-фінансової групи з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних і інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності і розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць. До складу таких груп можуть входити комерційні і некомерційні організації за винятком громадських і релігійних організацій. Центральна компанія є юридичною особою, як правило, є інвестиційним інститутом і може створюватись у формі господарського товариства, асоціації або союзу. Найвищий орган управління – це рада керівників, яка включає представників всіх її учасників. Відмінною рисою аграрних промислово-фінансових груп є наявність в їх складі групи банків і інших кредитних установ.

Третій тип інтегрованих структур утворюють асоціативні структури (союзи, асоціації і некомерційні партнерства), призначені для координації діяльності і лобіювання інтересів певних груп. Вони створюються за галузевою і продуктовою ознакою (асоціація «Укрм'ясо»), а також за економічними інтересами (Союз підприємців України, торгово-промислові палати, асоціації інвесторів, асоціації економічної взаємодії і так далі.

Асоціативні структури координують діяльність підприємств в їх складі,

організують маркетинг, консультуванням в сфері господарської діяльності і права та інші функції відповідно до засновницьких документів. До складу органів управління асоціацій входять представники державних органів управління. Певною мірою створення таких структур можна розглядати як відновлення галузевого принципу управління, натомість раніше діючих об'єднань типу «Хлібпром» і «Укрм'ясо» і т.д. Створюються асоціації не лише для координації дій товаровиробників, але і для регулювання економічних стосунків в сфері міжгалузевого обміну.

Останнім часом для інтеграції сільськогосподарських товаровиробників використовується приватно-державне партнерство.

Нині розповсюджується така форма інтеграції, як кластери [32, с. 7]. Прикладом є біовітамінне підприємство, транспортна компанія, агрофірми в Ізмаїльському районі Одеської області.

Інтегровані формування різних типів є гнучкими, створені в рамках одного типу, вони можуть трансформуватись в іншій. Наприклад, інтеграція на основі договірних стосунків першого типу трансформується в інтегровану структуру на основі консолідації власності.

Проведені дослідження діяльності і класифікації агропромислових структур показали, що для розробки стратегії ефективної діяльності агропромислового сектору і забезпечення продовольчої безпеки є необхідним більш детальне вивчення ринкових змін форм агропромислового виробництва, а саме інтеграції та кооперації.

Кафедра

РОЗДІЛ 3

МОДЕЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ

3.1. Моделювання управління створенням агропромислових формувань

Процес управління створенням агропромислових об'єднань, як сукупність регулюючих дій по досягненню вказаних цілей, здійснюється на рівні держави, її регіонів, підприємств і об'єднань.

Цілі і пріоритети управління створенням агропромислових об'єднань, які реалізуються на державному рівні – обмеження монополістичних тенденцій і збереження конкурентного середовища, формування сприятливих організаційних і економічних умов для розвитку агропромислової інтеграції, забезпечення конкурентоспроможності агропродовольчого комплексу країни в умовах наростаючої глобалізації.

Цілі управління створенням агропромислових об'єднань на рівні підприємств полягають в проведенні заходів реструктуризації, що забезпечує отримання синергетичного ефекту оптимізації внутрішньокорпоративних стосунків, досягненні стратегічних цілей компанії, підвищенні її конкурентоспроможності і реалізації інших цілей (табл. 4.1.1).

Управління створенням агропромислових формувань здійснюється на основі певних принципів, норм і правил управлінської діяльності. Узагальнення літературних джерел, вивчення передової практики і виконані дослідження дозволили авторам уточнити їх склад і зміст [3, с. 71]. Найважливішими з них є:

Етапність. На різних етапах створення агропромислових формувань стратегії інтегрованих структур і управлінський вплив на них мають свій зміст.

Спадкоємність. Визначає необхідність здійснювати управління створенням агропромислових формувань на основі знання економічної перспективи і визначення, якою мірою попередня стратегія, визнана для певного етапу розвитку оптимальної, втілює все корисне, що було запропоновано для ефективного створення агропромислових формувань, і які отримані результати при реалізації цієї стратегії.

Рівні управління створенням агропромислових об'єднань

	Рівні управління		
	Держава	Регіон	Підприємство
Мета:	Формування сприятливого господарського середовища; обмеження монополізму	Реалізація антикризових заходів; оптимізація складу господарюючих суб'єктів; створення регіональних агропродовольчих кластерів	Реалізація підвищення ефективності, економічної стійкості і конкурентоспроможності; захист бізнесу; отримання доступу до інформації; лобіювання інтересів
Суб'єкти:	Органи державного управління	Регіональні органи державного управління	Інтегровані формування і автономні підприємства
Інструменти:	Державні цільові програми; державний заказ; фінансово-кредитні і податкові важелі; антимонопольна політика; митне законодавство; регулювання енергетичних, транспортних тарифів тощо	Інформаційне забезпечення; безпосередня участь у створенні інтегрованих структур; інші організаційно-економічні методи	Організаційно-економічні методи

Джерело: [3, с. 274; 16, с. 156]

Принцип цільової спрямованості. Ключовим моментом при здійсненні управлінської дії є чітке позначення мети.

Узагальнення досвіду створення і практичної діяльності інтегрованих формувань в аграрній сфері економіки дозволило умовно виділити основні групи цілей розвитку процесів укрупнення:

- підвищення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного ринку;
- розвиток інтеграції з захисною метою, як антикризового механізму;
- інвестування (придбання активів), в т. ч. з кон'юнктурною метою;
- укрупнення з метою доступу до інформації і лобіювання інтересів.

Адаптивність. В мінливих ринкових умовах, управління створенням агропромислових формувань виступає способом адаптації до змін кон'юнктури ринку, наростаючої конкуренції, іншим чинникам зовнішнього і внутрішнього середовища.

Комплексність означає облік зовнішніх чинників, стану і перспектив розвитку загальноекономічної ситуації, міжрегіональних зв'язків; соціальної та екологічної ситуації в регіоні.

Ранжирування економічних пріоритетів. На кожному етапі створенням

агропромислових формувань необхідно виділяти найбільш актуальні проблеми, які в перспективі повинні стати предметом управлінського впливу в області програмної розробки і практичної реалізації. Для ранжирування проблем за перевагами важливе значення має виділення таких груп пріоритетів:

- виробничо-економічні – залучення до виробництва раніше невживаних виробничих ресурсів, глибша переробка сировини, перехід від виробництва проміжних продуктів до виробництва продукції кінцевого споживання;

- науково - технічні пріоритети, пов'язані з впровадженням інновацій;

- соціальні і екологічні пріоритети.

Перелічені принципи об'єктивно обґрунтовані. Якщо їх дотримуватись, управління створенням агропромислових формувань буде ефективним і відповідати призначенню. Методи, прийоми, конкретні способи і форми організації управління пов'язані з певним місцем і часом їх реалізації.

Вважаємо, що модель управління розвитком процесів укрупнення на регіональному рівні, є прийнятною в сучасних умовах децентралізації економіки України (рис. 3.1.1).

Структурні елементи внутрішнього і зовнішнього потенціалів укрупнення співвідносяться з конкретними синергетичними ефектами, і на цій основі формується структурна схема отримання загального синергетичного ефекту. Вказані елементи утворюють зовнішній і внутрішній контур потенціалів укрупнення. Стосовно конкретного агропромислового об'єднання ці контури можуть бути певним чином звужені, і охоплювати лише частину з перерахованих елементів.

Каф



Рисунок 3.1.1. Модель управління створенням агропромислових формувань
Джерело: [3, с. 247]

Основні її сегменти містять: виявлення об'єктивних потреб і оцінку потенціалу створення агропромислових формувань, визначення можливих сценаріїв і розробка стратегії розвитку агропромислових формувань, вибір конкретних механізмів інтеграції та створення інтегрованих формувань, моніторинг їх розвитку, що припускає оцінку соціально-економічних результатів і ефективності інтеграції, адаптаційне планування, що є основою для розробки коригуючих заходів у межах прийнятої стратегії [9, с. 64].

На стадії, попередній створенню агропромислового формування, здійснюється аналіз кон'юнктури ринку, пропорцій між секторами ринку, міжгосподарських зв'язків, регіональних і продуктових особливостей агропромислової сфери і виявляється об'єктивна потреба в укрупненні. Викладений підхід дозволяє на підготовчому етапі отримати інформацію про

сумісність підприємств для участі в єдиному технологічному процесі; оцінити ступінь зацікавленості потенційного учасника в укрупненні і суттєво понизити вірогідність того, що до складу компанії будуть включені організації, чий інтерес згодом можуть прийти в протиріччя з інтересами всієї компанії. Такий алгоритм дозволяє оцінити ступінь взаємозв'язків між можливими учасниками формування і виявити тих, для яких об'єднання в єдину структуру є природним продовженням встановлених взаємовідносин.

Важливим етапом визначення доцільності створення агропромислового об'єднання є оцінка структурних елементів внутрішнього і зовнішнього потенціалів розвитку процесів укрупнення, що дозволяє визначити можливості реалізації і нарощування ефекту скоординованої спільної діяльності. Пропонується така послідовність дій: виявлення характеристик організації, якими вона може скористатися для пошуку нових можливостей – потенціалів укрупнення, визначення функціональної залежності синергетичних ефектів від відповідних структурних елементів внутрішнього і зовнішнього потенціалів, вимір синергетичного ефекту можливого варіанту реалізації проекту.

На основі проведеної оцінки визначаються конкретні напрями дії, які забезпечують отримання синергетичного ефекту (рис. 3.1.2).

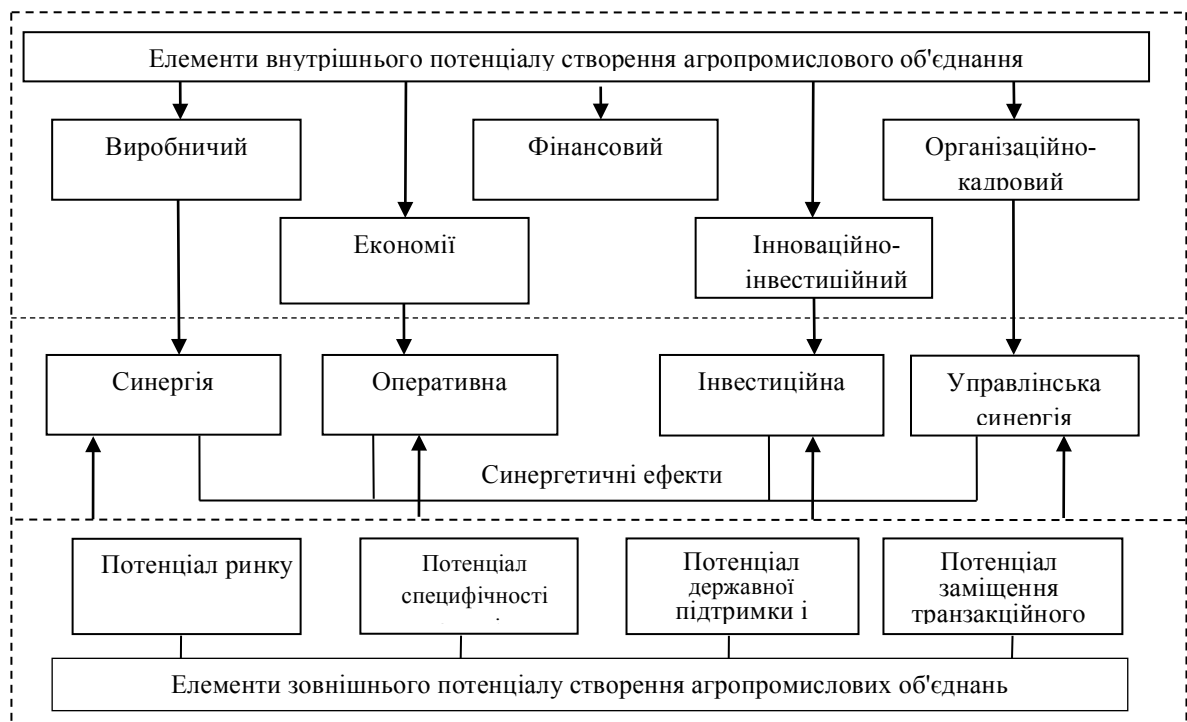


Рисунок 3.1.2. Схема створення агропромислових формувань

Джерело: [3, с. 254]

На стадії функціонування сформованої укрупненої структури повинен проводитись моніторинг її діяльності для визначення необхідності виключення господарських зв'язків, які вичерпали ресурс ефективності, або організації додаткових інтеграційних зв'язків між існуючими партнерами, включення у взаємодію нових контрагентів.

За результатами моніторингу здійснюється оцінка ефективності і соціально-економічних наслідків розвитку укрупнення.

Дані моніторингу є основою для коригування стратегій, здійснення адаптаційного планування з урахуванням змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Використання механізму адаптації дозволить приймати обґрунтовані рішення в області планування і прогнозування інтеграційних процесів, служить основою для розробки коригуючих заходів.

Суть управління створенням агропромислових формувань – це цілеспрямована діяльність з метою отримання переваг від об'єднання, при цьому виділяються внутрішні і зовнішні джерела переваг, які утворюють відповідні потенціали створення агропромислового формування [3, с. 301].

Зовнішній потенціал визначається характеристиками аграрного ринку і діяльністю суб'єктів, які функціонують на цьому ринку, включаючи державу [3, с. 258]. Внутрішній потенціал є похідною величиною потенціалів систем нижчого рівня і реалізується як ефект синергії. Внутрішній і зовнішній потенціали є основними об'єктами управлінського впливу. Ступінь реалізації зовнішнього потенціалу створення формування прямо залежить від ступеню досягнення внутрішніх переваг. Конкретні прояви переваг створення агропромислового об'єднання співвіднесені з певними елементами внутрішнього і зовнішнього потенціалів створення формувань і реалізуються у відповідних площинах і на певних ієрархічних рівнях. Виходячи з цього, проведена структуризація переваг укрупнення та їх ідентифікація з елементами зовнішнього і внутрішнього потенціалів розвитку процесів агропромислового укрупнення. Укрупненими структурними елементами внутрішнього потенціалу створення агропромислових об'єднань є:

– виробничий потенціал характеризується рівнем інтенсивності, можливістю залучення до виробництва раніше невживаних ресурсів, повнішого

завантаження виробничих потужностей і отримання ефекту масштабу. Вимірюється виробничий потенціал вартістю додатково отриманої продукції в порівнянні з дезінтегрованим виробництвом;

– організаційно-кадровий потенціал створення агропромислових формувань проявляється в оптимізації чисельності виробничих робітників в результаті вдосконалення структури виробництва, підвищення його фондоозброєності і скороченні чисельності апарату управління в результаті централізації виконуваних ним функцій. Кількісно він може бути вимірний економією фонду заробітної плати в укрупненій організації в порівнянні з ситуацією до укрупнення;

– потенціал економії обігових коштів. При дезінтегрованому виробництві величина обігових коштів, необхідна переробним підприємствам, визначається, в т. ч., витратами на купівлю сільськогосподарської сировини, включаючи закладену величину рентабельності. Укрупнення дозволяє зменшити необхідну величину обігових коштів, що характеризує розмір економії;

– інвестиційний потенціал полягає в можливості отримання ефекту від реалізації спільних інвестиційних проектів, використання інвестиційних можливостей компанії-інтегратора. Для його кількісного виміру використовуються показники окупності інвестицій;

– фінансовий потенціал полягає в можливості залучення додаткового капіталу інтегрованою компанією. Кількісним виміром його служить ефективність використання позикових коштів.

Елементами зовнішнього потенціалу укрупнення є:

– ступінь специфічності активів, яка стосовно сільськогосподарських підприємств включає рівень родючості ґрунту, біокліматичні умови, інвестиційний клімат і інвестиційний ризик регіону, близькість ринків збуту, наявність соціальної і виробничої інфраструктури. Кількісна оцінка величини цього елемента потенціалу здійснюється за розрахунковою величиною додаткового доходу, отриманого від інтеграції з організацією, яка має специфічні активи, в порівнянні з середнім по галузі;

– потенціал державної підтримки і регулювання. Вимірюється величиною державної участі, підтримки і преференцій, доступних інтегрованому

формуванню в порівнянні з дезінтегрованим;

- потенціал заміщення транзакційного сектору в АПК характеризує економія транзакційних витрат в результаті об'єднання;

- потенціал збільшення ринкової влади. Визначається можливістю формування нижчої ціни на кінцеву продукцію, яка досягається за рахунок економії транзакційних витрат, економії на закупівлях сировини і сплаті податків, економії за рахунок ефекту масштабу та ін.

Інтегроване формування має можливість встановити ціну нижче середньоринкової та отримати додатковий прибуток за рахунок збільшення частки ринку. Величина прибутку кількісно вимірює потенціал збільшення ринкової влади при укрупненні в порівнянні з дезінтегрованим виробництвом. На різних етапах розвитку інтегрованих структур зовнішній і внутрішній контур потенціалу укрупнення змінюється.

Одні джерела отримання синергетичного ефекту вичерпуються, інші, навпаки, проявляються. За відсутності потенціалу розвитку об'єднаної компанії посилюються дезінтеграційні процеси, аж до повного розділення, виділення, продажу частини бізнесу. Наявність потенціалу створення агропромислових формувань для кожної конкретної організації має імовірнісний характер, зміст його строго індивідуальний і формується для певного моменту часу.

Укрупнення вважається доцільним, якщо в результаті аналізу буде встановлено, що об'єднання підприємств принесе додаткову економічну вигоду в порівнянні з дезінтегрованим виробництвом.

Для оцінки переваг укрупнення є доцільним складання матриці потенціалів, яка розробляється з метою аналізу максимально можливої безлічі отримання переваг укрупнення і визначення напрямів управлінського впливу для посилення того або іншого потенціалу. Елементи кожного з внутрішніх і зовнішніх потенціалів розглядаються послідовно. Встановлюються показники, які формують переваги укрупнення по кожному потенціалу. Наведені потенціали піддаються експертизі на предмет їх реалізації в умовах розвитку інтеграційних процесів; їх відповідності ресурсним можливостям господарюючого суб'єкта, рівню підготовленості персоналу, інтенсивності зв'язків, які склались, і т. д.

3.2. Оцінка внутрішнього і зовнішнього потенціалу створення агропромислових об'єднань

Підсумкова суть розробленої методики оцінки внутрішнього потенціалу створення агропромислових формувань приведена в табл. 3.2.1.

Таблиця 3.2.1

Оцінка внутрішнього потенціалу створення агропромислових об'єднань

Потенціали створення агропромислових об'єднань	Переваги укрупнення
Збільшення ринкової влади	Зростання поточних доходів
Економії оборотних коштів	Відносна економія поточних витрат
Інвестиційний	Збільшення доходів за рахунок реалізації спільних інвестиційних проектів
Фінансовий	Залучення додаткових фінансових коштів

Джерело: [3, с. 271]

Оцінка внутрішнього потенціалу укрупнення і створення агропромислових формувань передбачає деталізацію кожного його структурного елементу і виокремлення часткових потенціалів. Потім часткові потенціали групуються за напрямками прояву синергетичних ефектів.

Реалізація запропонованого алгоритму пов'язана з подоланням труднощів у визначенні потенційних переваг укрупнення.

Переваги, які відносяться до витрат, можна визначити досить точно, в той же час потенційне збільшення доходів тільки передбачено.

В загальному вигляді синергетичний ефект, який проявляється в економії витрат, може бути представлений таким чином:

$$\frac{\sum_{i=1}^n C_{i1}}{\sum_{i=1}^n S_{i1} Y_{i1}} - \frac{\sum_{i=1}^n C_{i0}}{\sum_{i=1}^n S_{i0} Y_{i0}}, \quad (3.2.1)$$

де C_{i0} , C_{i1} – сума поточних витрат, тис. грн.;

$S_{i0} Y_{i0}$, $S_{i1} Y_{i1}$ – товарна продукція до і після впровадження спільних проектів, тис. грн.

Складніше визначити, як можуть бути збільшені доходи в результаті об'єднання двох підприємств, особливо якщо відбуваються стратегічні товарно-ринкові зміни. Оцінку майбутніх доходів можна розрахувати за допомогою методів, використовуваних при обґрунтуванні інвестиційних проектів, з розрахунком норми повернення інвестицій або грошових потоків.

Співставлення переваг укрупнення і створення агропромислових формувань, розрахованих для інтегрованих структур різного складу, дозволяє виявити найбільш прийнятні для роботи в єдиному технологічному циклі.

Величина і можливість реалізації зовнішніх потенціалів укрупнення не піддається безпосередньому кількісному виміру, формалізовані моделі такої оцінки відсутні. У зв'язку з цим завдання полягає в створенні методів якісної оцінки, для вирішення якої ми пропонуємо використати бальну оцінку кожного структурного елемента зовнішнього потенціалу укрупнення і визначення інтегрального показника, який характеризує його.

Загальний показник елемента потенціалу розраховується як зважена сума приватних потенціалів, які підсумовуються кожен зі своїм ваговим коефіцієнтом.

Підсумковий потенціал укрупнення або створення агропромислового формування розраховується за величиною зваженої суми приватних показників, показники-дестимулятори заздалегідь множаться на (-1) (табл. 3.2.2).

Вага показника приватного потенціалу встановлена на основі експертних оцінок керівників і фахівців агропромислових підприємств.

Проведене емпіричне дослідження дозволило класифікувати рівень зовнішнього потенціалу створення агропромислових об'єднань. Величина інтервалів визначена на основі експертних оцінок керівників і фахівців підприємств агропромислової сфери і державних органів управління.

Високий потенціал характеризує наявність найбільш сприятливих умов зовнішнього середовища для розвитку інтеграційних процесів, середній відповідає менш сприятливим зовнішнім умовам, і низький характеризує обмежені умови для їх розвитку.

Методика дає наближену, але формалізовану оцінку зовнішнього потенціалу створення агропромислових об'єднань.

Таблиця 3.2.2

Оцінка зовнішнього потенціалу створення агропромислових об'єднань

Елементи потенціалів створення агропромислових	Показники приватного потенціалу	Бальна оцінка	Вага показника приватного
Специфічності активів	X_{a1} – відхилення доходу від продажів 1ц продукції від середньої величини в цьому виді діяльності; X_{a2} – економія витрат на навчання кадрів за наявності кваліфікованої робочої сили; X_{a3} – економія постійних і змінних витрат за рахунок наявної виробничої інфраструктури	1-100	0,20
Державної підтримки і регулювання	X_{d1} – рівень субсидій з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь; X_{d2} – відшкодування різниці в процентних ставках за кредитами; X_{d3} – субсидії по капітальних вкладеннях; X_{d4} – податкові пільги	1-100	0,25
Заміщення транзакційного сектору	X_{31} – коефіцієнт виконання договірних зобов'язань; X_{32} – витрати переговорів; X_{33} – витрати на пошук інформації; X_{34} – витрати по специфікації і захисту прав власності; X_{35} – витрати виміру кількості і якості товарів і послуг, які надходять до обміну	1-100	0,30
Ринковий	X_{p1} – частка ринку і виду продукції; X_{p2} – частка ринку, займана десятьма відомими конкурентами сектору; X_{p3} – індекс Хіршмана-Херфендаля; X_{p4} – співвідношення цін на продукцію на світових і внутрішніх ринках	1-100	0,25

Джерело: [3, с. 278]

Таблиця 3.2.3

Оцінка зовнішнього потенціалу створення агропромислових об'єднань

	Високий потенціал, балів	Середній потенціал, балів	Низький потенціал, балів
Зовнішній потенціал створення агропромислових формувань	[71-100]	[31-70]	[0-30]

Джерело: [3, с. 279]

Запропонована методика дозволяє планувати створення агропромислових формувань на основі оцінки внутрішнього і зовнішнього потенціалів інтеграції з урахуванням наявних фінансових ресурсів. Це дозволяє порівняти передбачувані результати укрупнення при різних варіантах складу інтегрованого об'єднання. Також можна визначити потребу у фінансуванні розвитку відповідного внутрішнього потенціалу підприємства, виходячи з бажаного рівня отримання ефекту. На цій основі можливе планування зміни виробничої, організаційно-кадрової, інвестиційної, фінансової і інших потенціалів інтеграції і управління величиною бажаного синергетичного ефекту.

3.3. Проектування створення агропромислового формування

Приведений підхід до управління створенням агропромислових формувань було реалізовано на практиці ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство».

ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» займається заготівлею та переробкою зерна на протязі 15 років. Підприємство розташовано в селі Дмитрівка, Бахмацького району, Чернігівської області. Зареєстровано в Шевченківському районі міста Києва у 2003 р. Власником акцій підприємства є ТОВ «Малтюроп Юкрейн». У 2015 р. підприємство володіло 135440 простих бездокументарних іменних акцій номінальною вартістю 100 грн., випущених у 2010 р. Підприємство має гривневий (у банку ПАТ «Креді Агріколь Банк») і валютний рахунки (у банку ПАТ «УкрСиббанк»).

Основними видами діяльності за КВЕД є складське господарство; допоміжна діяльність у рослинництві; виробництво борошна; оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин.

Сучасне устаткування фірми «Бюлер АГ», складні технологічні прийоми дозволяють виробляти продукцію високої якості в різноманітному асортименті. Встановлено лінії: з виробництва гречаної, вівсяної круп; зернових пластівців (гречаних, горохових, пшоняних, пшеничних, ячмінних, житніх, нутових); круп різних (пшеничної, ячної, кукурудзяної, перлової, нуту, гороху, пшона); з виробництва борошна житнього, гречаного, вівсяного, пшоняного, кукурудзяного. На підприємстві успішно здійснено комплекс проектів з мінімізації виробничих витрат, з відновлення та автоматизації технологічних процесів, що дозволило збільшити обсяги виробництва, зменшити витрати сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, освоювати нові види продукції. Сьогодні підприємство є багатоцільовим виробничим комплексом з сучасним устаткуванням, передовою технологією і широким асортиментом продукції, яка випускається.

ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» щодоби випускає до

300 тонн високоякісного борошна. До складу підприємства входять:

- млинзавод по виробництву 3-х сортів пшеничної муки, крупи манною, крупи макаронною продуктивністю 500 тонн в добу;
- круп'яне виробництво продуктивністю 100 тонн в добу по виробництву крупи пшеничної, ячної, перлової, кукурудзяної, гороху, вівса, пшона, гречки;
- кукурузокалібровальний завод, що обробляє 1800 тонн гібридного насіння кукурудзи за сезон;
- два елеватори місткістю 65 тисяч тонн для зберігання зернових і олійних культур;
- цех хлібобулочних виробів потужністю 60 тонн.

Підприємство пропонує споживачам понад 20 видів і більш ніж 150 найменувань продукції: борошно сортове; крупи з гречки, пшона, гороху, ячменю, вівса, пшениці тощо; пластівці з усіх зернових культур; універсальні суміші вівсяних, пшеничних та ячмінних пластівців - мюслі з домішкою горіхів та різних фруктів; борошняні суміші (для швидкого випікання смачної випічки); печиво та хлібобулочні вироби; суміші з п'яти, семи і восьми злаків, які містять всі види зернових пластівців, а також зерна льону і сої, оброблені за спеціальною технологією, що дає можливість активізувати всі поживні та активні речовини зернових продуктів.

Основні переваги продукції товариства – натуральність, висока біологічна цінність, високі харчосмакові і лікувальні особливості, блискавична можливість приготувати різноманітні страви, швидкість у приготуванні. Вся продукція екологічно чиста, не містить консервантів, антиокислювачів, барвників; користується попитом як в ближньому, так і в далекому зарубіжжі. Продукція із злакових культур (мука, крупа, пластівці) - цінний і корисний продукт харчування. Вся продукція, що випускається, містить в собі різноманітний набір вітамінів, легкозасвоювані вуглеводи, білки, ферменти, амінокислоти, жири, мінеральні, ароматичні і інші цінні компоненти, які виконують важливу роль в процесах обміну речовин в організмі людини. У раціоні людини таких продуктів повинно бути не меншого 75 %. Раціональне харчування з використанням натуральних продуктів, переважно рослинного походження, забезпечує нормальні

фізіологічні процеси, а це застава збереження здоров'я і довголіття. Тому випускаємі продукти є корисними для осіб всіх вікових категорій.

Підприємство експортує товари в такі країни: Афганістан, Азербайджан, Вірменія, Білорусь, Кіпр, Грузія, Іран, Італія, Киргизстан, Молдова, Марокко, Сірія, Таджикистан, Туніс, Туреччина, Єгипет, Великобританія, Узбекистан. Високу якість продукції підтверджують численні нагороди, серед яких – “Золотий Меркурій”, “За якість”, національний знак якості “Вища проба”, Золота медаль міжнародного відкритого рейтингу популярності та якості товарів і послуг “Золота Фортуна”. У 2018 р. за підсумками Всеукраїнського конкурсу з якості продукції “100 кращих товарів України”, підприємство стало переможцем і знаком переможця конкурсу з двох видів продукції.

Підприємство одним з перших у галузі отримало сертифікат якості за міжнародним стандартом ISO 9001-2000. Для гарантування безпеки харчових продуктів в 2008 році була сертифікована система менеджменту у відповідності із стандартами ISO 9001 та ISO 22000.

Підприємство співпрацює близько з 90 постачальниками зернової сировини, та близько 30 постачальниками незернової сировини для комбікормового та хлібобулочного виробництва. Більше 10 % у загальній базі постачання займають підприємства Чернігівської області. Підприємство співпрацює близько з 90 постачальниками зернової сировини, та близько 30 постачальниками незернової сировини для комбікормового та хлібобулочного виробництва. В подальшому робота підприємства буде орієнтована на взаємовигідну співпрацю з постачальниками, які добре зарекомендували себе у стосунках з підприємством, і з новими постачальниками зернової і незернової сировини в області та за її межами.

Продукція власного виробництва підприємства реалізується:

- понад 20 % через ділерську мережу в різних регіонах України - Донецька, Запоріжська, Львівська, Одеська, Хмельницька області та м. Київ;

- близько 25 % підприємствам - виробникам - "Конти", "АВК", "Українські макарони", "Техноком" м. Харків та іншим;

- близько 30 % через роздрібну мережу і бюджетним організаціям;

- понад 25 % на експорт в Молдову, Грузію, Armenію, Хорватію та ін.

Це інноваційне підприємство, само вирощує зернові, має елеватор для зберігання та лінії для помелу зерна, склади для зберігання муки і власний хлібозавод. Це приклад повної вертикально інтегрованої компанії. Застосовувана пекарями технологія допомагає економити виробничі витрати на 30-40 %, що дозволяє забезпечувати споживачів хлібом за помірною ціною, і вигравати у конкурентів.

Нині ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» динамічно розвивається, що можливо завдяки чіткому виконанню плану стратегічного розвитку підприємства. Спираючись на багаторічний досвід, враховуючи зростаючі вимоги до якості продукції, підприємство постійно проводить модернізацію устаткування, удосконалює технологічні процеси. Кожному працівнику підприємства надається можливість навчатися, підвищувати рівень своїх фахових знань. Побаження споживачів є основою для формування асортименту. Для виробництва продукції використовується тільки високоякісна сировина, що надходить з усіх кінців України і ретельно перевіряється лабораторіями підприємства, які оснащені сучасним лабораторним устаткуванням. Велику увагу приділяється виробництву продуктів харчування для забезпечення здорового і повноцінного харчування, використовує рекомендації вчених, медиків, нові зберігаючі технології переробки зерна, що дозволяють максимально зберегти поживні елементи. З метою створення ефективних умов праці на підприємстві здійснюється цілий комплекс заходів, щорічно виділяються кошти на проведення соціальних заходів – оздоровлення працівників та їх родин, навчання у різних навчальних закладах.

Використання передових світових технологій дає змогу впевнено працювати на українському ринку переробки зерна та вдало конкурувати за кордоном. Співпраця з сільхозвиробником надає можливість оперативно реагувати на зміни зернового ринку, першим освоювати нові види сировини. Нині проводиться проектування та початок зведення нового елеватора для круп'яних

культур місткістю 14 тис. тонн, встановлення високопродуктивної автоматизованої лінії пакування продукції потужністю 70 тонн на добу.

З метою розширення асортименту, ринків збуту, покращення якості продукції та харчової цінності комбікормів, підприємство планує налагодити випуск хлібобулочних виробів на газових енергозберігаючих печах; фортифікацію борошна періодичної дії (збагачення борошна вітамінами та мікроелементами); випуск екструдированих продуктів: сухих сніданків, харчових добавок та висівків; екструдювання зернових культур; введення преміксів та мікроелементів в комбікорми. Все це буде сприяти підвищенню продуктивності праці та покращенню умов праці. В планах підприємства освоєння нових видів продукції, випуск нових видів хлібобулочних виробів.

ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» планує розширити ринки збуту своєї продукції, покращити сервісне обслуговування, розробити нову маркетингову стратегію та стратегію ціноутворення. Планується провести реконструкцію елеваторів за рахунок власних коштів.

Стратегічний аналіз розвитку підприємства

Ми пропонуємо проєкт, який передбачає випуск борошна кондитерського на ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» з нових видів пшениці, будівництво кондитерського цеху, впровадження нових технологічних ліній і випуск нових видів борошняної кондитерської продукції, а саме печива.

Основними виробниками борошняної продукції є великі хлібозаводи, кондитерські фабрики і комбінати. Найчастіше більша частина цієї продукції розподіляється в регіоні знаходження виробника. Відбувається це не стільки через проблеми перевезень, скільки через труднощі, пов'язані з реалізацією продукції не на своїй території. У столиці, наприклад, прорватися до супермаркетів регіональним і невеликим підприємствам є неможливо.

Основні зусилля конкурентів спрямовуються на витіснення з торгівлі шоколаду і шоколадних цукерок, а також солодкої молочної продукції (морозива і тортів-морожених), які претендують на місце борошняної кондитерки вже навіть в період свят.

На сучасному етапі акцент ставиться на якість продукції та інвестування коштів на оновлення виробництва, освоєння нових видів продукції. Уже через 1-2 роки очікується закінчення відносного затишшя на ринку борошняних кондитерських виробів, коли відбудеться перерозподіл ринку на користь десятка великих виробників, здатних потіснити дрібних. Порядка 60 % обсягів утримують великі концерни. Але, незважаючи на великі виробничі та маркетингові можливості, конкуренцію з дрібними регіональними виробниками скидати з рахунків не доводиться. У той же час невеликі фабрики через відсутність інвестицій у виробництво поступаються свої позиції лідерів ринку. У найближчі роки вони або загинуть, або будуть поглинені своїми великими конкурентами. Тому підприємства, що претендують на закріплення своєї продукції на українському ринку кондитерських борошняних виробів, вже зараз збільшують інвестиції у виробництво, розширюють асортимент продукції за рахунок випуску більш складних її видів, удосконалюють рецептури, збільшують частки фасованої продукції, нарощують частку експорту.

Ринок борошняних кондитерських виробів з кожним роком стає все цікавіше для виробників. Адже поріг входження на цей ринок залишається відносно невисоким. Технологія їх виробництва у порівнянні, скажімо, з шоколадними цукерками проста, і щоб відкрити виробництво, достатньо кількох сотень тисяч євро. Частка фасованої борошністої продукції поступово збільшується, що пов'язано із зростанням добробуту споживачів і розвитком роздрібною торгівлі. Деякі великі виробники повністю відмовилися від виробництва вагового печива. Порівняно новою тенденцією виробників кондитерських виробів є освоєння нових ніш і категорій продукції: великі підприємства замислюються про освоєння ніші елітних борошняних виробів. Нині ця ніша зайнята в основному імпортною продукцією, а її ємність не перевищує 1 % ринку. Але якщо такі вироби почнуть випускати вітчизняні підприємства, у них є шанс розширити ємність сегмента, оскільки ціни на українську елітну випічку будуть нижчими, і в свою чергу потіснити на вітчизняному ринку імпортерів і в цьому сегменті.

Динамічно збільшується ринок борошняних виробів, призначених для здорового харчування. Зростає кількість людей, які бажають зробити свій раціон більше здоровим, з великим вмістом корисних інгредієнтів і вітамінів. Використання у виробництві кондитерських виробів функціональних інгредієнтів збагачує продукт, робить його поживним і корисним, заповнює необхідні організму мікроелементи та речовини при одночасному зниженні енергетичної цінності продукту.

Передбачається, що буде позширюватися пропозиція "корисних" продуктів. Можна очікувати новинок у суміжних товарних категоріях - «цукерка-печиво», "вафлі-карамель", "зефір, печиво, цукерки" і т.п.

Упаковка стає більш привабливою і різноманітною, оскільки українські кондитери дуже активно працюють в цьому напрямку. Зокрема, зростає частка продуктів, які позиціонуються як клас "люкс".

В упаковках кондитерських виробів вже спостерігається конкуренція ідей і форматів. Разом з тим, експерти вказують на випадки невідповідності упаковки обіцянкам марки низки кондитерських виробів. Упаковку, як інші способи просування, періодично необхідно змінювати з урахуванням зміни купівельних переваг. Залишаючись інформативною і привабливою, упаковка повинна доносити суть продукту в оригінальній і зрозумілій формі.

Виробництво борошнистих кондитерських виробів характеризується стабільним розвитком (+3-9% на рік, в окремих групах +5-15%) і порівняно низькою чутливістю до кризових ситуацій в економіці.

Велика ємність, позитивна динаміка і низький рівень держрегулювання (порівняно з іншими сегментами харчової промисловості) визначають високий інтерес до кондитерських виробів великих підприємств.

Однак, в поведінці покупців, у структурі постачальників відбулися серйозні зміни, аналіз яких дає нам розуміння ринкових можливостей, які відкрились і дозволяють швидко увійти і закріпитися на сформованому конкурентному ринку. Основні фактори безпосереднього оточення та їх вплив на підприємство наведено в таблиці 3.3.1.

Фактори безпосереднього оточення

Група факторів	Фактор	Прояв	Вплив на підприємство	Можлива реакція з боку підприємства
1. Споживачі	1.1.Ринок печива, вафель, пряників ті аналогічної продукції	Ринок зростає	Недостатня виробнича потужність	Вихід з окремих регіонів. Освоєння нової продукції. Нарощення виробництва.
2. Постачальники	2.1.Постачальники енергоносіїв, матеріалів	Подорожчання матеріалів. Збільшення боргу	1. Перебої в постачанні 2. Збільшення собівартості продукції	Пошук нових форм співробітництва, зміна постачальників
	2.2.Постачальники фінансових ресурсів	Високі ставки % за кредит	Немає фінансових ресурсів на впровадження нових проектів	Пошук джерел фінансування, у т.ч. кредити іноземних банків
3. Конкуренти	На внутрішньому ринку високий рівень конкуренції, на зовнішньому конкуренція значна	Зростаюча галузь	Підвищення вимог до якості	На зовнішньому ринку можлива конкуренція за рахунок більш низької ціни або високої якості, на внутрішньому ринку в розумній мірі можна диктувати умови
4. Міжнародні партнери	Зацікавлені у впровадженні проекту елітних іноваційних видів борошняних виробів	Збільшення потужностей	1.Отримання замовлень з країн Західної Європи 2.Можливість отримання кредиту цільового або пільгового	Третина продукції відправляється на експорт

Аналізуючи дані таблиці, можна констатувати, що перед підприємством виникла загроза високого рівня конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринку, високої залежності від постачальників сировини, матеріалів, фінансових ресурсів та ін. Одночасно з цим можна відзначити, що відкриваються перед ним можливості, які визначаються зростанням ринку борошняного сегменту, зацікавленості зарубіжних партнерів у співпраці.

Згідно моделі Портера на ринку діють 5 конкурентних сил: це постачальники, споживачі, товари-замінники, можливі нові гравці та галузева конкурентна боротьба. Це є мікрофактори зовнішнього середовища. Розглянемо всі ці сили на табл. 3.3.2.

Результати аналізу внутрішнього середовища ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» представлені в таблиці 3.3.3.

Модель п'яти конкурентних сил Портера

Постачальники	Товари-замінники	Можливі нові гравці	Споживачі
– власне борошно (на борошномельних хлібоперкаських заводах); – вітчизняні (внутрішні) постачальники сахару, борошна, жирів та ін.	– шоколадна продукція; – сахариста продукція; – солодка молочна продукція (морозиво і торти-морозиво)	– закордонні виробники; – малі та середні пекарні, хлібзаводи; – великі компанії, які виробляють кондитерські вироби	– крупно-оптові покупці (супермаркети, регіональні дилери); – власні торгові мережі (фірмові магазини); – роздрібні покупці; – закордонні компанії
Галузева конкуренція			
конкуренція по ціновому параметру, по широті асортименту	конкуренція по технології	конкуренція по інноваційним підходам до нової продукції	

Таблиця 3.3.3

Сильні та слабкі сторони підприємства

Аспект сторони	Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Виробництво	<ol style="list-style-type: none"> Міжнародні стандарти якості на випуск продукції Ефективна система контролю якості Сприйнятливість до нових розробок Значні виробничі потужності Використання передової технології Здійснення проектів по мінімізації виробничих витрат Багатоцільовий виробничий комплекс Високий попит на виробляємо продукцію у близькому та далекому зарубіжжі Позиція підприємства по випуску високопоживної екологічно чистої продукції Використання високоякісної екологічно чистої сировини Багаторічний досвід Орієнтація на забезпечення здорового та повноцінного харчування, використання рекомендацій вчених, медиків Компанія з повністю вертикальною інтеграцією Давні партнерські відносини з луганськими сільгоспвиробниками Автоматична система управління виробничими процесами 	<ol style="list-style-type: none"> Енергомісткість та матеріаломісткість Невелика номенклатура виробництва хлібобулочних та борошняних виробів Швидко старіючі виробничі потужності Обмеження у виробничих площинах Зношеність основних фондів Висока частка сировини у собівартості продукції та неможливість впливу на різкі зміни та нестабільність на ринку сировини Недостатньо широкий асортимент продукції у порівнянні з конкурентами
2. Кадри	<ol style="list-style-type: none"> Надання можливості навчання та професійної підготовки кожного працівника, постійний професійний розвиток працівників Регулярне проведення соціально-побутових заходів Природні обмеження мобільності населення Ефективні умови праці 	<ol style="list-style-type: none"> Застаріла система управління персоналу і стимулювання праці Недостатня трудова дисципліна серед окремих підрозділів

3. НДР	1. Наявність власних лабораторій із сучасним устаткуванням 2. Наявність доброї матеріальної бази для ведення НДР	1. Дефіцит коштів і дорогого кредиту 2. Орієнтація НДР на поточні потреби виробництва
4. Маркетинг	1. Ефективні канали розповсюдження і просування 2. Цінові переваги на зовнішньому і внутрішньому регіональному ринку 3. Популярність ТМ і високий імідж підприємства на регіональному ринку 4. Участь у міжнародних конкурсах, наявність великої кількості нагород	1. Високі витрати на створення іміджу з а кордоном 2. Немає коштів на вивчення потреб ринку
5. Організація	1. Компетентне керівництво 2. Сертифікована система менеджменту з якості 3. Висококваліфікована команда і збережені традиції підприємства	1. Комунікації і процедури орієнтовані на командні методи 2. Складність організаційної структури
6. Фінанси	1. Наявність накопичень в твердій валюті 2. Оптимальна структура капіталу	1. Інфляційне знецінення накопичень (прибутку, амортизації тощо) 2. Зміст на балансі заводу недоходні підприємств соціальної сфери 3. Обмежені інвестиційні можливості

Отже, на діяльність ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» впливають політичні, фінансово-економічні, виробничо-технологічні та соціальні проблеми:

- нестабільне політичне та фінансово-економічне становище в країні;
- непослідовність та недосконалість державної податкової політики;
- моральний та фізичний знос обладнання елеваторів;
- підвищення цін на окремі види товарів та послуг призводить до зменшення доходів громадян та значних витрат на благодійні цілі.

Екологічні фактори не впливають на діяльність емітента. Ступінь залежності від законодавчих або економічних обмежень середня. Загальне оздоровлення фінансово-економічного стану держави, реформування державної податкової політики мають значно вплинути на підприємство.

Підсумком аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища є табл. 3.3.4.

За допомогою таблиці 3.3.4 представляється можливим розробити стратегії подальшої діяльності підприємства. Представлено в таблиці 3.3.5.

Виходячи з результатів SWOT-аналізу, можна зробити висновки, що підприємство має безліч можливостей, які стосуються збільшення частки на ринку, зростаючого попиту на високопоживну здорову борошняну продукцію.

Загрози і можливості, сильні і слабкі сторони підприємства

Можливості	Сильні сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Зацікавленість зарубіжних партнерів у співпраці; • Зростання ринку борошняних виробів; • Можливість виходу на зовнішній ринок; • Поява нової технології та обладнання; • Скорочення термінів амортизації; • Попит на високопоживну, здорову продукцію; • Зростання ємності внутрішнього ринку; • Експортна орієнтованість кондитерської галузі; • Відносно стабільний курс валюти; • Здатність збільшити частку займаних ринків збуту; • Включення підприємства у перелік традиційних імпортерів; • Наявність нових видів зерна, які характеризуються більшою зростаючою здатністю і місткістю поживних речовин; • Рост попиту на борошняні кондитерські вироби; • Можливість розширення виробничих потужностей; • Підтримка з боку місцевої влади; • Можливість оперативного реагування на зміни зернового ринку та здатність першими освоювати нові види сировини; • Визнання на державному рівні без аналогової технології випічки хліба та хлібобулочних виробів на Чернігівщині, яка дозволяє економити виробничі витрати на 30—40%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Міжнародні стандарти якості на; • Ефективна система контролю якості; • Сприйнятливості до нових розробок; • Значні виробничі потужності; • Використання передової технології; • Здійснення проектів з мінімізації виробничих витрат; • Багатоцільовий виробничий комплекс • Високий попит на виробляємо продукцію у близькому та далекому зарубіжжі; • Позиція підприємства по випуску високопоживної екологічно чистої продукції; • Використання високоякісної екологічно чистої сировини; • Багаторічний досвід; • Орієнтація на забезпечення здорового та повноцінного харчування, використання рекомендацій вчених, медиків; • Наявність кваліфікованого персоналу, їх регулярний професійний розвиток; ефективні умови праці; • Ефективні канали розповсюдження і просування; • Цінові переваги на зовнішньому і внутрішньому регіональному ринку; • Популярність ТМ і високий імідж підприємства на регіональному ринку; • Участь у міжнародних конкурсах, наявність великої кількості нагород; • Компанія з повністю вертикальною інтеграцією; • Давні партнерські відносини з луганськими сільгоспвиробниками; • Автоматична система управління виробничими процесами; • Оптимальна структура капіталу
Загрози	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Складності у залученні фінансових ресурсів; • Спад виробництва; • Високі податки; • Розширення ринку товарів-замінників; • Нестабільність в суспільстві; • Велика кількість сильних конкурентів, зростання жорсткої конкуренції; • Сезонність сировини; • Зниження платоспроможності населення внаслідок інфляції; • Зниження рівня споживання через низьку купівельну спроможність; • Нестабільність ринку сировини, коливання цін на сировину; • Фінансова криза; • Щорічне зростання імпорту кондитерських виробів; • Сезонність попиту та виробництва; • Насиченість та концентрованість кондитерського ринку; • Посилення умов роботи з постачальниками; • Подорожчання енергоресурсів, транспортних витрат і збільшення оплати праці; • Зміна купівельних переваг та смаків; • Прийняття законів про додаткові відрахування на відповідні заходи (наприклад, природоохоронні) 	<ul style="list-style-type: none"> • Підприємство не має достатніх інвестиційних можливостей • Велика енергоємність виробництва та матеріалоемність; • Низький рівень маркетингових досліджень • Зношеність основних фондів • Висока частка сировини собівартості продукції; • Не широкий асортимент продукції в порівнянні з конкурентами; • Невелика номенклатура виробництва хлібобулочних та борошняних виробів • Швидко старіючі виробничі потужності • Обмеження у виробничих площинах • Зношеність основних фондів • Немає коштів на вивчення потреб ринку • Дефіцит коштів на НДР • Мала частка підприємства на ринку кондитерських виробів, в т.ч борошняних

SWOT-аналіз ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство»

	S - сильні сторони	W - слабкі сторони
	<ul style="list-style-type: none"> • Міжнародні стандарти якості на випускаєму продукцію; • Сприйнятливості до нових розробок • Значні виробничі потужності • Використання передової технології • Багатоцільовий виробничий комплекс • Високий попит на виробляємо продукцію у близькому та далекому зарубіжжі • Позиція підприємства з випуску екологічно чистої продукції • Багаторічний досвід • Орієнтація на забезпечення здорового та повноцінного харчування, використання рекомендацій вчених, медиків • Наявність кваліфікованого персоналу та їх регулярний професійний розвиток; • Ефективні канали розповсюдження • Цінові переваги на зовнішньому і внутрішньому регіональному ринку • Популярність ТМ і високий імідж підприємства на регіональному ринку • Участь у міжнародних конкурсах, наявність великої кількості нагород • Компанія з повністю вертикальної інтеграцією • Давні партнерські відносини з луганськими сільгоспвиробниками • Використання натуральної сировини • Зручне місце розташування 	<ul style="list-style-type: none"> • Підприємство не має достатніх інвестиційних можливостей • Велика енергоємність виробництва та матеріалоемність; • Низький рівень маркетингових досліджень • Зношеність основних фондів • Висока частка сировини собівартості продукції; • Неширокий асортимент продукції в порівнянні з конкурентами; • Невелика номенклатура виробництва хлібобулочних та борошняних виробів • Швидко старіючі виробничі потужності • Обмеження у виробничих площинах • Зношеність основних фондів • Немає коштів на вивчення потреб ринку • Дефіцит коштів на НДР • Мала частка на ринку кондитерських виробів, в т.ч борошняних • Недостатня реклама та імідж підприємства на внутрішньому ринку країни
О – можливості	SO	WO
<ul style="list-style-type: none"> • Зацікавленість зарубіжних партнерів у співпраці; • Зростання ринку борошняних виробів; • Можливість виходу на зовнішній ринок; • Поява нової технології та обладнання; • Скорочення термінів амортизації; • Попит на високопоживну, здорову продукцію; • Зростання ємності внутрішнього ринку; • Експортна орієнтованість кондитерської галузі; • Відносно стабільний курс валюти; • Здатність збільшити частку займаних ринків збуту; • Включення підприємства у перелік традиційних імпортерів; • Наявність нових видів зерна, які характеризуються більшою зростаючою здатністю і місткістю поживних речовин; • Рост попиту на борошняні кондитерські вироби; • Можливість розширення виробничих потужностей; • Підтримка з боку місцевої влади • Можливість оперативного реагування на зміни зернового ринку та здатність першими освоювати нові види сировини 	<p>Захоплення нових географічних ринків шляхом розширення збутової мережі та присутності на громадських заходах, ярмарках, виставках за рахунок великого досвіду роботи</p> <p>Розширення асортименту продукція для здорового харчування з метою завоювання більшої кількості споживачів</p> <p>Розширення виробництва борошняних виробів за рахунок власних технологій</p> <p>Послабити позиції конкурентів за рахунок виробництва нової продукції, аналогів якої в країні немає</p> <p>Підвищення якості та харчової цінності продукції</p>	<p>Посилення рекламних заходів на внутрішньому ринку, використовуючи високий імідж і популярність ТМ на регіональному ринку, а також позиціонування товарів як продукції для здорового образу життя</p> <p>Розробка ефективної збутової мережі для обслуговування ринку кондитерських борошняних виробів та виходу на нові ринки</p> <p>Розширення виробничої лінії</p> <p>Збільшити частку ринку в сегменті борошняних виробів за рахунок розширення асортименту продукції для здорового харчування</p> <p>Пошук пільгового кредитування</p> <p>Пошук зарубіжних чи вітчизняних інвесторів</p>
Т – загрози	ST	WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Спад виробництва; 2. Високі податки; 3. Нестабільність в суспільстві; 4. Висока конкуренція; 5. Сезонність попиту та виробництва; 6. Зниження платоспроможності населення внаслідок інфляції; 7. Нестабільність ринку сировини, коливання цін на сировину; 	<p>Застосування прогресивних технологій, налагодження довгострокових зв'язків з постачальниками сировини з фіксованим цінами для забезпечення низької відносно стабільної собівартості продукції</p> <p>Налагодження відносин з місцевими фермерами, які вирощуватимуть зерно</p>	<p>Створення відділу маркетингу для вивчення динаміки споживчого попиту; спостереження за вимогливістю до якості продукції, її упакуванню, строкам зберігання; активністю конкурентів та іноземних інвесторів.</p> <p>Налагодження відносин з профільними</p>

8. Фінансова криза; 9. Щорічне зростання імпорту кондитерських виробів; 10. Посилення умов роботи з постачальниками; 11. Подорожчання енергоресурсів, транспортних витрат і збільшення оплати праці; 12. Зміна купівельних переваг та смаків; 13. Високі ставки банківського відсотку	нових видів сортів Застосування розробок, нових рецептур власних лабораторій для вдосконалення продукції та збільшення її конкурентних переваг Застосування нових видів сировини для виготовлення борошняних виробів Взаємовигідна співпраця з постачальниками, які добре зарекомендували себе у стосунках з підприємством	вузами, які займатимуться вивченням потреб ринку, обґрунтуванням стратегічним напрямків подальшої діяльності підприємства, натомість гарантування працевлаштування найкращих студентів цих вузів., проходження практики. Впровадження енергозберігаючих технологій Пошук нових постачальників як зернової, так і не зернової сировини в області та за її межами з найбільш сприятливими умовами для підприємства
--	---	--

Наявність нових технологій виробництва, можливість оперативного реагування назміни зернового ринку та здатність першими освоїти нові види сировини також позитивно може вплинути на конкурентоздатність продукції, яку планує випускати підприємство. Також, завдяки тому, що підприємство достатньо давно на ринку та має багатоцільове виробництво, повністю вертикально інтегрованим і є достатньо гнучким, воно має безліч переваг, що також дозволяє говорити про те, що ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» може вийти за межі регіонального ринку та конкурувати на українському рівні з подальшою перспективою виходу на зовнішні ринки. Але на підприємство також впливають негативні фактори, загрози, які пов'язані з великою концентрованістю, насиченістю ринку, наявністю безлічі конкурентів та законодавством. Що стосується слабких сторін, то вони, в основному, пов'язані з фінансовими аспектами, залежністю від постачання сировини та всіх необхідних для нормального функціонування підприємства ресурсів.

Для оцінки конкурентного становища кожної СЗГ використовуємо модель «БКГ», тому що саме ця модель відображає темпи зростання ринку і частку ринку підприємства відносно головного конкурента і дозволяє визначити стратегію поведінки в кожній СЗГ.

Головними конкурентами ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» є підприємства, що виробляють продукцію для людей з середнім рівнем доходу. Такими підприємствами є ПАТ «Коровай», ЗАТ СПФ "Агротон", ТОВ "Укрвереск" (Петровський хлібозавод), ТОВ "Бит" та ТОВ "ЛИА ЛТД" ТМ "Свіжість". Таких гігантів, як Корпорація «Roshen», ПрАТ ВО «Конті», ПрАТ

«АВК» при побудові матриці БКГ враховувати не будемо, оскільки вони займаються суто кондитерською промисловістю та здебільшого займають сегмент більш дорогої продукції і не є конкурентами (табл. 3.3.6 і рис. 3.3.1).

Таблиця 3.3.6

Вхідні данні для побудови матриці «БКГ»

СЗГ	Об'єм продажів підприємства, тис. т.	Об'єм продажів крупного конкурента, тис. т.	Відносна частка підприємства по відношенню до головного конкурента	Середній приріст ринка за останні 10 років
Борошняні вироби	4,089	55,872	0,72	7,1



Рис. 3.3.1 Матриця «БКГ» стратегічних зон господарювання
ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство»

До категорії «Собаки» відноситься аналізуюче СЗГ, яке знаходиться в найважчому становищі. Ця категорія характеризується незначним обсягом продажів і темпами зростання, тому що цей сегмент ринку зайнятий великим виробниками. Однак виходячи з тенденції ринку від даних СЗГ не варто позбуватися для збереження повної асортиментної низки кондитерських виробів. Крім того, борошняні кондитерські вироби користуються досить великим попитом на ринку.

Якщо підприємство займає стійкі ринкові позиції, стабільний розвиток і має на меті подальше зростання обсягів збуту, прибутку та масштабів діяльності, воно має три шляхи:

- інтенсифікація існуючих ресурсів фірми – інтенсивне зростання;
- об'єднання зусиль з іншими підприємствами – інтегративний зростання;
- вихід в інші сфери бізнесу, які не пов'язані з основною діяльністю підприємства – диверсифікаційне зростання.

Грунтуючись на SWOT-аналізі, ми можемо виявити коло стратегічних альтернатив подальшого розвитку підприємства, виходячи з цих трьох стратегій.

Стратегія інтенсивного росту

Вибір стратегії інтенсивного зростання базується на наявності таких можливостей фірми:

- підвищення ринкової частки та обсягу збуту певних товарів на існуючих ринках; при наявності такої можливості – глибоке проникнення;
- знаходження нових ринків збуту для існуючих товарів фірми; при наявності – стратегія розвитку ринку;
- пропозиція нового товару на існуючому ринку – стратегія розвитку товару.

Отже, наше підприємство має всі можливості, які необхідні для цих трьох стратегій. Воно вже давно працює на ринку та є безумовним лідером на Луганщині по випуску різноманітної продукції. Воно має відповідну частку ринку, але для того, щоб збільшити свій прибуток, йому необхідно і збільшити частку ринку. Це можливо зробити завдяки розширенню асортимента та підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці. Але основна увага повинна приділятися стратегії розвитку принципово нового товару.

Стратегія інтегративного росту

Цю стратегію підприємство вже здійснило, і сьогодні підприємство є повністю вертикально інтегрованим підприємством.

Стратегія диверсифікаційного росту

Даний тип стратегій застосовуються у випадках, коли підприємство відкриває для себе нові можливості в інших сферах бізнесу. Розрізняють такі види диверсифікації: вертикальну (або концентрична), горизонтальну та конгломеративну диверсифікацію.

Вертикальна диверсифікація – коли підприємство починає виробляти товари, які в технологічному та маркетинговому аспекті пов'язані з існуючими товарами фірми.

Горизонтальна диверсифікація передбачає пошук можливостей на існуючому ринку росту за рахунок нової продукції, яка оптрбує нової технології, відмінної від вже використовуваної. При цьому підприємство орієнтується на технологічно пов'язані продукти, які використовували б можливості підприємства, наприклад в області поставок, тобто новий продукт повинен біти супутнім до все існуючого. Саме в цьому полягають переваги горизонтальної диверсифікації, що дає змогу різнобічно врахувати потреби споживачів, при цьому досягається ефект синергізму – сукупність видів діяльності дає значніший ефект, ніж окремі види діяльності. Складність реалізації цієї стратегії пов'язана з реальною оцінкою компетентності для виробництва нового продукту.

Конгломеративна диверсифікація – вихід у нові види бізнесу, які жодним чином не пов'язані ні з існуючою технологією, ні з потребами існуючих у фірми споживачів. Такий вид диверсифікації потребує найбільших фінансових витрат і доступний лише великим підприємствам.

Виходячи з цих стратегій підприємство може обрати стратегію горизонтальної диверсифікації, оскільки на території цього заводу є хлібопекарські цехи, що дає можливість підприємству виготовляти технологічно пов'язані продукти (наприклад, борошняни кондитерські вироби або макаронні вироби).

Тепер, з кола стратегічних альтернатив, необхідно обрати одну, найбільш оптимальну для даного підприємства стратегію.

Вважаємо, що найбільш оптимальною стратегією для ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» є стратегія інтенсивного росту та диверсифікації, які не мають протиріччя між один одним. Дане підприємство вже давно на ринку, має визначну частку ринка, достатньо конкурентоздатне. Підприємство користується доброю репутацією у споживачів та має кваліфікований персонал. На цьому підприємстві зосереджений багатоцільовий виробничий комплекс: борошномельний, комбікормовий та хлібоперкарські цехи. Все це дає мені підстави вважати, що підприємству необхідно, як мінімум, утримувати таку позицію на ринку, й, по можливості покращувати її.

А досягнути цього ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» зможе завдяки підвищенню якості випускаємих виробів, розширенням асортименту, шляхом введення нових видів товару, а також виведення своїх товарів в більший масштаб не тільки на внутрішньому ринку, але й на зовнішньому. Також необхідно розширювати виробництво шляхом модернізації виробничих потужностей та впровадженню нових технологій, з метою підвищення конкурентоздатності продукції, що випускається. Отже, для того, щоб не втратити наявних покупців та залучити нових, підприємству необхідно розвивати свій товар, розширяти асортимент, підвищувати якість продукції, вводити нові види продукції. Також, для покращення якості продукту необхідно оновити обладнання та підвищувати кваліфікацію персоналу, а також посилювати збутову діяльність.

З теорії ринково орієнтовних систем управління відомо, що результатів можна досягти шляхом використання можливостей, а не шляхом рішення проблем. Використання можливостей підприємства – ознака успішно обораної стратегії підприємства. Основними цільовими установками є:

- орієнтація на рост, тому що підприємство розширюється й завжди намагається направляти всі свої сили на рост;
- орієнтація на максимальне вилучення прибутку, тому що такий критерій є метою будь-якого підприємства, хоч на даному підприємстві це не завжди вдається;

– орієнтація на підвищення ступіні соціальної відповідальності, тому що, щоб підтримувати свій імідж, необхідно виробляти якість, щоб цим утримати споживача й не втратити його.

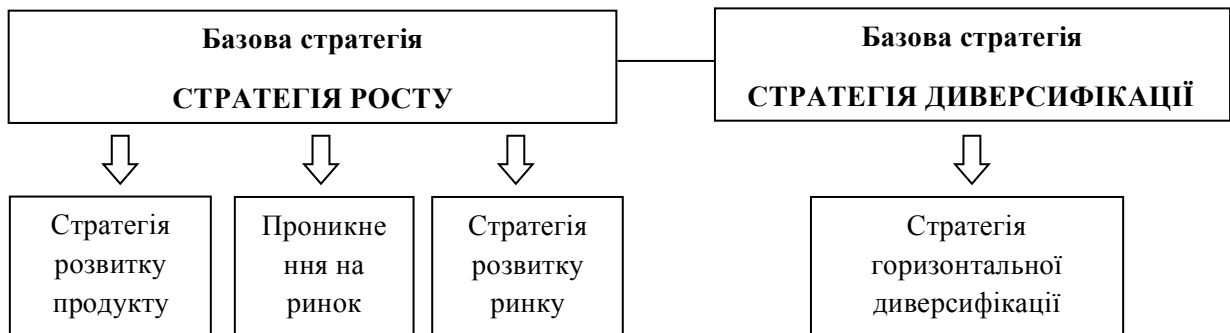


Рис. 3.3.2 Розробка стратегії подальшою діяльністю
ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство»

Виходячи з аналізу стану та перспектив розвитку ринку та аналізу сильних, слабких сторін, можливостей та погроз підприємства доцільно вибрати стратегію розширення виробництва борошняних кондитерських виробів на основі борошна з нових видів пшениці на ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство». Ця стратегія обґрунтовується тим, що кондитерська галузь є досить розвиненою та динамічною, незважаючи на складну економічну ситуацію в країні. Обрана стратегія спрямовується саме на групу борошняних кондитерських виробів, оскільки, по-перше, відносно не високий бар'єр входу в цю галузь, порівняно з шоколадною групою, по-друге, борошняні кондитерські вироби займають найбільшу частку в структурі виробництва та споживання на українському кондитерському ринку з тенденцією зростання темпів розвитку цього сегменту, по-третє, висока рентабельність та швидка окупність. Саме ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» має великий досвід роботи не тільки як велике зернопереробне підприємство, виробник продукції борошномельної промисловості, комбікормів, а й як виробник хлібобулочних виробів та борошняної продукції – печива, сухарей, тесточок тривалого терміну зберігання, має достатні можливості для будівництва нового цеху, є повністю вертикально інтегрованим підприємством, що зменшує виробничі витрати та може оперативно реагувати на зміни зернового ринку та здатна першою освоювати нові види сировини. Це досить гнучке підприємство, яке є лідером в області, має добру репутацію як виробника високоякісної екологічно чистої продукції у споживачів,

має перевірені та давні стосунки з луганськими сільгоспвиробниками та підтримку з боку місцевої влади. Продукція підприємства – високопоживна, яка так необхідна для здорового харчування. А така репутація буде сприяти продажу кондитерських виробів в умовах зростання попиту на продукцію для здорового образу життя. Основними загрозами в реалізації даної стратегії є, по-перше, сповільнення темпів економічного та соціального розвитку країни, яке проявляється в нестабільному політичному та фінансово-економічному становищі в країні, непослідовністю та недосконалістю державної податкової політики, зменшенням доходів громадян, по-друге, наявністю потужних практично недосяжних підприємств – лідерів на ринку кондитерських виробів, таких як “Рошен”, “АВК”, “Конті” та ін., швидкозростаючих виробників хлібобулочних виробів в мережах супермаркетів, численних маленьких пекарень та хлібзаводів.

Відомо, що диференціація борошняних кондитерських виробів велика, тому для того, щоб обрана стратегія успішно втілювалася у життя, необхідно розробити та виробляти такий продукт, який не буде мати аналогів, наприклад застосовуючи нові види сировини (борошна), яке буде не тільки збагачено корисними речовинами та забезпечувати високу харчову цінність кінцевого продукту, а й дешевше у застосуванні. Тому продукція ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» буде позиціонуватися на ринку борошняних кондитерських виробів як в першу чергу якісна, корисна для здоров'я.

Отже ринкова стратегія харчового направлення полягає в проникненні на ринок кондитерських виробів за рахунок фокусу на ніші середніх виробників борошняних кондитерських виробів. Фокусировка на борошняних кондитерських виробках з нових видів пшениці, які досі не використовує жоден кондитерський виробник.

Дана стратегія дозволить розширити асортимент випускаємої продукції, та освоїти кондитерське виробництво і, можливо, стати потужним конкурентом в сегменті борошняних кондитерських виробів, розширити присутність на ринку не тільки Чернігівської області, а й по всій території України та зарубіжних країнах, збільшуючи свою частку на ринку та в решті-решт збільшити прибутковість підприємства. Споживачами борошняної продукції є всі групи населення призначеного для здорового харчування за середньою ціною.

Оцінка інвестиційної привабливості проєкту

Нами обґрунтовано рішення розробки проєкту розширення ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство» з метою збільшення виробництва традиційних видів борошняних кондитерських виробів для покриття дефіциту в її споживанні населенням, а також з метою розширення асортименту, виробництва нових видів продукції, які задовольняють потреби людини в основних поживних речовинах та енергії, і виконують профілактичні та лікувальні функції.

Відповідно до обраної стратегії розвитку підприємства, проєкт передбачає капітальні витрати на:

- будівництво кондитерського цеху;
- впровадження нових технологічних ліній;
- розробка нових видів борошняної кондитерської продукції.

Розрахунок потреби населення регіону в борошняних кондитерських виробках на одного мешканця (ПН) виконуємо по формулі:

$$\text{ПН} = \sum(\text{Ч} \times \text{НПі}) \quad (3.3.1)$$

Показник чисельності населення (Ч) скорегуємо з урахуванням темпів приросту населення на період здійснення проєкту розширення виробництва:

$$\text{Ч} = \text{Ч}_Б \times \left(1 + \frac{K_n}{100\%}\right)^T, \quad (3.3.2)$$

де $\text{Ч}_Б$ - базова чисельність населення, яка дорівнює 2271,026 тис.осіб.

K_n – середньорічний коефіцієнт приросту населення

T – період часу, пов'язаний з тривалістю здійснення проєкту розширення – три роки.

$$\text{Ч} = 2271,026 \times \left(1 + \frac{8,2\%}{100\%}\right)^3 = 2876,762 \text{ тис.осіб}$$

$$\text{Звідси, ПН} = 2876,762 \times 8 = 23,014 \text{ тис.т}$$

Попит населення з урахуванням купівельної спроможності населення на перспективу приймаємо 75% від потреби населення.

$$\text{Попит} = 23,014 \times 0,75 = 17,261 \text{ тис.т}$$

Споживання іншими категоріями громадян, тимчасово проживаючими в регіоні складає 10% від потреби населення.

$$Пдр = 23,014 \times 0,1 = 2,301 \text{ тис.т}$$

Передбачуваний експорт в інші регіони України складе 65%, країни ближнього та дальнього зарубіжжя складе 45% від потреби населення.

$$Ер = 23,014 \times 0,65 = 14,959 \text{ тис.т}$$

$$Ебдз = 23,014 * 0,45 = 10,356 \text{ тис.т}$$

Розрахунки вносимо в таблицю 3.3.7

Таблиця 3.3.7

Попит на кондитерські вироби в регіоні

Споживачі	Розрахунок потреби	Значення, тис.т
Потреба в продукції населення регіону, тис.т	$ПН = \sum(Ч \times НП_i)$	23,014
Попит населення на продукцію з урахуванням купівельної спроможності, тис.т	$Попит = ПН \times \frac{\%попиту}{100\%}$	17,261
Споживання іншими категоріями громадян, тимчасово проживаючими в регіоні, тис.т	$Пдр = ПН \times \frac{10\%}{100\%}$	2,301
Експорт в інші регіони України, тис.т	$Експорт = НП \times \frac{65\%}{100\%}$	14,959
Експорт в країни ближнього та дальнього зарубіжжя	$Експорт = НП \times \frac{45\%}{100\%}$	10,356
ВСЬОГО	100%	65,891

Повністю (або частково) нішу ринку, хоча б половину (в нашій ситуації 4 %), можна заповнити продукцією в результаті будівництва нового кондитерського цеху підприємства в регіоні потужністю $M = 2,48$ тис.т, з коефіцієнтом використання виробничої потужності $K_n = 0,85$.

Планами будівництва передбачається:

- планування інвестиційних витрат на будівництво, закупку основних та оборотних фондів та научно-дослідницькі роботи;
- планування виробництва продукції;

- планування потреби в ресурсах та витрат на виробництво та реалізацію продукції;
- планування та аналіз фінансових результатів бізнес-проекту;
- розрахунок ефективності капітальних інвестицій та можливих ризиків.

Таблиця 3.3.8

Прогноз збуту продукції

№ п/п	Найменування продукції	Емність ринку, т	Частка ринку, %	Прогнозуємий обсяг збуту, т
1	Борошняні кондитерські вироби	65891	4	2480

Таблиця 3.3.9

Використання виробничої потужності в плануємому періоді

п/п	Найменування продукції	Виробток на добу по технічній нормі, т	Ефективний фонд робочого часу, діб	Обсяг виробництва, т	Прогнозуємий обсяг збуту, т	Плановий обсяг збуту, т
1	Сирцеві пряники «Ванільні premium»	4,4	250	1100	1100	1100
2	Кекс «Яблучний літній»	3,0	250	750	750	750
3	Торт «Подарунковий»	0,6	250	150	150	150
4	Здобне печиво «Еврика»	1,92	250	480	480	480
	ВСЬОГО	x	x	2480	2480	2480

Таблиця 3.3.10

План реалізації продукції, т

№ п/п	Найменування продукції	Всього за рік	По кварталам			
			I-й 24%	II-й 22%	III-й 24%	IV-й 30%
1	Сирцеві пряники «Ванільні premium»	1100	264,000	242,000	264,000	330,000
2	Кекс «Яблучний літній»	750	180,000	165,000	180,000	225,000
3	Торт «Подарунковий»	150	36,000	33,000	36,000	45,000
4	Здобне печиво «Еврика»	480	115,200	105,600	115,200	144,000
	ВСЬОГО	2480	595,200	545,600	595,200	744,000

Розрахунок річного обсягу виробництва

Найменування виробу	Ведуче технологічне обладнання	Змінна продуктивність, т	Число змін робот ти в році	Коефіцієнт використання, М	Річний обсяг виробництва призначений для продажу		Товарна продукція	
					%	т	Оптова ціна (без ПДВ), грн./т	Всього, тис.грн
Сирцеві пряники «Ванільні premium»	Формуюча машина ШФП	2,6	500	0,85	44,4	1100	10005,07	11005,582
Кекс «Яблучний літній»	Формуюча машина Multidrop 390	1,8	500	0,85	30,2	750	20943,25	15707,434
Торт «Подарунковий»	Ротаційна піч ВР 103 Е	0,4	500	0,85	6,0	150	31542,02	4731,303
Здобне печиво «Еврика»	Відсадочна машина МД - 390	1,1	500	0,85	19,4	480	13320,37	6393,780
ВСЬОГО	-	-	500	0,85	100	2480	-	37838,099

Розрахунок інвестиційних витрат

Капітальні вкладення на будівництво кондитерського цеху (КВб) визначимо укрупнено, виходячи з основних етапів будівництва виробничої будівлі.

Геометричні характеристики будівлі:

- двоповерховий будинок з висотою стель 4,8 м;
- довжина 43 м;
- ширина 25 м;
- площа: 1075 м².

КВб = 2265,462 тис.грн

КВо = 6800,196 тис.грн - інвестицій на виробництво

ОВб = 29284,78 тис.грн

Виробничі запаси = 5523 тис.грн

КОВз = 29284,78 / 5523 = 5,3

Кзаг = 1 / 5,3 = 0,19

ΔОК = 0,19 × 37838,099 = 7189,239 тис.грн

Нематеріальними активами є патент. Тому:

КВнма складають $(800 + 47 + 200 + 3000) \times 4 = 16068$ грн,

де 800 – вклад при поданні заяви на отримання патенту, грн;

47 – видача свідоцтва, грн;

200 – публікація інформації, грн;

3000 - експертиза, грн.

Капітальні вкладення на інноваційний захід (КВін) включають: витрати на розробку нового продукту (КВн) та капітальні витрати на конкретному підприємстві, пов'язані з освоєнням виробництва цього продукту (КВв).

Інноваційні витрати на розробку технології нововведення та нового продукту (КВн) включають: витрати на матеріали для експериментів (Вме), витрати на енергетичні ресурси для експериментів (Вресе), витрати на спеціальне обладнання, необхідне для проведення науково-дослідних розробок та експериментів (Всоє), основну та додаткову заробітну плату дослідників (ЗПоде), відрахування на соціальні заходи з їхньої заробітної плати (Всзе), витрати на службові відрядження дослідників (Всве), інші витрати на експерименти (Віне).

Витрати на енергетичні ресурси (Вресе) розраховуються з урахуванням норм витрат відповідних ресурсів (Нрі), вартості одиниці ресурсу (Срі) .

Витрати на опалення та освітлення приміщень умовно приймають на рівні до 21% від витрат на ресурси.

Витрати на оплату праці дослідників та розробників технології нововведення (ЗПоде).

Витрати на сировину та матеріали склали 1050 грн.

Витрати на енергетичні ресурси 73,56 грн / міс.

Кількість персоналу, що бере безпосередньо участь в розробці технології, осіб: керівник проекту – 1 особа, 2 лаборанти.

Посадові оклади керівників 7500 грн/міс.

Витрати з оплати праці склали 15000 грн.

Відрахування на соціальні заходи (ЄСВ): 7625,00 грн.

Витрати на службові відрядження (8% від оплати праці) – 1200 грн.

Інші витрати (17% від фонду оплати праці) складають 2550 грн.

Експерименти проводилися на протязі 3 місяців по 2 на місяць.

Прибуток розробників інновацій (20 % від повної собівартості).

КВін складають 30,775 тис.грн

Разом КВ = 2265,462 + 6800,196 + 7189,239 + 16,068 + 30,775 = 16301,74 тис.грн.

Розрахунок річної потреби в сировині та матеріалах та їх вартості

Потребу в сировині та матеріалах на плановий річний обсяг виробництва та їхню вартість визначають на основі продуктових розрахунків з урахуванням найменування продукції, сумарної потреби в кожному виді сировини та цін на сировину (без ПДВ). Данні розрахунків вносимо в таблицю 3.3.12.

Таблиця 3.3.12

Розрахунок річної потреби в сировині та його вартості

СИРОВИНА	Од. виміру	Потреба на плановий обсяг виробництва, т				Загальна потреба сировини, т	Ціна за одиницю, грн/т	Вартість сировини, тис.грн
		Пряники "Ванільні" " 1100 т	Кекс "Яблучний" " 750 т	Торт "Подарунковий" 150 т	Печиво "Еврика" 480т			
Борошно пшеничне в/г	т	363,525	154,013	-	-	517,538	2800	1449,105
Борошно пш. "Сакура"	т	314,463	154,013	-	-	468,476	2800	1311,731
Борошно "Оксана"	т	-	-	13,080	306,590	319,670	2800	895,077
Цукор-пісок	т	389,954	145,028	55,344	126,576	716,902	5250	3763,733
Масло рослинне	т	15,729	-	-	-	15,729	10000	157,287
Есенція ванільна	т	2,509	-	0,165	0,000	2,674	115000	307,464
Вуглемонійна сіль	т	7,359	-	-	0,720	8,079	3600	29,085
Молочна кислота	т	-	-	-	0,067	0,067	23000	1,546
Маргарин	т	-	144,975	-	94,262	239,237	6100	1459,348
Молоко	т	-	-	14,340	5,678	20,018	3100	62,057
Меланж	т	-	-	26,910	29,938	56,848	2500	142,119
Ванілін	т	-	-	0,009	0,115	0,124	60000	7,452
Сіль	т	-	0,975	-	1,872	2,847	7200	20,498
Сода	т	-	5,003	-	2,232	7,235	4100	29,661
Пюре яблучне	т	-	177,000	-	-	177,000	12000	2124,000
Крохмаль	т	-	-	3,225	-	3,225	7000	22,575
Вино	т	-	-	1,580	-	1,580	21000	33,170
Есенція ромова	т	-	-	0,060	-	0,060	111000	6,660
Коньяк	т	-	-	1,740	-	1,740	38500	66,990
Масло вершкове	т	-	-	24,225	-	24,225	35000	847,875
Яйця	т	-	140,010	3,825	-	143,835	16000	2301,360
Ядро горіха	т	-	0,000	1,800	-	1,800	33250	59,850
Спирт	т	-	0,000	0,009	0,115	0,124	45000	5,589
ВСЬОГО, т	-	1093,539	921,015	146,312	568,166	1635,493	-	-
ВСЬОГО, тис.грн	-	4417,895	6899,902	1557,149	2229,288	-	-	15104,23

Розрахунок вартості допоміжних матеріалів та тари

Таблиця 3.3.13

Розрахунок річної потреби в допоміжних матеріалах та тари

ДОПОМІЖНІ МАТЕРІАЛИ	Одиниця виміру	Потреба на плановий обсяг виробництва, т				Загальна потреба в матеріалах	Ціна за одиницю, грн	Вартість матеріалів, тис.грн
		Пряники "Ванільні" 1100 т	Кекс "Яблуч- ний" 750 т	Торт "Подарунк овий" 150 т	Печиво "Евріка" 480 т			
Бумага застиляюча	кг	-	-	-	0,288	0,288	2,3	0,001
Гумірована стрічка	кг	0,88	-	-	0,336	1,216	20	0,024
Бумага обгорткова	кг	-	3,75	-	-	3,75	2,3	0,009
Підпергамент	кг	9,24	12	2,4	8,16	31,8	5,8	0,184
Паперові розетки	уп	-	10	-	-	10	55,84	0,558
Картон коробочний	кг	-	-	22,92	-	22,92	1,44	0,033
Коробки складні	шт	-	-	-	960	960	1,9	1,824
ВСЬОГО		0,071	0,637	0,047	1,879	-	-	0,809
ТАРА								
Ящик гофро.картон.№ 23	шт	-	-	-	80,16	80	4,2	0,337
Ящик з гофро.	шт	92,4	-	-	-	92	4,8	0,444
Ящики з гофро.короб.№2 4	шт	-	84	-	-	84	4,8	0,403
ВСЬОГО		0,444	0,403	0,000	0,337	-	-	1,183
РАЗОМ		0,515	1,040	0,047	2,215	-	-	1,993

Розрахунок потреби підприємства в паливі, електроенергії, воді та інших ресурсах та вартості цих ресурсів

В кондитерському цеху використовується тільки енерго-обладнання. Тому витрати на паливо (газ) використовується виключно для виробничо-господарських потреб у розмірі 167,16 тис. грн на рік.

Таблиця 3.3.14

Потреба та вартість ресурсів на плановий річний обсяг

Найменування ресурса	Потужність обладнання, кВт/час	Фонд робочого часу, ч	Загальна потреба в рік, кВт	Тариф, грн	Вартість ресурсу на рік, тис.грн
Електроенергія (кВт/час)					
на технологічні потреби, в т.ч:	108,27	4000	433 076,00	1,68	402,76
Лінія по виробництву здобного печива	29,80	4000	119 184,00	1,68	110,84
Лінія по виробництву кексів	47,01	4000	188 056,00	1,68	174,89
Лінія по виробництву тортів кремових	9,21	4000	36 824,00	1,68	34,25
Лінія по виробництву пряників	22,25	4000	89 012,00	1,68	82,78
на виробничо-господарські потреби (15%)	-	-	64 961,40	1,68	60,41
ВСЬОГО	-	-	-	-	463,17
Вода (м3)	Плановий обсяг виробництва, т	Питома витрата ресурса на 1 т готової продукції			
на технологічні потреби	2480	1	2480	18,48	45,8304
на виробничо-господ. потреби (10 %)	-	0,1	248	18,48	4,58304
ВСЬОГО	-	-	-	-	50,41344
Газ (м3)					
на виробничо-господарські потреби	-	-	36982,46	4,52	167,16
ВСЬОГО на технологічні потреби	-	-	-	-	448,59
ВСЬОГО на виробничо-господарські	-	-	-	-	232,16
РАЗОМ	-	-	-	-	680,75

Розрахунок планової чисельності та заробітної плати персоналу

Таблиця 3.3.15

Чисельність та фонд оплати праці ПВП

Категорії	% співвідношення категорій ПВП	Середньооблікова чисельність, осіб	Середньорічна заробітна плата, тис. грн	Фонд оплати праці, тис.грн	Середньомісячна заробітна плата одного робітника, грн
1. Основні робітники	72	36	29,47	1 064,571	3455,70
2. Допоміжні робітники	13	7	35,36	247,534	3946,84
3. Службовці	15	7	81,04	567,266	6753,17
РАЗОМ:	100	50	145,87	1 879,371	14155,71

Розрахунок амортизаційних відрахувань

Таблиця 3.3.16

Розрахунок амортизаційних відрахувань

Фонди, які підлягають амортизації	Норма амортизації, %	Річні амортизаційні відрахування, тис.грн
Обладнання	20	1360,039
Будівля	5	113,273
Нематеріальний актив	50	8,034

Планова калькуляція собівартості продукції

Таблиця 3.3.17

Статті витрат на утримання й експлуатацію обладнання, тис. грн

Статті загальновиробничих витрат	Сума, тис.грн
1. Амортизація обладнання тис. грн., 20%	1360,039
2. Витрати на ремонтні роботи по обладнанню тис. грн.	353,610
3. Витрати на утримання і експлуатацію обладнання тис. грн.	108,803
4. Амортизація будівлі, 5%	113,273
Всього	1822,453

Таблиця 3.3.18

Планова собівартість продукції

Найменування	Сирцеві пряники «Ванільні premium»		Кекс «Яблучний літній»		Торт «Подарунковий»		Здобне печиво «Еврика»		Всього, тис.грн
	на 1 т, грн	всього, тис.грн	на 1 т, грн	всього, тис.грн	на 1 т, грн	всього, тис.грн	на 1 т, грн	всього, тис.грн	
Плановий обсяг виробництва, т		1100		750		150		480	2480
Повна собівартість	8 068,61	8 875,469	15 746,80	11 810,101	23 023,37	3 453,506	10 656,30	5 115,024	29 254,100
Рентабельність, %	24,00		33,00		37,00		25,00		
Оптова ціна без ПДВ, тис.грн	10 005,07	11 005,582	20 943,25	15 707,434	31 542,02	4 731,303	13 320,37	6 393,780	37838,099
ПДВ	2 001,01	2 201,12	4 188,65	3 141,49	6 308,40	946,261	2 664,07	1 278,756	7567,620
Оптова ціна з ПДВ, тис.грн	12 006,09	13 206,70	25 131,89	18 848,92	37 850,42	5 677,563	15 984,45	7 672,54	45405,718

Розрахунок економічної ефективності інвестицій

Розрахунок економічного ефекту від реалізації продукції

Обсяг виробництва в другому році збільшиться на 5 %. Податок на прибуток в другому році складе 19 %, в третьому та четвертому – 16%. Необхідно дослідити показники виробничо-господарської діяльності підприємства за чотири роки (табл. 3.3.20.)

Таблиця 3.3.20

Показників виробничо-господарської діяльності підприємства

Найменування, тис. грн.	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік
Чистий дохід від реалізації продукції	37838,099	39730,003	39730,003	39730,003
Собівартість виробленої продукції, з неї:	29254,100	30143,027	30143,027	30143,027
- постійні витрати	11475,563	11 475,563	11 475,563	11 475,563
- змінні витрати	17 778,537	18667,464	18667,464	18667,464
Прибуток від реалізації продукції	8583,999	9586,977	9586,977	9586,977
Податок на прибуток	1802,640	1821,526	1533,916	1533,916
Чистий прибуток	6781,359	7765,451	8053,060	8053,060

Таблиця 3.3.21

Розрахунок ціни власного капіталу

Ціна власного капіталу	
Безризикова ставка доходу на капітал	13%
Надбавка за оцінку альтернативних витрат за розмір підприємства	5%
Оцінка галузевих альтернативних витрат	3%
Оцінка фінансових альтернативних витрат	5%
Різноманітність діяльності	5%
Компетенція менеджменту	2%
Ціна власного капіталу	33%

Таблиця 3.3.22

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу

Частка власного капіталу	Частка власного капіталу, %	Частка позикового капіталу	Частка позикового капіталу, %	Податок на прибуток, %	СВК, %
0,5	33	0,5	21	21	24,8

**Розрахунок показників ефективності проекту
розширення виробництва борошняних виробів**

Показники	Період реалізації проекту, роки					
	0	1	2	3	4	всього
ІВ, сума інвестованих в проект коштів, всього тис. грн.	16301,740	-	-	-	-	16301,740
Чистий прибуток від реалізації продукції, тис.грн	-	6781,359	7765,451	8053,060	8053,060	-
Амортизація обладнання	-	1360,039	1360,039	1360,039	1360,039	-
Амортизація будівлі	-	8,034	8,034			-
Амортизація нематеріального активу	-	113,273	113,273	113,273	113,273	-
Грошовий потік від проекту тис. грн.	-	8262,706	8526,767	8779,674	8779,674	-
Середньозважена вартість капіталу (СВК), 24,8%	-	24,8	24,8	24,8	24,8	-
Ставка дисконту	-	0,801	0,642	0,514	0,412	-
Дисконтований грошовий потік тис. грн.	-	6620,757	5936,933	4900,990	3927,075	21385,756
Дисконтований грошовий потік наростаючим підсумком тис. грн.	-	-9680,983	-3744,049	+1156,941	-	-
NPV, тис грн.	5 084,016					
IRR, %	41,07					
Індекс дохідності (ІД)	1,31					
Період окупності (ПО), років	1,97					
Період окупності з врахуванням дисконтування (ПО дис.), років	2,76					
Рентабельність інвестицій (Ri) за весь період реалізації проекту, %	131,187					

З таблиці видно, що проект з розширення виробництва борошняних виробів є рентабельним. Чистий приведений дохід (NPV) від проекту більше нуля і складає 5084,016 тис. грн.; індекс дохідності також задовольняє нормі, він вище за одиницю і складає 1,31; рентабельність інвестицій на високому рівні, а період окупності проекту не перевищує граничний строк і складає 1,97 року. Проект рекомендуємо приймати до впровадження.

Оцінка ризиків інвестиційного проекту

Ідентифікація ризиків проекту розширення виробництва борошняних виробів на основі нових видів борошна:

Таблиця 3.3.24

Ідентифікація ризиків

№ п/п	Найменування ризику	Подія	Причини виникнення	Наслідки	Ймовірність настання, %
1	Фінансовий	<ul style="list-style-type: none"> економічна нестабільність в країні; інфляція; склалася ситуація неплатежів в галузі; 	<ul style="list-style-type: none"> політичні чинники; коливання валютних курсів; зростання вартості ресурсів на ринку капіталу; підвищення витрат виробництва. 	<ul style="list-style-type: none"> зростання процентної ставки; подорожчання фінансування; зростання цін і послуг контрактами на будівництво; брак коштів для обслуговування боргу 	80
2	Маркетингові		<ul style="list-style-type: none"> неправильний вибір ринків збуту продукції, неточний розрахунок місткості ринку, неправильне визначення потужності виробництва; непродуманість, неотлаженість або відсутність збутової мережі на передбачуваних ринках збуту; затримка у виході на ринок. 	<ul style="list-style-type: none"> відсутності необхідних доходів, достатніх для погашення кредитів, неможливість реалізувати (збути) продукцію в потрібному вартісному виразі і в намічені терміни. 	20
3	Технічні	<ul style="list-style-type: none"> невиконання зобов'язань кредитором; примусова зміна валюти кредиту; скорочення ліміту валюти; зупинення (припинення) використання кредиту; посилення (скорочення) термінів повернення кредиту і виплати відсотків. 	<ul style="list-style-type: none"> помилки в проектуванні; недоліки технології і неправильний вибір устаткування; зрив поставок сировини, будматеріалів, комплектуючих; зрив строків будівельних робіт підрядниками (субпідрядниками); підвищення цін на сировину, енергію і комплектуючі; збільшення вартості обладнання; зростання витрат на зарплату 	підвищення розрахункової вартості проекту	
4	Політичні		<ul style="list-style-type: none"> зміна торгово-політичного режиму та митної політики; зміни в податковій системі, у валютному регулюванні, регулюванні зовнішньополітичної діяльності нашої країни; зміни в системах експортного фінансування; нестабільність країни; зміни законодавства (наприклад, закону про іноземні інвестиції); складність з репатріацією прибутку; 		5
5	Будівельні ризики: категорія А - до завершення будівництва; категорії Б - після завершення будівництва.		<ul style="list-style-type: none"> затримки в будівництві; невиконанням зобов'язань постачальником, дефекти в обладнанні, технології; зриви термінів будівництва (монтажу) з вини підрядника. 	<ul style="list-style-type: none"> Ризики категорії А - приносять матеріальної шкоди будівництву, збільшуючи його вартість. Ризики категорії Б: якості продукції; менеджменту; реалізації продукції; експортно-імпортні; типу "форс-мажор"; фізичний збиток; транспортні; постачання; несумісність обладнання. 	20

Кількісний аналіз ризиків

Виходячи з ідентифікації ризиків ключовими критичними факторами ризику проекту є:

- Зміна собівартості продукції;
- Зміна фізичного обсягу продажів;
- Зміна вартості капіталу;
- Зміна вартості капітального будівництва.

Проведемо аналіз ризиків за допомогою методів аналізу чутливості та аналізу сценаріїв.

Таблиця 3.3.25

Аналіз чутливості проекту

Фактор	Значення % від плану	NPV, тис.грн	Індекс доходності	IRR, %	PВ, років	DPВ, років	Ri,%	NPVочікуване, тис.грн	Δ NPV, тис.грн
Собівартість продукції	105	-3669,97	0,77	10,51	2,29	5,40	77,49	5084,016	-8753,99
Фізичний обсяг продажів	95	3441,107	0,82	36,20	2,13	3,03	121,58	5084,016	-1642,91
Вартість капіталу	120	3278,059	1,20	41,07	1,97	3,02	120,11	5084,016	-1805,96
Капітальні інвестиції на будівництво	110	4866,546	1,29	40,20	2,00	2,81	129,44	5084,016	-217,47

Як видно з таблиці 3.3.25 найбільший вплив має фактор збільшення собівартості продукції на 5 %, що зменшить очікуваний показник NPV на 8753,99 тис.грн; збільшення вартості капіталу на 20 % - на 1805,96 тис.грн; зменшення фізичного обсягу виробництва на 5 % - 1642,92 тис.грн; та найменший вплив надасть зміна вартості будівництва на 10 % та зменшить очікуваний показник NPV на 217,47 тис.грн.

Очікуване значення NPV в данному випадку буде дорівнювати 4502,136 тис.грн $(-2665,72*0,35+15736,66*0,2+5084,016*0,45)$. Ми отримали одну більш точну комплексну оцінку ефективності, яка буде використовуватися в подальших рішеннях по проекту. Необхідно врахувати, що великий розрив між плановим та оцінним значенням NPV свідчить про високу невизначеності проекту. Можливо, в проекті присутні додаткові чинники ризику, які необхідно врахувати.

Таблиця 3.3.26

Оцінка зовнішнього потенціалу

Елементи потенціалів створення агропромислових формувань	Бальна оцінка	Вага показника приватного потенціалу	Оцінка зовнішнього потенціалу в балах
Специфічності активів	73	0,20	14,6
Державної підтримки і регулювання	22	0,25	4,5
Заміщення транзакційного сектору	61	0,30	18,3
Ринковий	46	0,25	11,5
			48,9

Таблиця 3.3.27

Оцінка зовнішнього потенціалу створення агропромислових об'єднань

	Високий потенціал, балів	Середній потенціал, балів	Низький потенціал, балів
Зовнішній потенціал створення агропромислових формувань	[71-100]	[31-70]	[0-30]

Сумарна оцінка зовнішнього потенціалу створення агропромислового об'єднання дорівнює 0,489, що свідчить про середній потенціал, тобто можна приймати рішення про інтеграцію та розширення виробництва.

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства в перший рік реалізації проекту

Показники	Значення
1. Середньорічна виробнича потужність (натур. од.)	2917,647
2. Фактично вироблено продукції (натур.од.)	2480
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,85
4. Об'єм виробленої промислової продукції (без ПДВ, акцизу) в дійсних оптових цінах підприємства, тис. грн	37838,1
5.Об'єм реалізованої продукції в дійсних цінах (без ПДВ, акцизу), тис. грн..	37838,1
6. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	9065,658
7. Фондовіддача, грн/грн	4,174
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	7189,239
9. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, частки	5,26
10. Середньорічна продуктивність одного працівника, тис. грн	756,762
11. Фонд оплати праці, тис. грн	1879,371
12. Середньорічна плата одного працівника,грн	48587,42
13. Операційні витрати, тис. грн.:	23034,75
15. Витрати на 1 гривню реалізованої продукції, грн/грн	0,61
17. Матеріалоємність, грн/грн	0,43
18. Собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн	29254,1
19. Прибуток від реалізації, тис. грн	8583,999
20. Чистий прибуток, тис. грн	7928,88
21. Рентабельність реалізованої продукції, %	29,31

Проаналізував отримані дані, можна зробити висновок про доцільність інвестування в проект розширення виробництва борошняних кондитерських виробів та будівництва кондитерського цеху з використанням у виробництві принципово нового для країни кондитерського борошна.

Будівництво кондитерського цеху з виробничою потужністю 2917,6 тис. т дозволить отримати чистий прибуток у розмірі майже 7929 тис.грн, при цьому показники рентабельності мають задовільний рівень. Обсяг виробленої промислової продукції в дійсних оптових цінах підприємства складає 37838 тис. грн. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції дорівнюють 61 коп., матеріалоємність – 43 коп. Сумарна оцінка зовнішнього потенціалу створення агропромислового об'єднання – середня і дорівнює 0,489.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

Зерно і продукти його переробки з давніх часів займали важливе місце в житті людей. Зерно є джерелом крохмалю, білків, вітамінів та інших біологічно цінних речовин, які грають незамінну роль в харчуванні людини і тварини. Кількість населення постійно збільшується, що приводить до збільшення попиту на харчові і кормові продукти.

Одним із шляхів вирішення даної проблеми є розвиток і вдосконалення технології переробки зерна, тобто будівництво нових, реконструкція і технічне переоснащення діючих підприємств новим обладнанням, що має більшу продуктивність та ефективність. Зважаючи на дану проблему, в останні роки розпочалось переоснащення підприємств по переробці зерна. Висока стабільність даного обладнання дозволяє зменшити кількість робітників, що ремонтують його та обслуговують технологічний процес.

Висока запиленість приміщень, підвищений рівень шуму та вібрації, несприятливий мікроклімат негативно впливають на робітників, зайнятих на зернопереробних підприємствах. Тому необхідно максимально знизити рівень негативних факторів на виробництві та забезпечити робітників засобами індивідуального захисту.

Даний проект виконаний в відповідності з вимогами законодавства по охороні праці, діючого в Україні.

Аналіз технологічної схеми, що розробляється, представленої в технологічній частині проекту, показує, що можуть виникнути наступні потенційно небезпечні і шкідливі виробничі фактори (НШВФ):

- підвищена запиленість робочої зони;
- підвищена або знижена температура повітря робочої зони;
- підвищений рівень шуму на робочому місці;
- підвищений рівень вібрації;
- підвищена або знижена вологість повітря;

- недостатня освітленість робочої зони;
- відсутність або недолік природного світла;
- підвищене значення напруги в електричній мережі, замикання якої може виникнути через тіло людини;
- нервово-психічні навантаження (монотонність праці).

Усе виробниче устаткування встановлене з урахуванням умов його технічного обслуговування відповідно до вимог технічного паспорта.

Фільтри та обладнання висотою вище 3,5 м встановлені в середині будівлі або стін, щоб не зменшувати природне освітлення робочої зони та меншого обладнання. Компресори типу ЗАФ встановлені на першому поверсі, ізолюваному від запиленості.

Для всіх сепараторів прохід зі сторони випуску зерна встановлюється шириною не менше, ніж 0,7 м. Проходи між двома сепараторами та будівлею для сепараторів з боковою виїмкою сита повинні бути зі сторони валу приводу – шириною не менше ніж 1,0 м, а з бокових сторін – не менше ніж 1,2 м.

Поперечні та повздовжні проходи, зв'язані з евакуаційними виходами на сходову клітку або в суміжні приміщення, повинні бути не менше 1,0 м, а між обладнанням – 0,8 м.

Проходи для безпечного монтажу, обслуговування та ремонту конвеєра передбачаються з обох сторін шириною не менше 0,75 м – для стрічкових і цепних конвеєрів, не менше 1,0 м – між паралельно встановленими конвеєрами. Якщо конвеєри встановлені паралельно, але закриті вздовж всієї траси ґратчастими коробами або сітчастою огорожею – ширина проходу – не менше 0,7 м;

Якщо на конвеєрах використовують розвантажувальні візки, то ширина проходу збільшується з урахуванням розмірів візка.

Висота проходу для конвеєрів у виробничих приміщеннях без наявності робочих місць повинна складати не менше, ніж 2,0 м.

Обладнання, яке не має рухомих частин: трубопровід, матеріалопровід, та ін. може розміщуватися (своїми сторонами, які не потребують обслуговування) біля стін і колон з розривом від них не менше 0,25 м.

Мікроклімат та чистота повітря. Для забезпечення нормованих показників мікроклімату і чистоти повітря у робочій зоні проектом передбачені наступні заходи.

У виробничому приміщенні встановлено загальну вентиляцію, яка забезпечує його знепилення. Вентиляція забезпечує нормовані показники мікроклімату.

Обладнання зерноочисного відділення розміщено відповідно всім вимогам. Вентиляційне устаткування (фільтри РЦІ, вентилятори) встановлені так, щоб не зменшувати природне освітлення робочої зони та меншого обладнання. Зона обслуговування устаткування розміщена до вікон, які забезпечують необхідний коефіцієнт КПО (не менше 0,5%).

Обладнання, що працює з підвищеною температурою поверхні, немає.

Всі процеси в зерноочисному відділенні механізовані, ручної праці немає. Процеси зволоження та відволоження зерна, фасування, пакування, зважування готової продукції і проміжних продуктів повністю автоматизовані.

Транспортування зерна та зерновідходів здійснюється пневмотранспортом, при встановленні якого дотримані всі установочні розміри.

Герметизації підлягає обладнання яке під час роботи виділяє пил. Аспірації підлягає обладнання яке під час роботи виділяє певну кількість пилу, при відповідній концентрації якого можливий вибух. Графік прибирання – не менше, ніж раз 2 рази в тиждень. Гранично допустима концентрація зернового пилу в повітрі робочої зони зерноочисного відділення складає не більше 4 мг/м³.

Для забезпечення здорових та безпечних умов праці, працездатності

людини, оточуюче його на виробництві повітряне середовище повинно відповідати встановленим санітарно-гігієнічним нормам які наведені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Припустимі норми температури, відносної вологості та швидкості руху повітря у робочій зоні опалювальних виробничих приміщень у холодний та перехідний період року за ГОСТ 12.1.005-88

Температура повітря, °С	Відносна вологість повітря, %, не більше	Швидкість руху повітря, м/с, не більше	Температура повітря поза постійних робочих місць, °С
15-21	75	0,4	13 – 24

Кожну зміну проводиться вологе прибирання приміщень (очистка підлоги, стін, колон, обладнання). Прибирання пилу у виробничому приміщенні необхідно проводити у строгій відповідності із графіком, у якому для конкретних ділянок виробництва указується періодичність. Світлові пройоми необхідно очищати від пилу не менше двох разів на рік.

Графік прибирання затверджує керівник підприємства або головний інженер. Відповідальність за виконання графіку несе начальник ділянки. Графіки прибирання приміщень від пилу повинні бути вивішені у виробничих приміщеннях.

Забороняється при прибиранні приміщень використовувати горючі рідини.

Пил та змійки з обладнання та огорож повинні підроблятися. Забороняється викидати їх у силоси та обладнання.

До засобів індивідуального захисту відносять окуляри, марлеві пов'язки, респіратори, маски, рукавиці, спец одяг, спец взуття. Робочим одягом на підприємстві є халати, захисті костюми та взуття, респіратори протипилові, навушники проти шуму, окуляри, головні убори.

Шум та вібрація. Для забезпечення нормованих шуму та вібрації (рівень шуму – не більше 80 дБ, вібрації – не більше $0,45 \text{ м/с} \cdot 10^{-2}$) проектом передбачені наступні організаційна та технічні заходи:

- Все обладнання встановлюється та експлуатується відповідно з його призначенням та паспортом.
- Застосовуються індивідуальні засоби захисту від шуму та вібрації (наушники, беруші). Передбачено план профілактики та капітального ремонту.

Робочі органи машини мають звукоізоляцію (корпус машини). Основними джерелами шуму та вібрації в зерноочисному відділенні є компресори типу ЗАФ. Для забезпечення нормальних умов праці передбачені наступні заходи:

- розміщення компресорів в окремому шумоізольованому приміщенні на 1 поверсі;
- правильна експлуатація обладнання і проведення своєчасних профілактичних ремонтів;
- використовуються засоби індивідуального захисту, що передбачають виникнення професійних захворювань у робітників. До них відносять вкладиші, заглушки, наушники та проти шумні каски;
- застосування деталей із не дзвінких матеріалів (пластмаса, гума та ін.);

Кожний рік працівники проходять медогляд.

Освітлення. Для забезпечення нормованої освітленості (КПО – не менше 0,5%) виробничих приміщень і робочих місць проектом передбачене природне, штучне або суміщене освітлення.

Проектом передбачене бічне (двобічне) освітлення. Для виробничих приміщень підприємств по зберіганню та переробки зерна (IV розряд роботи) коефіцієнт природного освітлення (КПО) при боковому освітленні повинен бути не менший 0,5%.

Виробниче устаткування встановлено так, щоб не заслоняти віконні прорізи. Для зручності і безпеки обслуговування проектом передбачені віконні блоки з внутрішнім відкриттям стулок.

Проектом передбачено робоче, аварійне, евакуаційне, ремонтне освітлення.

Робоче освітлення прийняте загальне для приміщень розмельних, рушальних та зерноочисних відділень. З врахуванням категорії приміщення за пожежовибухонебезпекою в електроустановках прийняті лампи розжарення для приміщень розмельних, рушальних та зерноочисних відділень (100 лк). З врахуванням ширини цеху (9 м) прийняте суміщене освітлення.

Евакуаційне освітлення забезпечує нормальну видимість для евакуації людей з приміщень при аварійному вимкненні робочого освітлення. Таке освітлення живиться від мережі, яка не залежить від мережі робочого освітлення.

Аварійне освітлення запроектовано для продовження роботи у випадку, коли за будь-яких причин перестає працювати робоче освітлення, а небезпечність технологічних процесів вимагає нормального обслуговування (небезпека пожежі або вибуху). Його потужність складає 5% від нормативної робочої освітленості, але не менше 2 лк.

Для підтримки запроектованого освітлення передбачається очищення віконних блоків і світильників не менше 1 разу на рік за графіком, який встановлений на підприємстві.

Електробезпека. Заходи і засоби захисту працюючих від ураження електричним струмом починаємо з визначення категорії приміщень з електронебезпеки. Для зерноочисного відділення категорія за електронебезпекою становить ППО – приміщення з підвищеною небезпекою.

Захист працюючих від ураження електричним струмом здійснено наступними заходами:

– Електробезпека при реалізації технології забезпечується ізоляцією струмопровідних частин (подвійна ізоляція дротів) та недоступністю струмоведучих частин (паketні аварійні вимикачі). Дроти заховують у стінах.

– Конструкції, що можуть виявитися під напругою, заземлені. Застосовані написи, плакати, засоби індивідуального захисту.

– Заземлені також не струмопровідні частини електричних машин, апаратів; каркаси розподільчих щитів, шаф, щитів управління, їх знімні частини і ті що відкриваються, металеві кабельні муфти, металеві гнучкі рукави і труби електропроводки, електричні світильники; металоконструкції виробничого обладнання, на якому є споживачі електроенергії.

– Дроти розміщені на висоті, недосяжній для ненавмисного доторкання до них різного роду пристосуваннями або прокладені по підлозі у металевих рукавах, у просторі - над підвісною стелею чи заховані у стінах.

– Не заземлені неструмопровідні частини електроустановок, розміщених на заземлених металоконструкціях, за умови надійного контакту.

– Використовують захисне відключення обладнання.

Пожежовибухонебезпека. Пожежна безпека підприємства – стан підприємства, при якому виключається можливість пожежі, а у разі його виникнення запобігає дії на людей небезпечних чинників пожежі і забезпечується захист матеріальних цінностей. Зерноочисне відділення за вибухопожежною та пожежною безпекою має категорію В, так як тут знаходяться легкозаймисті, горючі і важкогорючі рідини, тверді горючі і важкогорючі речовини та матеріали, здатні при взаємодії з киснем повітря або одні із іншим тільки горіти (зерно, вилучені домішки).

Пожежонебезпечна зона класу П – П а – простір у приміщенні, в якому знаходяться тверді горючі речовини та матеріали. Зерноочисне відділення має клас пожежі Е, що передбачає наявність електроустаткування під напругою.

Категорія приміщень з пожежовибухонебезпеки

Виробничі та допоміжні приміщення	Категорія приміщень з пожежовибухонебезпеки	Клас приміщення з пожежовибухонебезпеки у електроустановках
2	3	4
Зерноочисне відділення	В	II-IIa

За категорією приміщень з пожежовибухонебезпеки розмельне відділення відносять до Б категорії: вибухонебезпечна. Речовини та матеріали, що перебувають у приміщенні: горючий пи́л або волокна, легкозаймисті рідини з температурою спалаху більше 28 °С. Горючі вибухонебезпечні пило повітряні або пароповітряні суміші, при запаленні яких розвивається розрахунковий надлишковий тиск вибуху в приміщенні, що перевищує 5 кПа.

За класифікацією приміщень: за характером середовища розмельне відділення мукомельного заводу відносять до СП, ППН (сухі приміщення, в яких відносна вологість не перевищує 60%; приміщення з не струмопровідним пилом); за електронебезпекою: ППО (приміщення з підвищеною електронебезпекою); за пожежовибухонебезпекою: категорія Б.

Пожежна безпека досліджень забезпечується такими засобами:

Здійснено захист електричних мереж у приміщеннях зерноочисного відділення від короткого замикання та перевантаження .

Для забезпечення пожежної безпеки передбачено наступне:

- живлення всього електрообладнання повинно вмикатися і вимикатися за допомогою окремого щитка;

- зберігання вогнебезпечних речовин і матеріалів в спеціально відведених для цього місцях;

- оглядати нагрівальні елементи не рідше 1 разу на 6 місяців, проводячи при цьому своєчасну заміну нагрівачів;

- для включення приладів 10 А передбачена самостійна лінія;

- робочі столи і витяжні шафи покриті матеріалом, що не згорає;

- інші заходи.

Вогнегасники для приміщень класу імовірної пожежі Е (зерноочисне відділення, компресорна), площиною 568 м² обираємо порошкові. Для кожного поверху зерноочисного відділення їх повинно бути 3 шт. по 12 кг.

Автоматичні стаціонарні установки пожежогасіння поділяють на водяні спринклерні або дренчерні; дренчерні з повітряно-механічною піною або автоматичні порошкові модульні системи.

Так, як гранична захищувана площа становить близько 325 м², то використовуємо переносний вогнегасник 12 кг у кількості 6 шт. (з газовитискувачем у балоні) із зарядом вогнегасної речовини (згідно НАПБ Б.03.001-2004). В даній роботі розглядаємо 3-й поверх конвеєрів, на якому розташовуємо 6 шт. переносних вогнегасників. На інших поверхах розташування вогнегасників аналогічне. Обладнання зерноочисного цеху по вибухонебезпечності відноситься до категорії «В». З метою передбачення вибухів та пожеж на підприємстві згідно до «Правил ведення технологічного процесу», перед обладнанням ударно-стираючої дії встановлений магнітний захист. У приміщенні з вибухопожежним виробництвом передбачені легкоскидувальні конструкції, площі яких забезпечують скидання надлишкового тиску при виникненні вибуху без руйнування будівлі.

Шляхи евакуації. До шляхів евакуації відносяться коридори, сходи, що ведуть евакуаційного виходу. Евакуаційними вважаються тільки такі виходи, які ведуть в приміщення першого поверху, безпосередньо назовні або в коридор, вестибюль і сходи. Відстань від найбільш віддаленого робочого місця до евакуаційного виходу не перевищує встановлених меж (30-100 м). Плани евакуації вивішені на одному з видних місць виходу з приміщення.

Евакуаційні шляхи забезпечують евакуацію через евакуаційні виходи всіх людей, що знаходяться в приміщенні зерноочисного відділення, протягом необхідного часу евакуації. Двері на шляхах евакуації відкриваються в бік виходу з приміщення. Шляхи евакуації забезпечуються евакуаційним освітленням, а ті шляхи, що не мають природного освітлення, постійно освітлюються (при наявності людей [8]).

ВИСНОВКИ

Під впливом глобалізаційних процесів в Україні нині розпочався етап реструктуризації аграрних підприємств (перерозподіл власності в бік трансрегіональних корпоративних об'єднань – агрохолдингів та ін.), який до сих пір ґрунтовно не досліджувався і не узагальнювався. Результатом цього етапу, який виник спонтанно і здійснюється стихійно без втручання держави і відповідного юридичного забезпечення, стало зосередження капіталу і агропромислового виробництва в одних руках, причому з огляду на масштаби процесу концентрації можна його назвати «надконцентрацією виробництва». Слід наголосити, що переважна більшість нових агропромислових формувань не притаманні вітчизняній практиці агропромислової інтеграції, досить суттєво відрізняються між собою і не мають узагальненого визначення.

На рівні держави та її регіонів законодавчо і організаційно процеси агропромислової інтеграції, укрупнення, створення нових структур поки не відрегульовано. Для функціонування різних типів агропромислових інтеграційних об'єднань є необхідним створення стабільного зовнішнього і внутрішнього середовища. Тобто, є доцільним створення і підтримка пропорційного розвитку всіх видів підприємств і формувань в АПК, для чого необхідно розуміння суті основних понять та їх особливостей, які характеризують сучасні процеси.

Нами досліджено питання агропромислової інтеграції, процеси розвитку агропромислових об'єднань, і на цій основі визначено їх особливості в умовах трансформації економіки України з урахуванням чинників впливу і мотивів, етапів і рівнів формування, учасників, способів створення таких агропромислових формувань.

Узагальнення проведених досліджень дозволило визначити основних учасників, мотивацію, способи здійснення інтеграційних процесів в ринкових умовах і обґрунтувати структуру загальної моделі розвитку інтеграційних

процесів в агропродовольчому секторі.

Так, результати проведених досліджень свідчать про жвавий розвиток в Україні величезних агропромислових об'єднань – агрохолдингів. Абсолютним лідером залишається «Укрлендфармінг», який контролює 500 тис. га ріллі. В середньому одним із вказаних агрохолдингів орендується до 200 тис. га ріллі. В цілому нині в Україні налічується понад 100 агрохолдингів (найбільше їх зосереджено в Полтавській, Черкаській і Київській областях), які в сукупності контролюють близько 5 млн. га, або майже 15 % площі ріллі в Україні.

Зазначимо, якщо на початку 2000-х років цей бізнес представляли створені власниками земельних і майнових паїв сільськогосподарські підприємства, середні розміри землекористування яких становили 1200 - 2000 га, то нині – переважно надвеликі корпоративні структури. Їх власники, скориставшись неврегульованістю земельних відносин і безконтрольністю з боку державних органів, «зайшли» у сільське господарство заради власної вигоди, не маючи ні з ним, ні з селом жодного зв'язку.

Позитивні аспекти цих процесів для великого бізнесу супроводжуються негативними структурними змінами в агропродовольчому секторі, руйнуванням збалансованих місцевих аграрних комплексів, зумовленим витісненням з виробництва не вигідних для великого бізнесу видів сільськогосподарської продукції. Це, в свою чергу, породжує підвищення продовольчої залежності національного ринку від імпорту цілого ряду важливих для людей видів продовольства, зменшення зайнятості сільського населення, витіснення його в особисті селянські господарства і за межі сіл. Таким чином великий бізнес приносить у жертву своїм економічним інтересам всі соціальні функції сільського господарства.

На основі аналізу діяльності нових типів агропромислових формувань в Україні, причин їх створення, переваг і недоліків, було зроблено висновок про необхідність державного регулювання процесів інтеграції та укрупнення в агропромисловому виробництві, і діяльності агропромислових формувань.

В Україні є доцільним застосування практики розвинутих країн, де використання механізму прийняття організаційно-економічних рішень разом з їх координацією на всіх рівнях законодавчої і виконавчої влади приносять вигоду підприємницьким структурам-учасникам господарського процесу, забезпечують стійке зростання економіки і продовольчу безпеку країни.

Нами проаналізовано механізм управління створенням агропромислових об'єднань на основі ресурсно-потенційного підходу, що дозволяє оцінити внутрішній і зовнішній потенціал об'єднання, а також їх синергію. Цей механізм відпрацьовано на прикладі розрахунку проекту укрупнення виробництва ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство», яке планує крім переробки зерна і випуска борошна, виробляти борошністі кондитерські вироби, а саме печиво дієтично-профілактичного типу.

Проаналізував отримані дані, можна зробити висновок про доцільність інвестування в проект розширення виробництва борошняних кондитерських виробів та будівництва кондитерського цеху з використанням у виробництві принципово нового для країни кондитерського борошна.

Будівництво кондитерського цеху з виробничою потужністю 2918 тис.т дозволить отримати чистий прибуток у розмірі 1803 тис.грн, при цьому показники рентабельності мають задовільний рівень. Обсяг виробленої промислової продукції в дійсних оптових цінах підприємства складає 37838 тис. грн. Витрати на 1 гру реалізованої продукції складають 0,61 коп., матеріалоемність – 43 коп. Сумарна оцінка зовнішнього потенціалу створення агропромислового об'єднання – середня і дорівнює 0,489. В результаті проект окупиться майже за 2 роки, що свідчить про його економічну ефективність і господарську значущість.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник]. К. : Київський нац. екон. ун-т, 2013. 779 с.
2. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки // *Економіка АПК*. 2009. № 2. С. 3-9.
3. Басюркіна Н.Й. Агропромислові формування в забезпеченні продовольчої безпеки. Одеса: Фенікс, 2013. 441 с.
4. Басюркіна Н.Й. Класифікаційні ознаки і види агропромислових формувань в Україні // *Вісник соціально-економічних досліджень*. Збірн. наук. праць. №4(47) Одеса: ОДЕУ. 2012. С. 260 – 269.
5. Басюркіна Н.Й. Методичні основи визначення економічної ефективності агропромислових підприємств // *Вісник соціально-економічних досліджень*. Випуск: ОДЕУ. 2011. С. 34 – 41.
6. Басюркіна Н.Й. Методологічні засади дослідження організаційно-правових форм у великотоварному агропромисловому виробництві // *Економіка харчової промисловості*. №1 (16). Одеса: ОНАХТ, 2013. С. 24 – 29.
7. Басюркіна Н.Й. Методологічні основи агропромислової інтеграції // *Вісник соціально-економічних досліджень*. Збірник наукових праць. 2012. № 45. С. 159 – 168.
8. Господарський кодекс України : Закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18-22.
9. Земельний кодекс України : Закон України № 2768-III від 25 жовтня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. 2002. № 3-4.
10. Дейнеко Л.В., Коваленко А.О. , Коренюк Т.І. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку. К. : Наукова думка, 2007. 276 с.
11. Інвестиційно-інноваційний розвиток регіонів Українського Причорномор'я [кол. монографія] / [за наук. ред. Буркинського Б.В.]; НАН України, ІПРЕЕД НАНУ. Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2016. 497 с.
12. Кваша С.М. Імпорт агропродовольчої продукції та можливості його заміщення національним виробництвом / С.М.Кваша, Н.В.Кривенко, Б.В. Духницький // *Економіка АПК*. 2014. № 5 - С. 15 23.

13. Кизим М.О. , Пономаренко В.С. , Горбатов В.М. та ін. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності : [монографія]. Харків : Інжек, 2010. 368 с.

14. Лукінов І.І. Агропромислова політика у макроструктурних пріоритетах // Вибрані праці. У 2-х книгах. Кн. 1 Ін-т аграр. економіки УААН. К. : ННЦ ІАЕ, 2007. С. 247 – 256 с.

15. Лукінов І.І. Державні і ринкові регулятори соціально-економічних перетворень АПК України // *Соціально-економічна модель постреформованого розвитку агропромислового виробництва в Україні* : Матеріали других Всеукраїнських зборів (конгресу) вчених економістів-аграрників 24-25 січня 2000 року м. Київ. К., 2000. С. 4 – 9.

16. Лукінов І.І. До економічної безпеки і сталого розвитку в господарських трансформаціях // *Урядовий кур'єр*. 25.05.1999. №95. С. 3.

17. Лукінов І.І. Особливості аграрної реформи та інтеграційних процесів в АПК України у контексті східноєвропейських перетворень // *Питання економіки*. №12. 1993. С. 17 – 26.

18. Лукінов І.І. Причини труднощів у здійсненні агропродовольчого курсу реформ. Вибрані праці. У 2-х книгах. Кн. 1. Ін-т аграр. економіки УААН. К.: ННЦ ІАЕ, 2007. С. 264–278.

19. Лукінов І.І. Проблеми міжгосподарського кооперування і агропромислової інтеграції. Вибрані праці у 2-х книгах. Книга друга. Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. 794 с.

20. Малік М.Ю., Лузан Ю.Я. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин АПК // *Економіка АПК*. 2010. №3. С. 3-9.

21. Месель-Веселяк В.Я. Оптимальні розміри сільськогосподарських формувань промислового типу в Україні // *Економіка АПК*. 2008. №3. С. 13–20.

22. Нікітченко С. О. Концентрація та поглиблення інтеграційних процесів в АПК // *Економіка АПК*. 2011. № 1. С. 77-83.

23. Осіпов П.В., Басюркіна Н.Й., Дудка Т.В. та ін. Методи проведення спеціальних економічних розрахунків : [підручник] / [під ред. д.е.н., проф.

Осіпова П.В.]. Одеса : Друк, 2010. С. 481 с.

24. Осташко Т.О., Волощенко-Холда Л.Ю. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів : [монографія]. Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. К., 2011. 224 с.

25. Пасхавер Б.Й. Концентрація та ефективність сільського господарства // *Економіка АПК*. 2013. № 1. С. 16–23.

26. Про холдингові компанії в Україні : Закон України № 3528-IV від 15 березня 2006 р. // *Відомості Верховної Ради України*. 2006 № 34.

27. Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І.. Глобалізація і продовольство: моногр. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 630 с.

28. Саблук П.Т., Крапивка М.Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності і соціальної спрямованості аграрної економіки // *Економіка АПК*. 2010. № 1 (183). С. 3-12.

29. Саблук П.Т., Коденська М.Ю. Концептуальні засади розробки і реалізації інвестиційних програм в аграрно-промисловому виробництві. К. : ННЦ ІАЕ, 2012. 46 с.

30. Саблук П.Т. Основні положення нової економічної парадигми національної продовольчої безпеки України в ХХІ ст. // *Економіка України*. 2002. №5 (478). С. 54–61.

31. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період // *Економіка АПК*. 2008. № 4. С. 19–37.

32. Саблук П.Т., Калієв Г.А. та ін. Світове і раціональне виробництво аграрної продукції: [моногр.]. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 210 с.

33. Саблук П.Т., Юрчишин В.В. Розробка аграрної (аграрно-продовольчої) доктрини України // *Агропромисловий комплекс України : стан, тенденції та перспективи розвитку* : Інформаційно-аналітичний зб. Вип. 5 / [за ред. П.Т. Саблука та ін.]. К. : ННЦ ІАЕ, 2002. С. 625–642.

34. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / // *Економіка АПК*. 2015. № 2. С. 9–17.

35. Табенська О.І. Сучасні інтеграційні процеси в агропромисловому

комплексі України // *Збірник наук. праць ВНАУ*. 2013. № 3 (80). С. 273-282.

36. ТОП-25 лендлордів України. [Електронний ресурс]. Режим доступу : URL: <http://domik.volyn.ua/articles/top-25-lendlordiv-ukraini>, 2016.

37. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Міжнародний документ № 984_011 від 27.06.2014 [Електронний ресурс]. Режим доступу : URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011 - Верховна Рада України.

38. Україна у цифрах – 2021 [Електронний ресурс]. Режим доступу : URL : <http://ukrstat.gov.ua>. Державний комітет статистики.

39. Україна у цифрах – 2020 [Електронний ресурс]. Режим доступу : URL : <http://ukrstat.gov.ua>. Державний комітет статистики.

40. Україна у цифрах – 2019 [Електронний ресурс]. Режим доступу : URL : <http://ukrstat.gov.ua>. Державний комітет статистики.

41. Україна у цифрах – 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу : URL : <http://ukrstat.gov.ua>. Державний комітет статистики.

42. John Gutman's. E.C.O. Holdings. Inter-American Development Bank. – Washington, 2001. 252 p.

43. Методичні вказівки до виконання і оформлення кваліфікаційної роботи магістра напряму підготовки 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі» денної та заочної форми навчання / Укл. Н.Й. Басюркіна, Я.Г. Верхівкер, В.А. Шалений. Одеса: ОНТУ, 2023. 40 с.

44. Методичні вказівки до виконання і оформлення кваліфікаційної роботи магістра напряму підготовки 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньою програмою «Економіка підприємства», «Управління бізнесом», «Міжнародна торгівля» та «Міжнародна торгівля зерном» денної та заочної форми навчання / Укл. Н.Й. Басюркіна, Т.В. Свистун. Одеса: ОНАХТ, 2016. 40 с.

45. Методичні вказівки до виконання і оформлення дипломної роботи –

економічної частини міжкафедрального комплексного дипломного проекту студентів напряму підготовки 076 «Підприємництво та торгівля» за освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі» денної та заочної форми навчання / Укл. Н.Й. Басюркіна, В.А. Шалений. Одеса: ОНТУ, 2023. 38 с.

46. Методичні вказівки до виконання курсової роботи «Управління проектами» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» / Укл. Н.Й. Басюркіна. Одеса : ОНТУ, 2023. 45 с.

47. Басюркіна Н.Й. «Антикризове управління підприємницькими структурами»: конспект лекцій для студентів за напрямом підготовки магістра 07 «Управління та адміністрування» спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі». Одеса : ОНТУ, 2023. 50 с.

48. Басюркіна Н.Й. «Управління проектами»: конспект лекцій для студентів, що навчаються за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» освітньою програмою «Підприємництво і торгівля, товарознавство і експертиза в митній справі» за напрямом підготовки магістра денної і заочної форм навчання. Одеса : ОНТУ, 2023. 172 с.

49. Басюркіна Н.Й. Кон'юнктура світових ринків товарів та послуг : конспект лекцій для бакалаврів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» денної та заочної форм навчання. Одеса: ОНТУ, 2023. 27 с.

50. Вігуржинська С.Ю., Басюркіна Н.Й., Свистун Т.В. Економіка підприємства : навч. посібн. / за ред. С.Ю.Вігуржинської. Одеса : ОНАХТ, 2018. 116 с.

51. Карпов В.А., Басюркіна Н.Й., Горбаченко С.А., Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Проектний аналіз : навч. посібник / за ред. проф. Карпова В.А. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2019. 324 с.

52. Методи проведення спеціальних економічних розрахунків : підручник / Осіпов П.В., Басюркіна Н.Й., Дудка Т.В. та ін.; під ред. д.е.н., проф. Осіпова П.В. Одеса : Друк, 2010. 262 с.

53. Товарознавство споживчих товарів. Пакування. Митне оформлення: навч. посібник у 2 частинах. Я.Г. Верхівкер та інші. Херсон: Олді+, 2022, 324 с. <https://elc.library.onaft.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONANT.1836835>

54. Товарознавство споживчих товарів. Пакування. Митне оформлення. Лабораторний практикум до виконання лабораторних, практичних та самостійних робіт студентами СВО «Бакалавр» та «Магістр». Я.Г. Верхівкер та інші. Херсон: Олді+, 2021, 308 с. <https://elc.library.onaft.edu.ua/library-w/DocumentDescription?docid=OdONANT.1688690>

55. Трансформації вітчизняного підприємництва в умовах ризиків і загроз сьогодення / [Басюркіна Н.Й. та ін.]; за ред. д.е.н., проф. Басюркіної Н.Й.; Одеський нац. технологічний ун-т. Ів.-Франківськ : ОНТУ, 2023. 467 с.

56. Ефективність використання інноваційно-інвестиційного потенціалу продовольчого бізнесу / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. к.е.н. Бровкіної Ю.О. Одеса : ОНАХТ, 2020. 218 с.

57. Інноваційно-інвестиційний розвиток бізнес-структур в Україні : монографія / за ред. д.е.н. Басюркіної Н.Й. Одеса : ОНАХТ, 2019. 226 с.

58. Економічні трансформації бізнес-структур в Україні: монографія/ Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. Басюркіної Н.Й. Одеса: ОНАХТ, 2018. 288 с.

59. Привабливість харчового бізнесу в Україні : монографія / Басюркіна Н.Й. та ін.; за ред. д.е.н. Басюркіної Н.Й. Одеса : ОНАХТ, 2017. 192 с.

60. Басюркіна Н.Й. Агропромислові формування в забезпеченні продовольчої безпеки : монографія. Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2013. 441 с.

61. Басюркіна Н.Й. Дудка Т.В., Меліх О.О. Адаптація харчових підприємств України до нестабільних умов господарювання : Монографія // Одеса : ОНАХТ, 2013. 160 с.

62. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 30.09.2023).

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
 Факультет Експертизи, біотехнології, харчової інженерії,
 підприємництва та торгівлі
 Кафедра Торговельного підприємництва, товарознавства та
 управління бізнесом
 Ступінь вищої освіти – другий (магістр)
 Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
 Освітня програма «Підприємництво і торгівля, товарознавство
 та експертиза в митній справі»



ГРАФІЧНІ МАТЕРІАЛИ
 ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА

на тему:

**«Дослідження розвитку агропромислових формувань
 в забезпеченні продовольчої безпеки України»**

Здобувачка _____ Шведова Олена Олександрівна
Підпис

Керівники: _____ д.е.н., професор Басюркіна Н.Й.
Підпис

_____ к.е.н., доцент Карпінська Г.В.
Підпис

Одеса – 2023 р.

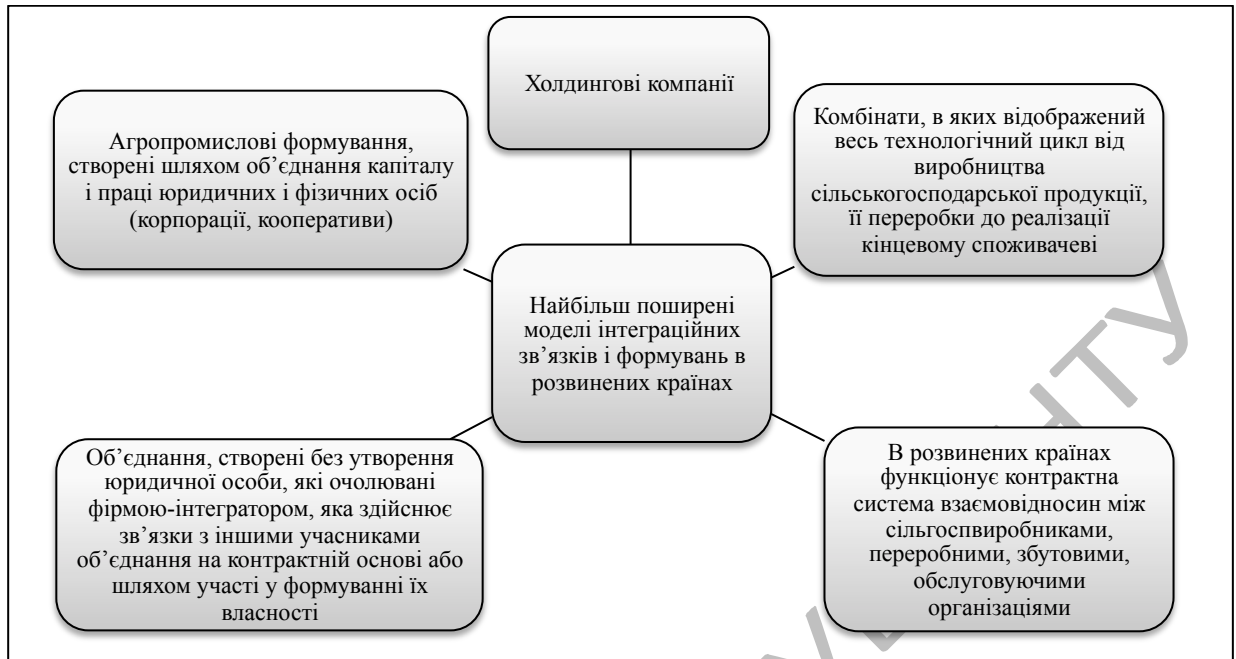


Рисунок 1 – Найбільш поширені моделі агропромислових інтегрованих об'єднань в розвинених країнах

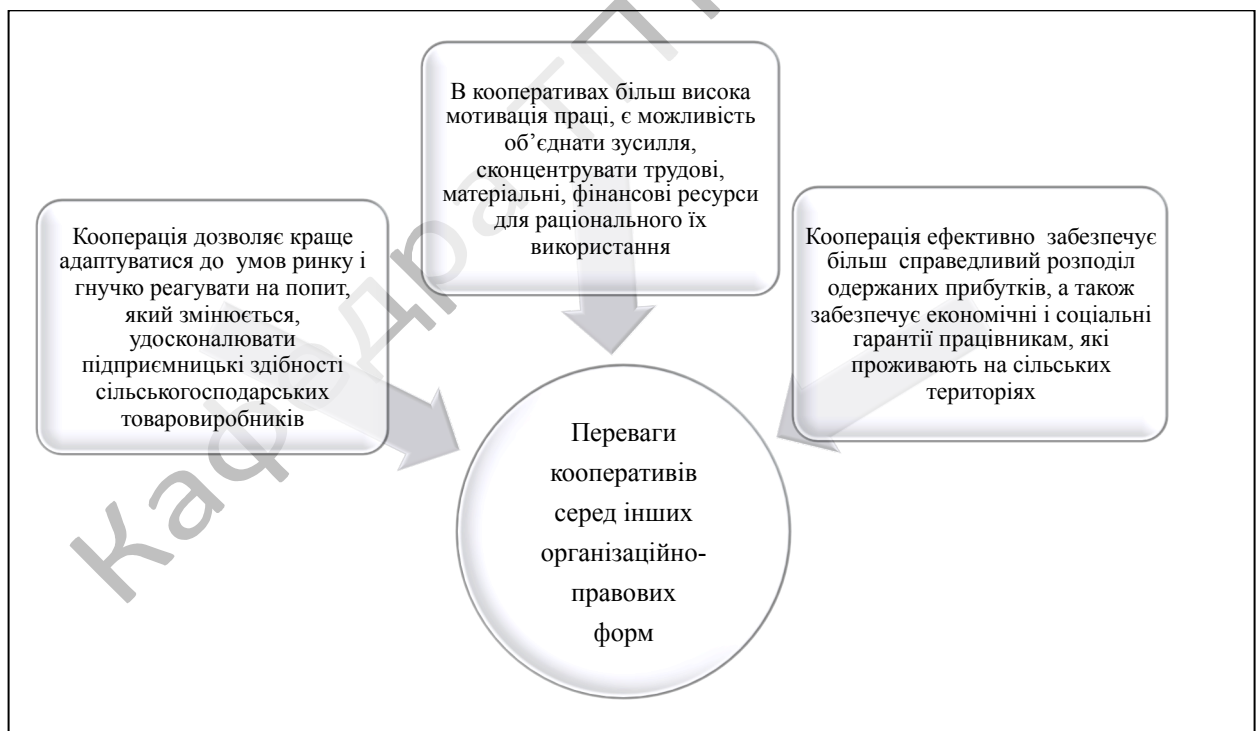


Рисунок 2 – Переваги кооперативів серед інших організаційно-правових форм в АПК



Рисунок 3 – Переваги, які забезпечують агрохолдинги сільськогосподарським товаровиробникам

Кафедра ТПТтаУБОНТ

Аналіз зарубіжного досвіду регулювання агропродовольчої сфери

Країна	Рівень впливу держави на аграрний сектор	Рівень субсидування аграрного сектору	Рівень підтримки великотоварного агропромислового виробництва	Рівень підтримки фермерства	Особливості
США	++	++	++	++	З 80-х років ХХ ст. орієнтація на великотоварне виробництво, розвинуте законодавство про продовольчу безпеку. Близько ½ субсидій отримують 15 % великих фермерських господарств.
Німеччина	++	++	++	++	Підтримка фермерства в східноєвропейських регіонах країни, підтримка інтеграції. Єдина аграрна політика і підтримка з боку ЄС.
Велика Британія	++	++	++	++	Тенденція поєднання аграрного сектору з промисловим капіталом. Розвиток кооперативів. Єдина аграрна політика і підтримка з боку ЄС.
Франція	++	++	++	++	Пряме і непряме (на орендних) здійснення сільськогосподарського виробництва. Розвиток кооперативів та інших групових форм. Єдина аграрна політика і підтримка з боку ЄС.
Італія	++	++	++	++	«Втручання» держави в сільськогосподарський сектор щодо розмірів земельних ділянок, режиму сільськогосподарських земель, їх поліпшення та перетворення, надання допомоги землевласникам. Єдина аграрна політика і підтримка з боку ЄС.
Ізраїль	+++	+++	+++	+	Більш 90 % сільськогосподарських підприємств є державними. Висока насиченість технікою і, як наслідок, обмежена кількість працюючих. Національний Фонд земель. Одна з найбільш високорозвинутих сільськогосподарських країн в світі.
Японія	++	++	++	++	З 80-х років ХХ ст. курс на аграрний протекціонізм. Пропаганда «японського» типу харчування. Експорт капіталу в «аграрні» країни, які розвиваються. Групування різних сфер економіки.
Польща	+	+	+	+	Сільське господарство в основному є індивідуальним, що стимулюється державою. Підтримка з боку ЄС.
Молдова	-	-	-	+	Підтримка розвитку кооперації з країнами-сусідами. Брак державних коштів.

Примітка: Значення показника: «+++» – максимальний, «++» – значний, «+» – середній, «-» – низький

Критерії та показники розвитку великотоварного
агропромислового виробництва

	Критерії				
	Економічний	Технологічний	Соціальний	Організаційний	Екологічний
Показники	Фінансовий результат і платоспроможність	Виробництво продукції в цілому і за видами діяльності, в асортименті; на 1 голову худоби; на 1 або на 100 га ріллі або сільгоспугідь	Доходи робітників агропромислового виробництва	Відпрацьована система організації виробництва і управління	Обсяг недоотриманої продукції у вартісному виразі на еродованих, закислених, засолених і забруднених ґрунтах
	Рентабельність		Рівень благоустрою сільського житлового фонду		
	Ціна і собівартість		Очікувана тривалість життя	Орієнтація на інноваційний розвиток виробництва	
	Розміри землекористування	Вартість продукції в цілому і за видами діяльності, в асортименті; на 1 голову худоби; на 1 або на 100 га ріллі або сільгоспугідь	Наявність житлового фонду в достатній кількості і соціальної інфраструктури	Наявність мотивів до високопродуктивної праці у виробничих підрозділах і у фахівців	Витрати, необхідні для відтворення родючості ґрунтів
	Рівень концентрації		Рівень безробіття		
	Рівень спеціалізації	Трудомісткість виробництва одиниці продукції	Частка економічно активного населення	Ефективна маркетингова політика	Витрати, необхідні для запобігання забруднення навколишнього середовища
	Рівень товарності				
	Урожайність і продуктивність				

Таблиця 3

Лідери з виробництва основних харчових продуктів в Україні

Вид діяльності, підприємство	Чистий дохід, млн. грн.		Темпи зростання, %	Чисельність персоналу, осіб		Темпи зростання, %
	2008 р.	2013 р.		2008 р.	2013 р.	
Виробництво хліба і хлібопродуктів – холдинг «Т і С» (Laufing)	297,7	748,7	251,5	942,0	1156,0	122,7
Виробництво м'яса і м'ясопродуктів – холдинг «Миронівський хлібопродукт»	1742,9	5552,2	318,6	8750,0	20579,0	235,2
Виробництво молока і молокопродуктів – «Пирятинський сирзавод»	171,6	594,4	346,4	761,0	874,0	114,4
Виробництво олії – АТ «Каргілл»	1692,0	4766,4	281,7	159,0	312,0	196,2
Виробництво цукру – холдинг «Астарта»	970,7	3701,6	381,3	13000,0	2560,0	507,8

Таблиця 4

Основні показники діяльності великих і середніх сільськогосподарських підприємств в Україні

Показники	2012	2013	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
Кількість сільськогосподарських підприємств	9538	9160	-378	-3,96
Кількість працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, в середньому на 1 підприємство, осіб	53,4	53,0	-0,4	-0,7
в тому числі:				
– в рослинництві	36,6	36,9	0,3	0,8
– в тваринництві	16,8	16,1	-0,7	-4,2
Площа сільськогосподарських угідь в середньому на 1 підприємство, га	1935	2020	85	4,40
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції та послуг, в середньому на 1 підприємство, тис. грн.	10157,8	13365,9	3208	31,58
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %	26,4	20,2	-6,2	-

Групування агропромислових структур України за рівнем чистого доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції і послуг

Підприємства	У % до загального значення						Рівень рентабельності, %		В середньому на 1 підприємство			
	Кількості підприємств		Обсягу чистого доходу (виручки)		Загальної чисельності зайнятих				Чистий дохід (виручка), тис. грн.		Чисельність зайнятих, осіб	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Продукція сільського господарства і послуги сільськогосподарського характеру												
З виручкою:	100,0		100,0		100,0		26,4	20,2	10176	13400	54	53
до 1 млн грн	22,5	17,2	1,0	0,6	4,3	3,6	-2,8	-7,2	429	439	11	11
1,1 – 2,5	16,9	16,0	2,8	2,0	6,0	4,8	13,6	6,9	1688	1707	19	16
2,6 – 5,0	17,8	16,4	6,4	4,5	9,6	7,9	21,1	12,2	3654	3652	29	26
5,1 – 10,0	19,4	19,9	13,6	10,7	17,9	14,7	23,3	16,0	7148	7233	50	39
10,1 – 20,0	13,0	16,2	17,9	17,0	19,5	19,6	26,8	19,6	13923	14001	80	64
20,1 – 50,0	7,6	10,1	22,5	22,9	19,4	22,0	22,2	18,5	30271	30342	138	114
50,1 – 100,0	1,5	2,7	10,2	13,8	8,3	10,4	26,2	19,1	67873	68282	292	206
більше 100 млн. грн.	1,3	1,5	25,7	28,5	15,1	17,0	36,8	27,5	205828	247884	645	590
Продукція рослинництва												
З виручкою:	100,0		100,0		100,0		32,3	22,3	7810	10690	39	40
до 1 млн. грн.	26,8	20,5	1,2	0,7	7,5	6,6	5,6	-1,5	359	379	11	13
1,1 – 2,5	17,1	15,9	3,7	2,5	7,2	5,7	21,9	11,2	1685	1703	17	14
2,6 – 5,0	18,8	17,1	8,8	5,9	12,6	9,3	29,1	16,9	3669	3664	26	21
5,1 – 10,0	18,7	20,2	16,9	13,5	19,1	16,9	33,6	22,6	7044	7172	40	33
10,1 – 20,0	11,2	15,1	19,9	19,7	18,5	19,7	35,4	26,4	13934	13957	64	51
20,1 – 50,0	5,6	8,3	21,4	23,3	15,9	18,7	28,4	23,5	29775	29888	110	88
50,1 – 100,0	1,1	1,9	9,6	12,1	6,7	7,3	38,1	22,8	68876	67525	238	150
більше 100 млн. грн.	0,8	1,0	18,5	22,3	12,5	15,8	35,5	20,8	192823	224948	648	582
Продукція тваринництва												
З виручкою:	100,0		100,0		100,0		13,0	14,3	4933	6041	35	36
до 1 млн. грн.	57,3	54,9	3,2	2,5	15,6	17,0	-30,2	-29,6	271	279	10	11
1,1 – 2,5	16,1	16,5	5,4	4,5	12,9	12,0	-15,5	-19,2	1645	1662	28	26
2,6 – 5,0	11,1	11,1	7,9	6,5	14,3	12,6	-3,6	-10,9	3542	3543	45	41
5,1 – 10,0	7,1	7,9	10,2	9,2	14,6	13,3	0,2	-6,4	7028	7049	72	62
10,1 – 20,0	4,4	5,0	12,1	11,4	13,3	14,0	2,3	-3,3	13659	13799	107	102
20,1 – 50,0	2,6	3,0	16,1	15,7	14,3	16,2	4,8	3,3	30674	31954	194	199
50,1 – 100,0	0,5	0,8	7,3	8,7	4,3	3,9	4,7	14,7	66005	66572	276	180
більше 100 млн. грн.	0,9	0,8	37,9	41,5	10,9	11,0	51,0	55,7	214359	256747	439	414

Таблиця 6

Основні організаційно-правові форми, які склались в агропромисловому секторі України

Ознаки	Організаційно-правова форма				
	Товариство			Сільськогосподарський кооператив	
	акціонерне		з обмеженою відповідальністю	виробничий	обслуговуючий
	приватне	публічне			
Можливість функціонування в агрохолдингу	Господарства (господарські товариства)			Корпоративні господарства	
Сфера діяльності	Виробництво, переробка, реалізація продукції, обслуговування сільськогосподарських підприємств			Обслуговування і торгівля	
Незалежність	Можуть бути дочірніми і залежними товариствами			Незалежні підприємства	
Кількість засновників	Не обмежена	1 – 100 осіб	Не більш 10 фізичних або юридичних осіб	Не менш трьох фізичних осіб	
Мінімальна сума засновницького капіталу (пайового фонду)	Еквівалент 1250 мінімальних заробітних плат		Встановлюється засновниками	Встановлюється статутом кооперативу	
Розміри виробництва	Великі і середні підприємства			Мікро- і малі підприємства	

Таблиця 7

Рівні управління створенням агропромислових об'єднань

	Рівні управління		
	Держава	Регіон	Підприємство
Мета:	Формування сприятливого господарського середовища; обмеження монополізму	Реалізація антикризових заходів; оптимізація складу господарюючих суб'єктів; створення регіональних агропродовольчих кластерів	Реалізація підвищення ефективності, економічної стійкості і конкурентоспроможності; захист бізнесу; отримання доступу до інформації; лобювання інтересів
Суб'єкти:	Органи державного управління	Регіональні органи державного управління	Інтегровані формування і автономні підприємства
Інструменти:	Державні цільові програми; державний заказ; фінансово-кредитні і податкові важелі; антимонопольна політика; митне законодавство; регулювання енергетичних, транспортних тарифів тощо	Інформаційне забезпечення; безпосередня участь у створенні інтегрованих структур; інші організаційно-економічні методи	Організаційно-економічні методи



Рисунок 4. Модель управління створенням агропромислових об'єднань

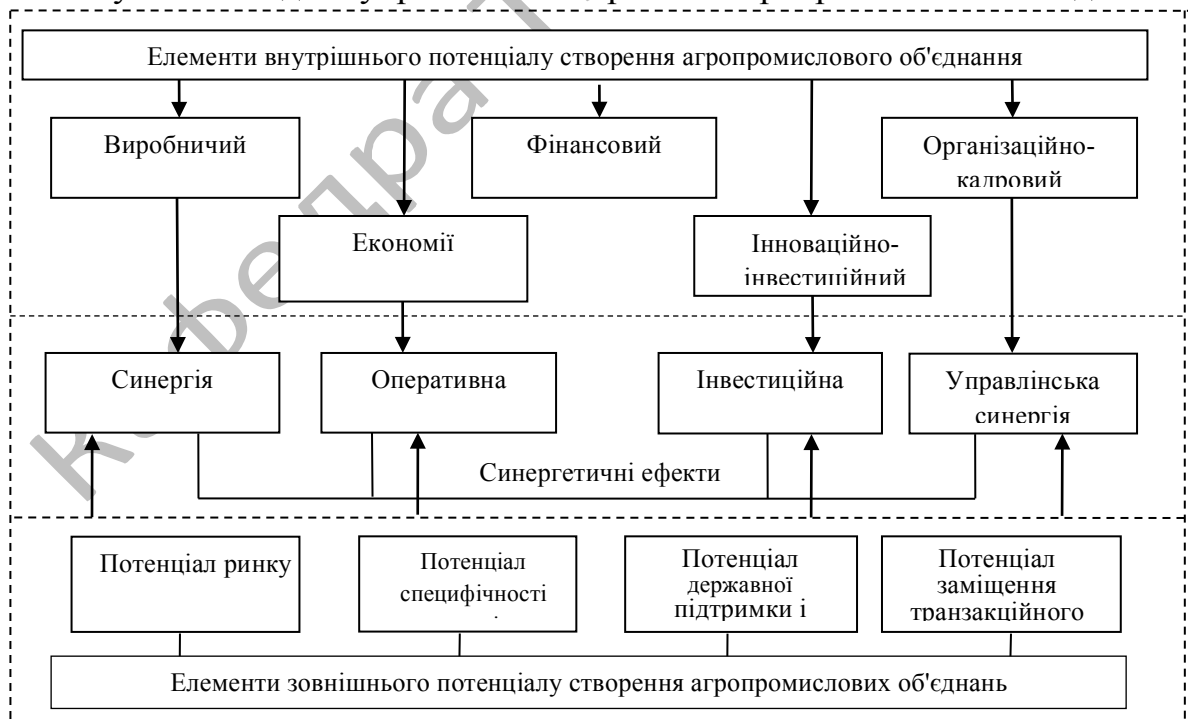


Рисунок 5. Схема створення агропромислових об'єднань

Модель оцінки ресурсного потенціалу агропромислових об'єднань

Потенціал (P _n)	Підприємства в складі агропромислового об'єднання				В цілому по агропромисловому у об'єднанню	Обмеження по ресурсам
	X ₁	X ₂	...	X _m		
Виробничий (P _v)	X ₁ P ₁	X ₁ P ₂	...	X ₁ P _m	$\sum P_1 X_m$	$\sum P_1 X_m \leq R_1$
Економії оборотних коштів (P _o)	X ₂ P ₁	X ₂ P ₂	...	X ₂ P _m	$\sum P_2 X_m$	$\sum P_2 X_m \leq R_2$
Інвестиційний (P _i)	X ₃ P ₁	X ₃ P ₂	-	X ₃ P _m	$\sum P_3 X_m$	$\sum P_3 X_m \leq R_3$
...	$\sum P_{mn} X_n \leq R_{mn}$

Кафедра ТПТТАУ

SWOT-аналіз ПрАТ «Дмитрівське зерноприймальне підприємство»

	S - сильні сторони	W - слабкі сторони
	<ul style="list-style-type: none"> • Міжнародні стандарти якості на випускаєму продукцію; • Сприйнятливість до нових розробок • Значні виробничі потужності • Використання передової технології • Багатоцільовий виробничий комплекс • Високий попит на виробляємо продукцію у близькому та далекому зарубіжжі • Позиція підприємства з випуску екологічно чистої продукції • Багаторічний досвід • Орієнтація на забезпечення здорового та повноцінного харчування, використання рекомендацій вчених, медиків • Наявність кваліфікованого персоналу та їх регулярний професійний розвиток; • Ефективні канали розповсюдження • Цінові переваги на зовнішньому і внутрішньому регіональному ринку • Популярність ТМ і високий імідж підприємства на регіональному ринку • Участь у міжнародних конкурсах, наявність великої кількості нагород • Компанія з повністю вертикальною інтеграцією • Давні партнерські відносини з луганськими сільгоспвиробниками • Використання натуральної сировини • Зручне місце розташування 	<ul style="list-style-type: none"> • Підприємство не має достатніх інвестиційних можливостей • Велика енергоємність виробництва та матеріалоємність; • Низький рівень маркетингових досліджень • Зношеність основних фондів • Висока частка сировини собівартості продукції; • Неширокий асортимент продукції в порівнянні з конкурентами; • Невелика номенклатура виробництва хлібобулочних та борошняних виробів • Швидко старіючі виробничі потужності • Обмеження у виробничих площинах • Зношеність основних фондів • Немає коштів на вивчення потреб ринку • Дефіцит коштів на НДР • Мала частка на ринку кондитерських виробів, в т.ч борошняних • Недостатня реклама та імідж підприємства на внутрішньому ринку країни

O – можливості	SO	WO
<ul style="list-style-type: none"> • Зацікавленість зарубіжних партнерів у співпраці; • Зростання ринку борошняних виробів; • Можливість виходу на зовнішній ринок; • Поява нової технології та обладнання; • Скорочення термінів амортизації; • Попит на високопоживну, здорову продукцію; • Зростання ємності внутрішнього ринку; • Експортна орієнтованість кондитерської галузі; • Відносно стабільний курс валюти; • Здатність збільшити частку займаних ринків збуту; • Включення підприємства у перелік традиційних імпортерів; • Наявність нових видів зерна, які характеризуються більшою зростаючою здатністю і місткістю поживних речовин; • Рост попиту на борошняні кондитерські вироби; • Можливість розширення виробничих потужностей; • Підтримка з боку місцевої влади • Можливість оперативного реагування на зміни зернового ринку та здатність першими освоювати нові види сировини 	<p>Захоплення нових географічних ринків шляхом розширення збутової мережі та присутності на громадських заходах, ярмарках, виставках за рахунок великого досвіду роботи</p> <p>Розширення асортименту продукції для здорового харчування з метою завоювання більшої кількості споживачів</p> <p>Розширення виробництва борошняних виробів за рахунок власних технологій</p> <p>Послабити позиції конкурентів за рахунок виробництва нової продукції, аналогів якої в країні немає</p> <p>Підвищення якості та харчової цінності продукції</p>	<p>Посилення рекламних заходів на внутрішньому ринку, використовуючи високий імідж і популярність ТМ на регіональному ринку, а також позиціонування товарів як продукції для здорового образу життя</p> <p>Розробка ефективної збутової мережі для обслуговування ринку кондитерських борошняних виробів та виходу на нові ринки</p> <p>Розширення виробничої лінії</p> <p>Збільшити частку ринка в сегменті борошняних виробів за рахунок розширення асортименту продукції для здорового харчування</p> <p>Пошук пільгового кредитування</p> <p>Пошук зарубіжних чи вітчизняних інвесторів</p>
<p>T – загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> • Спад виробництва; • Високі податки; • Нестабільність в суспільстві; • Висока конкуренція; • Сезонність попиту та виробництва; • Зниження платоспроможності населення внаслідок інфляції; • Нестабільність ринку сировини, коливання цін на сировину; • Фінансова криза; • Щорічне зростання імпорту кондитерських виробів; • Посилення умов роботи з постачальниками; • Подорожчання енергоресурсів, транспортних витрат і збільшення оплати праці; • Зміна купівельних переваг та смаків; • Високі ставки банківського відсотку 	<p>ST</p> <p>Застосування прогресивних технологій, налагодження довгострокових зв'язків з постачальниками сировини з фіксованими цінами для забезпечення низької відносно стабільної собівартості продукції</p> <p>Налагодження відносин з місцевими фермерами, які вирощуватимуть зерно нових видів сортів</p> <p>Застосування розробок, нових рецептур власних лабораторій для вдосконалення продукції та збільшення її конкурентних переваг</p> <p>Застосування нових видів сировини для виготовлення борошняних виробів</p> <p>Взаємовигідна співпраця з постачальниками, які добре зарекомендували себе у стосунках з підприємством</p>	<p>WT</p> <p>Створення відділу маркетингу для вивчення динаміки споживчого попиту; спостереження за вимогливістю до якості продукції, її упакування, строкам зберігання; активністю конкурентів та іноземних інвесторів.</p> <p>Налагодження відносин з профільними вузами, які займатимуться вивченням потреб ринку, обґрунтуванням стратегічним напрямків подальшої діяльності підприємства, натомість гарантування працевлаштування найкращих студентів цих вузів., проходження практики.</p> <p>Впровадження енергозберігаючих технологій</p> <p>Пошук нових постачальників як зернової, так і не зернової сировини в області та за її межами з найбільш сприятливими умовами для підприємства</p>

Таблиця 10

Прогноз збуту продукції

№ п/п	Найменування продукції	Емність ринку, т	Частка ринку, %	Прогнозуємий обсяг збуту, т
1	Борошняні кондитерські вироби	65891	4	2480

Таблиця 11

Використання виробничої потужності в плануємому періоді

п/п	Найменування продукції	Вирібок на добу по технічній нормі, т	Ефективний фонд робочого часу, діб	Обсяг виробництва, т	Прогнозуємий обсяг збуту, т	Плановий обсяг збуту, т
1	Сирцеві пряники «Ванільні premium»	4,4	250	1100	1100	1100
2	Кекс «Яблучний літній»	3,0	250	750	750	750
3	Торт «Подарунковий»	0,6	250	150	150	150
4	Здобне печиво «Евріка»	1,92	250	480	480	480
	ВСЬОГО	x	x	2480	2480	2480

Таблиця 12

План реалізації продукції, т

№ п/п	Найменування продукції	Всього за рік	По кварталам			
			I-й 24%	II-й 22%	III-й 24%	IV-й 30%
1	Сирцеві пряники «Ванільні premium»	1100	264,000	242,000	264,000	330,000
2	Кекс «Яблучний літній»	750	180,000	165,000	180,000	225,000
3	Торт «Подарунковий»	150	36,000	33,000	36,000	45,000
4	Здобне печиво «Евріка»	480	115,200	105,600	115,200	144,000
	ВСЬОГО	2480	595,200	545,600	595,200	744,000

**Розрахунок показників ефективності проекту розширення виробництва
борошняних виробів**

Показники	Період реалізації проекту, роки					
	0	1	2	3	4	всього
ІВ, сума інвестованих в проект коштів, всього тис. грн.	16301,740	-	-	-	-	16301,740
Чистий прибуток від реалізації продукції, тис.грн	-	6781,359	7765,451	8053,060	8053,060	-
Амортизація обладнання	-	1360,039	1360,039	1360,039	1360,039	-
Амортизація будівлі	-	8,034	8,034			-
Амортизація нематеріального активу	-	113,273	113,273	113,273	113,273	-
Грошовий потік від проекту тис. грн.	-	8262,706	8526,767	8779,674	8779,674	-
Середньозважена вартість капіталу (СВК), 24,8%	-	24,8	24,8	24,8	24,8	-
Ставка дисконту	-	0,801	0,642	0,514	0,412	-
Дисконтований грошовий потік тис. грн.	-	6620,757	5936,933	4900,990	3927,075	21385,756
Дисконтований грошовий потік наростаючим підсумком тис. грн.	-	-9680,983	-3744,049	+1156,941	-	-
NPV, тис грн.	5 084,016					
IRR,%	41,07					
Індекс дохідності (ІД)	1,31					
Період окупності (ПО), років	1,97					
Період окупності з врахуванням дисконтування (ПО дис.), років	2,76					
Рентабельність інвестицій (Ri) за весь період реалізації проекту, %	131,187					

Сумарна оцінка зовнішнього потенціалу створення агропромислового об'єднання дорівнює 0,489 – середній рівень

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства в перший рік реалізації проекту

Показники	Значення
1. Середньорічна виробнича потужність (натур. од.)	2917,647
2. Фактично вироблено продукції (натур.од.)	2480
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,85
4. Об'єм виробленої промислової продукції (без ПДВ, акцизу) в дійсних оптових цінах підприємства, тис. грн	37838,1
5.Об'єм реалізованої продукції в дійсних цінах (без ПДВ, акцизу), тис. грн	37838,1
6. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	9065,658
7. Фондовіддача, грн/грн	4,174
8. Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	7189,239
9. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, частки	5,26
10. Середньооблікова кількість штатних робітників облікового складу, осіб	50
11. Середньорічна продуктивність одного працівника, тис. грн	756,762
12. Фонд оплати праці, тис. грн	1879,371
13. Середньорічна плата одного працівника,грн	48587,42
14. Операційні витрати, тис. грн	23034,75
14.1 Матеріальні витрати	16311,98
14.2. Оплата праці	4064,571
14.3 Єдиний соціальний внесок	401,9819
14.4 Амортизаційні відрахування	1360,039
14.5 Інші	3896,173
15. Витрати на 1 гривню реалізованої продукції, грн/грн	0,61
17. Матеріалоємність, грн/грн	0,43
18. Собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн	29254,1
19. Прибуток від реалізації, тис. грн	8583,999
20. Чистий прибуток	1802,64
21. Рентабельність продаж, %	32,69
22. Рентабельність продукції,%	26,16