

Жигулін О. А., Кушнір О. І., Соколова Н.П.

ЕКОНОМІКА

сільськогосподарського виробництва



**Навчальний
посібник**



УДК 631.115(075)

ББК 65.9(4Укр)32 П30

Рекомендовано до видання Педагогічною радою Білгород-Дністровського фахового коледжу природокористування, будівництва та комп'ютерних технологій (протокол № 5 від 02.02.2023 р.)

Рецензенти:

Седікова І. О., д.е.н., професор, завідувачка кафедрою менеджменту і логістики Одеського національного технологічного університету

Судомир С. М., д. е. н., професор, завідувач відділу навчально-науково-інноваційної діяльності ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

Савенко І. І., д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту і логістики Одеського національного технологічного університету

Ж 68 Жигулін О. А., Кушнір О. І., Соколова Н.П. Економіка сільськогосподарського виробництва: навчальний посібник. Запоріжжя: ФО-П Однорог Т. В., 2023. 176 с.

ISBN 978-617-7823-69-7

Для вивчення навчальних дисциплін «Економіка сільськогосподарського виробництва», «Економіка сільського господарства», «Економіка підприємства», «Стратегічний маркетинг», «Менеджмент», «Операційний менеджмент», «Конкурентоспроможність підприємств», «Бізнес планування».

Навчальний посібник містить перелік і зміст тем з питань економіки сільськогосподарського виробництва. Наведено особливості функціональних видів діяльності сільськогосподарських підприємств: маркетинг, виробництво, управління персоналом, бюджетування, інвестування, фінансування. Обґрунтовано використання показників оцінювання ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Систематизовані методи підвищення рівня конкурентоспроможності й інклюзивного розвитку суб'єктів агробізнесу.

© Жигулін О.А., 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	6
1. Економіка організації сільськогосподарських підприємств	7
1.1. Мета, етапи розвитку сільськогосподарських підприємств	7
1.2. SWOT- аналіз тенденцій у сфері розвитку підприємств	8
1.3. Інформація про клієнта	9
1.4. Формування профілю клієнта	9
1.5. Можливості задоволення потреб споживачів	10
1.6. Вибір конкурентів	12
1.7. Аналіз конкурентів	13
1.8. Оцінка конкурентоспроможності	14
1.9. Конкурентні переваги	15
1.10. Частка ринку, продажі, виробництво, за місяцями року виробнича потужність підприємства	16
1.11. Планування інклюзивного розвитку агробізнесу*	18
2. Планування виробництва, виробничої потужності, операційного циклу, розміщення виробничих фондів, потреби в персоналі на сільськогосподарському підприємстві	27
2.1. Планування виробництва в умовах конкурентоспроможного розвитку підприємства	27
2.2. Планування виробництва в умовах інклюзивного розвитку підприємства* ¹	35
3. Показники ефективності сільськогосподарського виробництва	42
3.1. Традиційні показники ефективності сільськогосподарського виробництва	42
3.2. Показники інклюзивного розвитку агробізнесу*	48
4. Складові ефективності сільськогосподарського виробництва	55

¹ *Підвищений рівень складності матеріалу для самостійного вивчення

4.1. Витрати сільськогосподарського підприємства	55
4.2. Собівартість продукції або послуг	56
4.3. Розрахунок собівартості продукції	59
4.4. Ціни на продукцію та методи ціноутворення	63
4.5. Ефективність виробництва за умови інклюзивного розвитку сільсько- господарського підприємства*	66
5. Економіка виробництва зерна	72
5.1. Стан ефективності виробництва зерна в Україні	72
5.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві зерна*	75
6. Економіка виробництва технічних культур	77
6.1. Загальні положення	77
6.2. Вплив сільського господарства на екологію*	78
7. Економіка овочівництва й ягідництва	84
7.1. Економіка виробництва продукції овочівництва й ягідництва	84
7.2. Механізація овочівництва, ягідництва, збору бавовни й квітів як чинник забезпечення інклюзивного розвитку агробізнесу*	85
8. Економіка садівництва й виноградарства	89
8.1. Економіки виробництва продукції садівництва	89
8.2. Економіка виробництва продукції виноградарства	89
8.3. Механізація збору фруктів, ягід, овочів, бавовни та квітів як чинник інклюзивного розвитку агробізнесу*	90
9. Економіка виробництва й використання кормів	95
9.1. Економіки виробництва кормів	95
9.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві й використанні кормів*	97
10. Економіка скотарства	101
10.1. Економіка виробництва продукції скотарства	101

10.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві м'ясопродуктів* ...	104
11. Економіка птахівництва й бджільництва	109
11.1. Економіка птахівництва	109
11.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві продукції птахівництва*	111
11.3. Економіка бджільництва	118
11.4. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві продукції бджільництва*	122
12. Економіка рибництва	126
12.1. Економіка виробництва продукції рибництва	126
12.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві продукції рибництва	127
13. Економіка конярства	129
13.1. Економіка послуг й продукції конярства	129
13.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу у сфері конярства*	130
14. Економіка агрологістики бізнес-процесів під час збройного конфлікту «Україна-Росія»	134
15. Бренд-менеджмент у сфері інклюзивно орієнтованого агробізнесу*	142
ДОДАТКИ	152

ВСТУП

Сучасний стан розвитку економічних відносин в Україні вимагає подальшого опрацювання основних засад функціонування сільськогосподарських підприємств, як первинної ланки національної економіки. Саме на цьому рівні здійснюється виробництво суспільно необхідної продукції й надаються послуги.

На підприємстві вирішуються питання ефективного використання ресурсів, впровадження високопродуктивної техніки та технологій, застосування сучасних методів планування, пошуку оптимальних каналів збуту продукції. Вказані завдання можливо виконати лише за умови високого рівня обізнаності спеціалістів у питаннях економічної політики підприємства.

Економіка сільськогосподарського виробництва й економічна політика підприємства націлені на вирішення проблеми ефективності діяльності. Поняття ефективності діяльності зазнало уточнення за етапами: 1) виконання економічно, екологічно й соціально збалансованого плану розвитку суб'єктів господарювання (радянські часи), 2) конкурентоспроможність бізнесу (перехід економіки України до ринку), 3) стійкий інклюзивний розвиток бізнесу (кризовий стан світової економіки, пандемія, перехід до суспільства, яке функціонує на засадах етичного відношення до розвитку усіх без відмінностей та обмежень).

Система освіти України ще не встигла повністю перейти на Європейські стандарти якості, а життя вимагає від навчальних закладів підготовку фахівців, які здатні вирішувати актуальні проблеми сучасності.

У підручнику читача спочатку знайомлять з досягненнями економічної науки в Україні на останньому етапі переходу до ринку, а вже потім надають рекомендації щодо вирішення проблем розвитку агробізнесу під час виходу економіки із стану глобальної кризи. Інформаційним джерелом є результати дослідження проблем агробізнесу, які представлені у монографії «Логістика в управлінні конкурентоспроможністю бізнесу при виході економіки із стану глобальної кризи», а також у статтях авторів за 2021-2022 роки.

Автори висловлюють вдячність членам студентського наукового гуртка «Креативне мислення» за участь у написанні підрозділів навчального посібника: Архипенко О. – п. 7.1, Базиленко М. – п. 11.3, Балабан А. – 11.2, Міряков Є. – 5.1, Сакара С. – п. 3.2, Дьяченко М. – п. 1.11, Павленко-Барвиненко Л. – п. 3.2, 4.5, 5.2, Карабіненко Д. – розд. 14, Білошицький Б. – розд. 15.

1. Економіка організації сільськогосподарських підприємств

1.1. Мета, етапи, тенденції розвитку сільськогосподарських підприємств

Перспективним методом оволодіння майстерністю ефективного управління підприємством є формування навичок його проєктування. Теоретичну інформацію при цьому треба закріплювати на практиці через заповнення бізнес-форм, які є складовими бізнес-проєкту. Бажано вибрати сферу діяльності, яка подобається (узгоджується з кодом типу особистості проєктувальника й встановлюється за методикою ТАРТ, додаток В).

Ринкова економіка є економічною системою, в якій координація суспільних процесів здійснюється за допомогою ринку або наука, яка вивчає специфіку виробничих відносин у певній галузі або сфері суспільного виробництва, а також усю сукупність елементів відтворення.

Економіка відповідає на питання як задовольнити безмежні потреби людей за допомогою обмежених ресурсів.

Етапами організації підприємства є:

- визначення мети, етапів розвитку підприємства;
- SWOT-аналіз тенденцій розвитку;
- сегментування ринку;
- можливості задоволення нужд споживачів (продуктові комплекси для кожного цільового сегменту);
- аналіз конкурентів й оцінка конкурентоспроможності;
- планування обсягу продажів за місяцями року на основі розрахунку обсягу ринку й долі на ньому підприємства, а також витрат на маркетинг;
- планування виробництва (сезонність, виробнича потужність, необхідні машини й обладнання, персонал, витрати енергії, матеріалів, сировини, праці);
- планування фінансів (гроші на початок періоду, приплив, відплив, чистий грошовий потік, баланс потоку);
- розрахунок показника конкурентоспроможності й інклюзивного розвитку підприємства на основі показників ефективності його діяльності;
- оцінка, відновлення конкурентоспроможності й інклюзивного розвитку за допомогою методів управління.

Етапами розвитку підприємства є: самий вузький рівень (створення підприємства в одному з районів населеного пункту), наступний рівень (мережа

в рамках міста), самий широкий рівень (мережа в країні й за її межами), +розвинуті технології (+ продаж товарів он-лайн через мережу інтернет).

Велике значення у розвитку підприємства приділяється коду типу особистості підприємця. Динамічні люди бажають розвивати власний бізнес географічно за переліченими вище етапами. Вони згодні щоденно їздити по створених філіалах для вирішення проблем (приклад – агрохолдинг з філіалами в усіх областях України). Статичні особистості бажають розвивати бізнес в обмеженій географічно площині (елеваторний комплекс, торговий центр, агропродовольчий холдинг в одній області т. ін.).

Мета бізнесу формується за формулою: етап розвитку + основна потреба споживачів й повинна бути суспільно значимою. Остання вимога виконується із врахуванням майбутнього людства. Наприклад, майбутнє галузей економіки таке:

аграрна сфера (виробництво, яке зберігає ґрунти й не знищує біоту, екологічно чистих продуктів харчування, переведення сільськогосподарських угідь із суші на дно світового океану, автоматизоване управління кліматом, екологічно небезпечна генна інженерія);

продаж продовольства (он-лайн послуги демонстрації зовнішнього вигляду, замовлення й доставки продуктів споживачу швидко й до дверей квартири);

ресторанний бізнес (видовищне споживання делікатесів, яке дає можливість самовираження жінок і чоловіків. Наприклад, жінки виграють конкурси краси, танцю, виконання пісень, а чоловіки – на сміливість, респектабельність, спритність і вдачу).

Практичні навички можна отримати через заповнення Бізнес-форми 1 (БФ1а, б, г. Додаток А).

1.2. SWOT- аналіз тенденцій у сфері розвитку підприємств

Аналізуються політичні, економічні, законодавчі й галузеві тенденції. Кожну тенденцію ідентифікують (погроза вона для підприємства або можливість) і розробляють заходи для нейтралізації погроз або використання можливостей.

Наприклад, такі політичні тенденції, як вхід України в ЄС й існування місцевої Програми розвитку галузі, надають можливість використовувати євротехнології в бізнесі й заручитися підтримкою місцевих органів влади через участь у заходах галузі.

Інші тенденції несуть погрозу. Наприклад, збільшення цін на ресурси, зменшення платоспроможності населення, зміни у Податковому Кодексі України, великий рівень конкуренції в галузі. Для усунення їх впливу можна планувати ресурсоощадливі технології, забезпечення доступних цін, податковий аудит і нетрадиційні вироби й послуги.

Закріплення матеріалу рекомендується через заповнення БФ2 у Додатку А.

1.3. Інформація про клієнта

Інформація про клієнта поділяється на: демографічну (статистичні збірники, наприклад, Одеська обл. в 2021 році); специфічну про клієнтів підприємства-аналога; загальну про потреби клієнтів підприємств галузі.

Першу можна отримати в Обласному статистичному управлінні, другу – на відомому підприємстві, а третю – за допомогою мережі інтернет й особистих дзвінків по телефону на підприємства-конкурентів. Зібрати таку інформацію також можливо у ході спостережень за поведінкою клієнтів під час купівлі товару.

Здобути практичні навички щодо збору інформації про клієнта можна через заповнення БФ3 у Додатку А.

1.4. Формування профілю клієнта

Профіль клієнта передбачає:

- сегментування ринку й визначення трьох цільових сегментів (наприклад для агротрейдера це: 1) закордонні споживачі зернових, зернобобових й олійних культур, 2) вітчизняні переробні підприємства, 3) виробники кормів;

- добір для кожного сегменту специфічної інформації (мета покупки, доля в прибутку, частість покупки, додаткові послуги, вимоги до місця розташування, глибинна мотивація т. ін.);

- встановлення особливої відмінності щодо відношення кожного сегменту споживачів до товару.

Наприклад для підприємства-аглотрейдера:

1. Мета (великі партії зернових, зернобобових й олійних культур водним транспортом, середні партії зернових, зернобобових й олійних культур залізничним транспортом, малі партії зернових, зернобобових й олійних культур автомобільним транспортом, відповідно);

2. Доля в прибутку: 60 %, 30 %, 10 %;

3. Частість: Два-три рази на місяць, один раз на два-три місяця, два-три рази на місяць;

4. Додаткові послуги: транспорт до порту, додаткова сушка, знижки за розмір покупки, завантаження в залізничні вагони, доведення якісних характеристик зерна до вимог переробних підприємств, знижки постійним клієнтам, завантаження в зерновози, доведення якості зерна до вимог виробників кормів, оперативна доставка;

5. Вимоги до місця розташування: Біля порту, біля залізничного вокзалу, біля автостради;

6. Глибинна мотивація щодо купівлі: Якісного українського зерна, кукурудзи й соняшнику за конкурентоспроможними світовими цінами; Якісної сировини для переробки в потрібній кількості за ринковими цінами в Україні; Якісних зернових й зернобобових культур для кормів в потрібний час невеликими партіями;

7. Що особливого: Великі партії українського зерна, кукурудзи й соняшнику для перепродажу закордонним переробним підприємствам; Середні партії зернових, зернобобових й олійних культур як якісної сировини для власної переробки в Україні; Оперативна поставка невеликих партій сировини для кормів цілий рік.

Заповнення БФ 4 Додатку А дає уявлення про потреби цільових сегментів ринку.

1.5. Можливості задоволення потреб споживачів

Ринок – це люди, які купують певний продукт. Сегмент ринку – це група людей, яка чимось відрізняється від інших груп, які всі разом купують даний продукт.

Для кожного сегменту ринку треба сформувати комплекси основних й додаткових товарів й послуг, які надаються або власними силами, або за договорами з партнерами по бізнесу. Наприклад, для сільськогосподарського підприємства, комплекс основних і додаткових товарів має наступні складові:

Сегмент «споживчий ринок»:

1) основні товари:

-продукція рослинництва (на вагу);

-продукція тваринництва (на вагу)

2) додаткові вироби й послуги:

-упакування (рослинництво – мішки, овочівництво – стретч-плівка або контейнери);

-привабливий зовнішній вигляд (миття, індивідуальні пакети для фруктів, наклейки т. ін.);

-знижки постійним клієнтам;

-сезонні знижки;

-знижки за розмір покупки.

Сегмент «дрібнооптові покупці»:

1) основні товари:

-продукція рослинництва (дрібні партії);

-продукція тваринництва (дрібні партії)

2) додаткові вироби й послуги:

-знижки постійним клієнтам;

-доставка.

Сегмент «крупнооптові покупці»:

1) основні товари:

-продукція рослинництва (крупні партії);

-продукція тваринництва (крупні партії)

2) додаткові вироби й послуги:

-знижки за розмір покупки;

-сезонні знижки.

Після сегментування ринку формуються продуктові комплекси для задоволення нужд споживачів з плануванням власних сил підприємства або за договорами з сторонніми організаціями. Наприклад, для попереднього підприємства:

Сегмент «споживчий ринок»: Основні товари: продукція рослинництва (на вагу); продукція тваринництва (на вагу);

2) додаткові вироби й послуги: упакування продукції рослинництва в мішки, овочівництва в контейнери – власні сили; привабливий зовнішній вигляд (миття, індивідуальні пакети для фруктів, наклейки т. ін.). Власні сили; знижки постійним клієнтам – власні сили; сезонні знижки – власні сили; знижки за розмір покупки – власні сили;

Сегмент «дрібнооптові покупці»:

1) основні товари: продукція рослинництва (дрібні партії); продукція тваринництва (дрібні партії);

2) додаткові вироби й послуги: знижки постійним клієнтам – власні сили; доставка – договір з транспортною компанією;

Сегмент «крупнооптові покупки»:

1) основні товари: продукція рослинництва (крупні партії); продукція тваринництва (крупні партії);

2) додаткові вироби й послуги: знижки за розмір покупки – власні сили; сезонні знижки – власні сили.

Перелічені комплекси оформляються у вигляді прайс-аркушів, меню, рекламних повідомлень, інвойс. На ринок підприємство повинно виходити з асортиментом товарів, як у його лідерів, за допомогою договорів з партнерами.

Заповнення БФ5 Додатку А дає можливість сформулювати ідеальну модель асортиментного ряду товарів підприємства.

1.6. Вибір конкурентів

Необхідність збору інформації про конкурентів визначається можливістю займати певну частку ринку (існувати у бізнес-просторі). Якщо такої інформації підприємство не має, то є великий ризик його ліквідації.

Конкуренти вибираються за двома критеріями: географічний, рівень цін на товари (на вашому підприємстві й у конкурентів рівень цін повинний співпадати).

Наприклад для закордонного агротуризму вибір здійснюється через заповнення БФ6.

БФ6

Конкуренти

Назва компанії	Місце знаходження	Ціни на основні товари		
		Продукт 1 (Агротуризм в Турцію)	Продукт 2 (Агротуризм в Чехію)	Продукт 3 (Агротуризм в Париж – 3 дні)
1	2	3	4	5
1.Гермес Тревел Оператор	65049 м. Одеса, вул. Івана Франка, 55, тел. : +38 (0482) 32-87-12	30 тис. грн	16 тис. грн	10 тис. грн
2.Глобус Турс Оператор	м. Одеса, пр. Чайко- вського, 16, тел.: +38(0482) 34-84-44	29 тис. грн	17 тис. грн	9 тис. грн
3.Аджун Інт. Оператор	м. Одеса, вул. Успен- ська 38, оф. 2 , тел.: +38048-700-92-18	30 тис. грн	15 тис. грн	10 тис. грн

Продовження БФ6

1	2	3	4	5
4.Алвона Оператор	м. Одеса, вул. Преобра- женська 40, оф. 101- 105, вул. Пушкінська, 8; Аеропорт, 1-й поверх	10 тис. грн	7 тис. грн	5 тис. грн
5.Алмарис Оператор	м. Одеса, вул. Люст- дорфська дорога 11/2 офис 13	9 тис. грн	8 тис. грн	4,9 тис. грн
6.Вілково-Пелі- кан +Оператор	м. Одеса, вул. Гоголя, 8; (048) 777-12-05	10 тис. грн	7 тис. грн	5 тис. грн
7.Ваш Тур Агенція	м. Одеса, пр. Семафо- рний 4, ВЦ «Середньо- фонтанський», (048)- 731-41-15	35 тис. грн	17 тис. грн	11 тис. грн
Інтурист-Одеса Оператор	м. Одеса, вул. Пантелеймонівська, 58; (048) 728-89-97	30 тис. грн	18 тис. грн	10 тис. грн
8. Моя компа- нія. Оператор	65049 м. Одеса, вул. Івана Франка, 53	9 тис. грн	8 тис. грн	5 тис. грн

Дані табл. вказують на те, що за географічним критерієм всі підприємства знаходяться в Одесі, але за ціновим критерієм до основних конкурентів Вашого підприємства треба вибрати Алвону, Алмарис, Вілково-Пелікан Плюс. Ціни на тур-продукти відповідають рівню Вашого підприємства й відрізняються на 100-300 % від інших. Географічно Ваша компанія знаходиться поряд з Гермес-Тревел, але не є його конкурентом за ціновим критерієм.

Заповнення БФ6 формує навички вибору найближчих конкурентів.

1.7. Аналіз конкурентів

Аналіз конкурентів проводиться за якісними оцінками. Наведемо приклад заповнення БФ7 для закордонного агротуризму.

Форма БФ7

Аналіз конкурентів

Критерій аналізу	Моя ком- панія	Конкуренти		
		Алвон	Альмарис	Пелікан
Якість	відмінна	добра	задовільна	відмінна
Асортимент	середній	широкий	середній	вузький

Реклама	середня	ефективна	неефективна	середня
Персонал	середня кваліфікація	висока кваліфікація	середня кваліфікація	низька кваліфікація
Додаткові послуги за кордоном	широкий асортимент	вузький асортимент	середній асортимент	широкий асортимент
Графік роботи	8-18	9-16	8-15	8-16
Торгова площа	середня	середня	мала	велика
Строки поставки	он-лайн	3 дні	5 днів	5 днів
Упаковка-візитка фірми	є	є	нема	нема
Консультації за кордоном	є	нема	є	нема
Імідж	нове підприємство	відоме	відоме	відоме

Дані БФ7 свідчать про те, що підприємство програє за іміджом (новий і ще не відомий суб'єкт ринку), але виграє в строках поставки продукту, а також через більш зручний графік роботи.

Заповнення БФ7 надає можливість порівняти власну компанію з конкурентами.

1.8. Оцінка конкурентоспроможності

Даний вид аналізу відрізняється від попереднього кількісною оцінкою.

Форма В.9

Оцінка конкурентоспроможності

Критерій оцінки	Ідеальний продукт (підприємство)	Конкуруючі продукти (підприємства)			
		Наш продукт	Алвон	Альмарис	Пелікан
Якість	10	10	7	4	10
Асортимент	8	6	8	6	4
Реклама	5	4	5	2	4
Персонал	5	4	5	4	3
Дод. послуги (товари)	7	7	3	5	7
Графік роботи	3	3	1	1	2
Торгова площа	3	2	2	1	3
Строки поставки	10	10	8	6	6
Упаковка	3	3	3	0	0
Консультації	3	3	0	3	0
Імідж	20	0	20	20	20

Наближення до платоспроможного клієнта	5	5	0	0	0
Формування постійної клієнтури	8	8	0	0	0
Чітка орієнтація на цільовий сегмент	10	10	0	0	0
Разом балів	100	73	62	52	59
Ціна за однотипний продукт (Турція), тис. грн	-	9	10	9	10
Відношення суми балів до ціни	-	8,1	6,2	5,8	5,9

Аналіз даних БФ9 показує, що оцінка конкурентоспроможності повинна проводитися в два етапи:

-на першому етапі необхідно, за переліком критеріїв БФ7, оцінити ідеальне підприємство у межах 100 бальної оцінки, провести оцінку по конкурентах із врахуванням того, що ідеальна оцінка є максимальною, розрахувати суму балів по кожному конкуренту й поділити її на ціну. Результатом у наведеному прикладі є 5,6; 6,2; 5,8; 5,9. Отже, отримали, що за співвідношенням суми якісних показників до ціни підприємство програє усім конкурентам;

-на другому етапі вирішують дану проблему через введення в число критеріїв оцінки конкурентних переваг (вони є на Вашому й відсутні на інших підприємствах): наближення до клієнта, постійна клієнтура, чітка орієнтація на сегмент. Остання перевага досягається через використання комплексів товарів для кожного сегменту (див. БФ5). Знову переоцінюється увесь перелік критеріїв у межах 100 балів, розраховується сума балів й ділиться на ціну. Отримали (див БФ9), що ситуація виправилася: 8,1; 6,2; 5,8; 5,9. Ваше підприємство виграє по співвідношенню якості до ціни у всіх конкурентів, а це гарантує його конкурентоспроможність на ринку.

Заповнення БФ9 сформує уявлення про переваги Вашого бізнесу на ринку.

1.9. Конкурентні переваги

Конкурентні переваги формуються за допомогою БФ8 і БФ9. За першою формою треба визначити переваги в рекламі, ціні, комплексності продукту, ефективній сегментації ринку (БФ8).

Конкурентні переваги

Переваги	Використання переваг
1. Комплексність послуг (виробів)	I сегмент (основні товари, додаткові товари) II сегмент (основні товари, додаткові товари) III сегмент (основні товари, додаткові товари)
2. Ціна	Може бути ринковою, за елементами споживчої цінності товару, слідкуючою (на 5-7% нижче, ніж у конкурентів) т. ін.
3. Оптимальна реклама	Плануються види реклами (TV, радіо, щити, транспорт, буклети й візитки)
4. Ефективна сегментація	Перераховуються особливості по трьом сегментам. Наприклад для агротуризму: I – розваги, II – комфорт, III – релаксація Заповнюється на основі БФ4

Конкурентними перевагами вважається те, що в БФ9 оцінено більшим, ніж у конкурентів, числом балів. Вони вписуються в розділ БФ1в:

- зручний графік роботи;
- малі строки надання послуг;
- наближення до платоспроможного клієнта;
- формування постійної клієнтури;
- чітка орієнтація на цільовий сегмент.

Заповнення бізнес-форм БФ8 і БВ1в підвищить впевненість у конкурентних перевагах Вашого бізнесу на ринку.

1.10. Частка ринку, продажі, виробництво за місяцями року, виробнича потужність підприємства

Розрахувати місткість ринку, частки на ньому підприємства та скласти план річного обсягу продажів і витрат на маркетингові заходи допомагає БФ10.

БФ10

Запланований об'єм продажів і витрати на маркетинг

Товар або послуга	Об'єм продажів за місяцями року												Всього за рік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. кг													
2. шт.													
3. год													
1. тис грн.													
2. тис.грн.													
3. тис.грн.													

Всього по місяцях, тис. грн													Частка ринку, тис. грн
Всього, %													100%
Витрати на маркетингові заходи													
Реклама ТБ													
Щити													
Транспорт													
Буклети													
Презентація													
Всього													
Виторг без ПДВ=20 % та витрат на маркетинг													

Оцінюється річний обсяг продажів працюючих на ринку конкурентів. Наприклад, $V_1 = 10$ млн грн, $V_2 = 8$ млн грн, $V_3 = 6$ млн грн. Доля Вашого нового підприємства розраховується як $50\% * V_{min} = 0,5 * 6 = 3$ млн грн та вписується у Б.Ф.10 як частка ринку 3000 тис. грн. Будується модель динаміки споживчого попиту: у строку всього, % по кожному місяцю ставлять 8%; над строкою ставлять галочки сплесків попиту (наприклад, свята); у місяці найбільшого сплеску 8% коригують на 20%, а інших – на 16%; між сплесками 8% коригують на 3 або 4, або 5% так, щоб загальна сума склала 100%. Частку ринку розподіляють по місяцях, потім – по гривневому асортименту й речовому асортименту товарів. Рекламу на телебаченні (ТБ) та щити у сумі 3 тис. грн. планують тільки у місяцях з галочками, а презентацію – 30 тис. грн. у місяці найбільшого сплеску попиту. Реклама через буклети (0,3 тис. грн.) й транспорт (16 тис. грн.) планується у січні або іншому місяці.

У Б.Ф.10 наведено планування матеріальних потоків (товарів) й витрат на маркетинг за місяцями року для нового підприємства на основі інформаційного потоку (маркетинг) або відомостей про споживчий попит.

Отже, наведено основи економіки формування інформаційних і матеріальних потоків на сільськогосподарських підприємствах з метою забезпечення їх конкурентоспроможності. Потік інформації про потреби клієнтів рухається від ринку до підприємця й дає можливість йому визначити мету бізнесу (задоволення певних потреб клієнтів), розбити ринок на цільові групи споживачів з формуванням для кожного сегменту основних і додаткових товарів, вибрати конкурентів й оцінити сформовані продуктові комплекси на конкурентоспроможність. Матеріальний потік (товарні комплекси) рухається від підприємства у бік ринку не рівномірно, а за динамікою споживчого попиту.

Наприклад, найбільший рівень попиту на зернові культури відзначається у липні з поступовим зменшенням у серпні, вересні, жовтні й інших місяцях. Експорт сільськогосподарських культур в країни ЄС має спад у грудні-січні через різдвяні свята, а в мусульманські країни у жовтні через свято Рамадан. У місяці підвищеного попиту продається більша частина врожаю зернових. У продуктові комплекси входять послуги з доробки й транспорту продукції (сушка, очищення, відвантаження, транспортування, оформлення митних формальностей, цінові знижки т. ін.), які сприяють підвищенню ефективності продажів.

1.11. Планування інклюзивного розвитку агробізнесу*

Поняття ефективності діяльності зазнало уточнення за етапами: 1) виконання економічно, екологічно й соціально збалансованого плану розвитку суб'єктів господарювання (радянські часи), 2) конкурентоспроможність бізнесу (перехід економіки України до ринку), 3) стійкий інклюзивний розвиток бізнесу (кризовий стан світової економіки, пандемія, перехід до суспільства, яке функціонує на засадах етичного відношення до розвитку усіх без відмінностей та обмежень). При домінуванні у суспільстві ринкових відносин накопичуються матеріальні блага, але порушується принцип рівномірності їх розподілення серед учасників виробничого процесу. Фонди заробітної плати без суттєвих відмінностей в оплаті праці, соціального й науково-технічного, у тому числі екологічного, розвитку ліквідовуються й розподілення матеріальних благ покладається на розсуд підприємця. В Україні, Казахстані й інших пострадянських країнах це відбувається із-за корупції. В економічно розвинутих країнах недостатньо коштів виділяється на екологію й підтримку країн, що розвиваються. Результатом цього є порушення закону еволюції життя (незворотність, прискорення темпів, нерівномірність, етичне відношення до гармонійного розвитку усіх живих істот). Негармонійний розвиток окремих форм життя («Американська бабочка», ковід-19) стримує розвиток інших форм, у т. ч. й людства.

У теперішній час зупиняється усе, що протидіє цьому закону:

засоби масової інформації, що несуть пропаганду ворожнечі (резолюції ООН, Карні Кодекси країн світу, стратегія ОБСЄ);

випуск одноразових пластикових пакетів, що забруднюють планету (Закон України Про обмеження обігу пластикових пакетів на території України, ВВР, 2021, № 31, ст.252);

землеробство, яке знищує біоту й захаращує ґрунти. Із-за засухи врожаї зернових, зернобобових й олійних культур зменшилися у 2020 році на 20-24 %, ринок відреагував збільшенням цін, але на фоні зменшення покупної здатності споживачів це рано чи пізно приведе до зупинки виробництва. У 2021 році гарні врожаї зібрали тільки в Україні, Росії, Бразилії, Китаї й країнах ЄС із від'ємним загальносвітовим балансом;

інфраструктура марнотратства й розкоші, коли накопичені ресурси витрачаються не на розвиток людини, а на її деградацію;

підприємства з монотонною важкою працею персоналу й забрудненням навколишнього середовища (вугільна промисловість, недостатньо механізоване скотарство т. ін.);

виробництво харчових продуктів з шкідливими добавками (Санітарні правила і норми по застосуванню харчових добавок, Регламент максимальних рівнів окремих забруднюючих речовин у харчових продуктах, 2020, № 684/34967);

будь-яке виробництво, що загрожує життю людини в короткостроковому періоді (вплив на працівників і споживачів товарів) і на перспективу (вплив на санітарно-епідеміологічне благополуччя населення).

Еволюція поняття інклюзивного розвитку суспільства пов'язана з процесами його самоусвідомлення на фоні загрози глобальної екологічної й соціальної кризи. В ХХ столітті з'явилися такі концепції розвитку, як «зелена економіка», «соціально-орієнтована економіка», «екологічно збалансована економіка», «сталий розвиток», «креативна економіка», «інклюзивний розвиток». Найбільшого поширення набула концепція сталого розвитку, основою якої є вчення В. Вернадського про ноосферу. Категорія «сталий розвиток» відпрацьовувалася на міжнародних форумах:

декларація ООН з навколишнього середовища (м. Стокгольм, 1972 р.);

звіт Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку, 1987 р.;

конференція ООН з проблем навколишнього середовища і розвитку в м. Ріо-де Жанейро (1992 р.);

Всесвітній саміт з питань сталого розвитку в м. Йоганнесбурзі (2002 р.).

Загальним висновком перелічених форумів було твердження про те, що розвиток техносфери унеможливорює розвиток біосфери через несприятливі умови розвитку життя, на що суттєво впливає також нерівність у суспільстві. Прогнозувалося погіршення умов існування людства й було розроблено заходи розвитку життя на планеті. Рекомендації ООН полягали в зменшенні

техногенного впливу на довкілля й розвитку депресивних територій за рахунок туризму через просвітницькі програми для місцевих жителів.

Спочатку впровадження рекомендацій ООН в окремих регіонах дало позитивний результат, але масового поширення практики сталого розвитку не відбулося. Головним фактором, який стримує сталий розвиток, була й є відсутність єдності інтересів бізнесу, суспільства й держави, як гаранта дотримання економічних, екологічних і соціальних стандартів.

Концепція інклюзивного розвитку виникла пізніше, як нова інтерпретація теорії сталого розвитку. Термін «інклюзія» вперше було використано для визначення процесу залучення до певних соціальних процесів в 1970-х роках у США усіх громадян у соціумі. Найбільш розповсюдженим визначенням цього терміну є «залучення до процесу усіх, без відмінностей і обмежень».

Поняття інклюзивного розвитку бізнесу в Україні було виділено з більш загального поняття інклюзивного розвитку суспільства. Це розвиток, який характеризується неспадним трендом динаміки економічних показників та висхідними трендами динаміки впровадження соціальних й екологічних інновацій. Основна проблема інклюзивного розвитку агробізнесу в Україні полягає в пошуку джерел фінансування. В країнах з розвинутою економікою таким джерелом є кошти державного бюджету, а в Україні ця місія покладається на фінансові можливості середнього й великого бізнесу за умови його рішення про інвестування. Бюджету в Україні вистачає тільки на пільгове фінансування розвитку малого й середнього підприємництва, у т. ч. й у сфері агробізнесу. Наприклад, в 2021 році уряд ввів нові програми підтримки агробізнесу: страхування сільськогосподарської продукції; відшкодування втрат від повного пошкодження посівів сільськогосподарських культур внаслідок надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру; державна підтримка сільгоспвиробників, які використовують меліоровані землі; підтримка виробників органічної сільськогосподарської продукції; державна підтримка виробників картоплі; підтримка сільгоспвиробників шляхом виділення бюджетних субсидій з розрахунку на одиницю оброблюваних угідь (гречка).

Розробляються стратегії й програми сталого з елементами інклюзивного розвитку країни, які повністю не реалізуються. Наприклад, в Україні на початку ХХІ століття було запроваджено програму інклюзивного розвитку депресивних сільських територій на основі шести агрокультурних кластерів, які створювалися на кошти державного бюджету, грантів і ресурсів місцевих культурологічних, екологічних, просвітницьких агротуристичних дестинацій:

Диканька цілий рік (Полтавська обл., учасники – 14 агросадиб, музей українського весілля, картинна галерея, виробники агропродуктів, у т. ч. СОК «Діброва-Агро»);

Фрумушика-Нова (Одеська обл., учасники – найбільше в Європі господарство з вирощування овець каракульської породи ВКФ «Бородино-А», ландшафтний заказник, етнографічний музей радянських скульптур, бджолиний санаторій, ботанічний сад);

Медвино (Екопарк «Медвино»: зоопарк, дендропарк, сафарі парк. Екоферма з власним виробництвом еко-продукції. Рибалка. Продаж живої птиці та тварин);

ГорбоГори (Львівська обл., Інститут сільського господарства Карпатського регіону, фермерські господарства «Радвань Нова», «Агротем», «Мандзюк і К.», Святопреображенський монастир, власновироблені продукти харчування та послуги зеленого туризму);

Коблево (Миколаївська обл., ПАТ «Коблево», ДП «Агро-Коблево», «Баядера груп», агро-рекреаційна дестинація на території узбережжя Чорного моря);

Козацьке коло (Чернігівська обл., Тарутинський район, Парафіївська громада за участю Качанівського парку, а також фермерські господарства «Хутір «Соколинний» та «Мрія»).

Під аграрною дестинацією малася на увазі географічна територія з конкурентоспроможними підприємствами та цікавими культурними, історичними, рекреаційними й екологічними пам'ятками. Розвиток перелічених дестинацій ініціював створення робочих місць й вирішував проблеми фермерства, кооперації, сільських територій та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в сільському секторі економіки. При цьому зростав прошарок сільського населення з психофізіологічною характеристикою «інтуїтиви-творці».

На думку науковців НУБіП України, ці люди спроможні відкривати фермерські господарства, створювати сільськогосподарські кооперативи із залученням властивої їм підприємницької інтуїції. Мотивація до міграції представників творчих професій в село покращує не тільки бізнес-середовище, а й культурні та соціальні умови селян. При цьому формується міграційний потік активної творчої молоді, яка здатна забезпечувати конкурентоспроможність вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника. Приваблює людей інноваційно-креативні властивості природи (розвиток, синергія, самодостатність, самоорганізація) та можливість цікаво

прожити довге повноцінне життя, матеріально забезпечити сім'ї й використовувати інформаційні технології.

Програма розвитку депресивних територій України реалізовувалася на кошти місцевих бюджетів, Державного фонду регіонального розвитку, закордонних інвестицій й агропідприємств: Диканька цілий рік (грантові, інвестиційні та місцеві бюджетні кошти на розвиток громади); Фрумушика-Нова (Державний фонд регіонального розвитку, фінансові ресурси ВКФ «Бородино-А»); Медвино (власні фінансові ресурси); ГорбоГори (грантові та інвестиційні кошти, кошти державного та місцевого бюджетів на розвиток конкретної територіальної громади); Кobleво (фінансові ресурси бюджету та підприємств); Козацьке коло (Фінансові ресурси фермерських господарств).

Роботу у цьому перспективному напрямку було зупинено із-за спочатку політичної й економічної кризи 2014 року, а в подальшому – карантинних обмежень в Україні.

Разом з тим, еколого-соціо-економічно збалансованого розвитку не відбувається також у країнах з розвинутою економікою. США, наприклад, в 2017 році вийшли із міжнародної програми щодо поліпшення клімату. Хоча після виборів керівництва країни вони поновили участь, але суттєво це не змінило умови життя на планеті, що й підтверджують висновки Саміту великої двадцятки G20 – 2021 р., а також експертів ООН у сфері екологічної безпеки.

Концепції інклюзивного розвитку бізнесу в Україні найбільш повно представлені в матеріалах Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Інклюзивний розвиток економіки в умовах глобальних викликів сьогодення», яка проходила у Харкові в 2020 році. Вони поділяються на групи у залежності від джерел фінансування:

- державний бюджет;

- кошти вертикально-інтегрованих компаній і фінансові ресурси малого й середнього бізнесу.

До першої групи відносяться концепції: розвитку бізнесу у сфері послуг консалтингу, які надаються усім за кошти державного бюджету; підтримки інклюзивного бізнесу державою (підтримка інклюзивних й усунення екстрактивних режимів); логістичної «нової економіки»; «соціальної інклюзії» в бізнесі; «м'якої деолігархізації»; інклюзивної економіки через освіту; державно-приватного партнерства на фоні цифровізації суспільства; «гармонійного суспільства» в Китаї через демократію, законність, рівність, справедливість, довіру, гармонічне співіснування людини та природи для

сталого економічного зростання, доступності середньої й вищої освіти, медицини, формування середнього класу та інноваційної нації.

Друга група включає концепції: «марочного капіталу», коли витрати на інклюзію повертаються за рахунок збільшення попиту на марочну продукцію внаслідок позитивного ставлення до бізнесу з боку представників цільового ринку; «морального капіталізму» або «капіталізму стейкхолдерів»; корпоративної культури, як індикатора інклюзивного зростання бізнесу; соціально-перетворювальних імпаکت-інвестицій, як бізнесу заради суспільства, де первинною метою є не прибуток, а поліпшення екологічних, соціальних показників, формування здорового і благополучного суспільства; фінансування бізнесу через «зелені облігації»; «творчої інклюзивної економіки» на рівні суб'єкта господарювання щодо задоволення потреб бізнесу, суспільства й держави; краудсорсингу, тобто залучення до вирішення виробничих проблем широкого кола фахівців з різними творчими здібностями, знаннями і досвідом; інклюзивного розвитку особистості; сталого розвитку організації; креативної економіки, як складової інклюзивного розвитку бізнесу; інклюзивного розвитку бізнесу через зміщення значної частини економічних процесів у цифровий простір т. ін.

Загальним недоліком перелічених концепцій є відсутність акценту рекомендованих перетворень на інвестиційній привабливості їх для бізнесу на фоні недостатньої фінансової спроможності державного бюджету.

Вирішальним фактором формування результативної концепції інклюзивного розвитку агробізнесу в Україні під час виходу економіки із стану глобальної кризи, є наявність інвестиційної привабливості закладених принципів, положень й рекомендацій. У складних умовах господарювання бізнес буде інвестувати кошти тільки в заходи, які забезпечують його розвиток. Інструментами забезпечення останнього є системний і синергетичний підхід в плануванні, організації, мотивації й контролюванні економічних процесів.

Напрями привабливого для агробізнесу інвестування у межах системи його функціональних видів діяльності наступні:

маркетинг (постановка суспільно значимої мети бізнесу й планування її реалізації за допомогою атрибутів товару, які задовольняють спільні потреби споживача, підприємця, працівника й держави (учасники й зацікавлені сторони розвитку) за рахунок: властивостей продукту, ціноутворення, рекламування й збуту у сукупності з урахуванням ємності, виду ринку й сезонності попиту);

виробництво (орієнтована на задоволення спільних потреб операційна діяльність у сфері: формування виробничих потужностей, операційного циклу,

оперативного управління, контролю якості, управління працею й інформаційними потоками);

кадрове забезпечення (націлені на задоволення спільних потреб учасників інклюзивного розвитку бізнесу операції: визначення потреб в персоналі, добір за психофізіологічними характеристиками, розстановка, адаптація, мотивація, оцінка й звільнення кадрів);

бюджетування (усунення непродуктивних і реалізація продуктивних витрат, які задовольняють спільні потреби учасників інклюзивного розвитку: заробітна плата, матеріально-технічне забезпечення бізнесу, транспорт, амортизація);

інвестування (покупка техніки й технології, які задовольняють спільні потреби учасників інклюзивного розвитку в забезпеченні бізнесу засобами виробництва);

фінансування (забезпечення усіх видів діяльності фінансовими ресурсами: вибір джерела фінансування, управління фінансовими потоками, облік фінансових операцій).

Урахування спільних потреб учасників інклюзивного розвитку агробізнесу повинно утворювати синергетичний ефект при реалізації певних дій. В науковій літературі представлено результати дослідження впливу синергії на забезпечення конкурентоспроможності агробізнесу: сформовано комплекс основних споживчих властивостей його товарів (економність, якість, креативна диференціація) і базових конкурентних стратегій підприємств (економія на витратах, висока якість, інноваційно-креативна диференціація) [1].

Інклюзивний розвиток підприємницьких структур агробізнесу відбувається, якщо основна споживча властивість товарів (економність, якість, креативна диференціація) збігається з типом стійкої структури управління виробничою діяльністю (економно-, якісно-, диференційно дисипативна), психофізіологічними характеристиками працівників (динамік, статик-раціоналізатор у сфері якості, інтуїтив-творець) і вимогами соціо-еколого-економічних стандартів. Це забезпечує інклюзивний розвиток агробізнесу через спільну дію законів попиту, пропозиції, підвищення продуктивності праці, стандартизації й еволюції життя.

Тобто, при виході економіки із стану глобальної кризи бажано планувати інклюзивний розвиток агробізнесу. Це така його конкурентоспроможна діяльність, яке не суперечить соціо-еколого-економічним стандартам і націлена на задоволення потреб у розвитку бізнесу, суспільства й держави.

Контрольні питання й завдання

1. Що таке ринкова економіка?
2. Як економіка сільськогосподарського виробництва допомагає підприємствам України підтримувати конкурентоспроможність?
3. Чому при виході економіки із стану глобальної кризи треба планувати не тільки конкурентоспроможність, але й інклюзивний розвиток агробізнесу?
4. Заповнити БФ1-БФ10 для отримання навичок формування конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Література

1. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.
2. Жигулін О. А., Махмудов І. І., Попа Л. М. Логістика в управлінні конкурентоспроможністю бізнесу при виході економіки із стану глобальної кризи: монографія. Ніжин, 2021. 544 с.
3. Світові лідери G20 узгодили заходи відновлення на тлі COVID-19. URL: <https://novyny.live/abroad/mirovye-lidery-g20-soglasovali-mery-vosstanovleniia-na-fone-covid-19-20642.html> (дата звернення 01.11.2021 р.).
4. Звіт ООН: як може змінитися кліматична ситуація на Землі. URL: <https://ru.slovoidilo.ua/2021/08/16/infografika/obshhestvo/otchet-oon-kak-mozhet-izmenitsya-klimaticheskaya-situaciya-zemle> (дата звернення 01.11.2021 р.).
5. Уряд розширив державну підтримку аграріїв на 2021 рік. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-rozshiriv-derzhavnu-pidtrimku-agrariyiv-na-2021-rik-minekonomiki> (дата звернення 09.11.2021 р.).
6. Ярошенко О. Економіку підніматиме Гоголь: агрокластери додадуть шести областям більше 3,5 тисяч робочих місць. Молода Україна. Випуск № 004 за 01.12.2017. URL: <http://www.umoloda.kiev.ua/number/3105/159/107724/> (дата звернення 15.11.2021 р.).
7. Інклюзивний розвиток економіки в умовах глобальних викликів сьогодення: Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Харків, 1–28 лютого 2020 р. Харків, 2020. 229 с.
8. Закон України Про органічне виробництво. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JF5EJ00G>
9. Аммарі А. О. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань. Актуальні проблеми економіки, 2012. № 8. С. 150–155.

10. Грунтозберігаючі технології. URL: <http://www.tsatu.-edu.ua/rosl/wp-content/uploads/sites/20/lekcija-3.hruntozberihajuchi-teh-nolohiyi.pdf> (дата звернення 06.11.2021 р.).
11. Дідух С. М. Інклюзивний розвиток агропродовольчих вертикально-інтегрованих компаній України : мон. Одеса, 2020. 332 с.
12. Acemoglu D., Robinson J. A. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. New York: Crown Publishing Group, 2012. 544 p.
13. Інклюзивний розвиток економіки в умовах глобальних викликів сьогодення: Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Харків, 1–28 лютого 2020 р. Харків, 2020. 229 с.

2. Планування виробництва, виробничої потужності, операційного циклу, розміщення основних фондів, потреби в персоналі на сільськогосподарському підприємстві

2.1. Планування виробництва в умовах конкурентоспроможного розвитку підприємства

Виробництво планується за місяцями року у залежності від динаміки споживчого попиту (див. розд. 1, БФ 10). Виробнича потужність – це розрахунковий, максимально можливий річний (добовий, місячний, річний) випуск продукції або обсяг переробки сировини в номенклатурі й асортименті при повному завантаженні виробничого обладнання та площ з урахуванням використання передових технологій, методів організації виробництва й праці.

Алгоритм розрахунку виробничої потужності нового підприємства наступний: встановлюється ємність ринку як сума річних обсягів продажу фірм-конкурентів; розраховують долю на ринку нового підприємства як 50 % річного обсягу продажу самого слабого конкурента (песимістичний варіант); розроблюється модель сезонності споживчого попиту по місяцях року (проставити по 8 % по кожному з 12-ти місяців року, визначити місяці сплесків попиту й поставити у період найвищого сплеску 20 %, а інших – 16 %. В проміжні місяці поставити відсотки так, щоби їх сума за рік дорівнювалася 100 %); розраховується обсяг продажів по кожному місяцю як добуток долі ринку на відсоток попиту; визначається по кожному місяцю скільки тис. або млн. гривень приходить на кожний продуктивний ряд; розраховуються продажі по кожному місяцю й продуктивному ряду як результат ділення суми продажу на середню ціну; визначається виробнича місячна потужність підприємства по кожному продуктивному ряду через найбільшу кількість виробленої продукції.

Деталізований річний операційний цикл сільськогосподарського підприємства складається з трьох стадій (підготовча, формування продукту, виробництво й реалізація продукту) і операцій. Наведемо приклад операційного циклу підприємства у сфері рослинництва (рис. 2.1).

I стадія (підготовча)

1.Оренда 2081 га землі: сільськогосподарських угідь – 2029 га (рілля 1920 га, пасовища 109 га), ліс 29 га, ставки 18 та водойми 22 га
2.Купівля 46 тракторів, 5 комбайнів Нива та 2 Дон-1500, 6 кормозбиральних та 3 картоплезбиральних, 5 бурякозбиральних комбайнів, картоплесортувального пункту, корене- та гичко збиральних машин, бурякозавантажувачів, очисників, доочисників, 15

плугів, 5 лушпильників, 104 борони, 22 культиваторів, 10 зчіпок, сівалок (зернових – 17, бурякових – 3, кукурудзяних – 2), 3 картоплесаджалки, косарок (14), котків (4), граблів (9), прес-підбирачів (4), волокуш (2), жатків рядкових (3) та валкових (1), машин для приготування та внесення добрив (13), машин для захисту рослин (6), причепів (19), стогомету, фуражиру, 3 вкривачів, 32 автомобіля
3.Добір персоналу для відділень: рослинництва (92), переробляння продукції (18), обслуговування підприємства (90). Усього – 200 чол. В т. ч. для автопарку: 48 водіїв, 4 слюсаря, 1 слюсар-електрик, 1 токарь, 3 електрозварники, 1 кладовщик, 1 оператор АЗС, 1 прибиральник, завідувачий, технік-механік, бухгалтер, диспетчер
4.Отримання дозволу на початок роботи (СЕС, декларація на відповідність приміщень вимогам пожежної безпеки)
II стадія (формування продукту)
1.Формування асортименту: озимі зернові (700 га), ярі зернові (270 га), бобові (140 га), цукрові буряки (130 га), кукурудза на зерно (200 га) та на силос (70 га), картопля (70 га), кормові коренеплоди (20 га), багаторічні трави (214 га), однорічні трави (110 га)
2.Розміщення в сівозміні: кукурудза після зернобобових, цукрового буряку, картоплі, гречки
3.Договір на постачання палива, енергії, води, запасних частин, деталей, добрива, пестицидів
4.Організація роботи машино-тракторного парку
5.Вибір технології вирощування та збирання (підготовка насіння: висушують, калібрують, протравлюють, інкрустують, пакують у паперові мішки на заводі т. ін.)
6.Реклама можливості поставки продукту за конкурентоспроможною ціною
III стадія (виробництво та реалізація продукту)
1.Домовленість про поставку певної кількості сільськогосподарської продукції (договір)
3.Післяжнивне дискування поля (2-3 дні після збору врожаю дисковими боронами на 6-8 см), а потім добрива на 25-27 см за допомогою передплужників
2.Внесення добрив (для кукурудзи: азоту 220, фосфору – 100-120, калію – 200-220 кг/га, гною – 20-40 т/га) розкидачами МТО, ПРТ з тракторами МТЗ-80 під зябову оранку з заорюванням в день розкидання. Підготовка поля: човником або перекриттям, поворотні смуги (нема, якщо є виїзд за межі поля). Оцінка якості: доза та рівномірність; перекриття проходів (візуально)
3.Оранка на глибину 27-30 см обертовими плугами в напрямку поперек попередньої оранки
4.Передпосівний обробіток ґрунту: глибина 6-12 см без обертання верхнього шару, для підрізування бур'янів і вирівнювання поля; раннє посівне боронування під кутом 45° до напрямку оранки волокушами; внесення гербіцидів із загортанням у одному агрегаті, а розчинів – обприскувачами
5.Сівба: коли ґрунт на 5-6 см прогрівся до 10-12 °С; тривалість 1-2 дні
6.Догляд за посівами: якщо суцільно обробляють гербіцидами, то догляду нема; якщо стрічкове внесення в захисні смуги – то обробляють міжряддя

7.Збирання врожаю: 1) машинне відривання, наприклад, качанів кукурудзи від стебел, очищення від обгорток, обмолочування, подрібнення листостеблової маси з подачею на транспорт; 2) озимі зернові збираються комбайнами з перевантаженням спочатку у причепа тракторів, потім у накопичувачі й з них – у зерновози
8.Післязбиральний обробіток урожаю: просушка ($\leq 14\%$), обмолот, укладання кукурудзи на силос в траншею на консервацію: $h=3-5$ м, $b=9$ м, $l=35$ м
9.Контроль якості робіт

Рис. 2.1. Операційний цикл сільськогосподарського підприємства ТОВ Прохорське с. Прохори Борзнянського району Чернігівської області (рослинництво)

Операційний цикл планується поетапно для можливості внесення змін за результатами його реалізації: усунення непродуктивних операцій, додавання операцій, які підвищують економність продукту (час, витрати). Наприклад, можна відмовитися від перевантаження зерна у зерновози тракторами з причепами спочатку у накопичувачі, а з них – у зерновози й завантажувати останні одним причепом з гвинтовим конвеєром (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Причеп з гвинтовим конвеєром Horsch Titan 34 UW

Це буде суттєво економити час і кошти на ТОВ Прохорське (див. рис. 2.1). Вибір рівня продуктивності техніки й технології проводиться у відповідності з виробничою потужністю підприємства. Основні фонди на сільськогосподарському підприємстві розміщуються за типом «розміщення виробу». Даний тип сприяє руху великих обсягів товарів через виробничу систему (рис. 2.3).

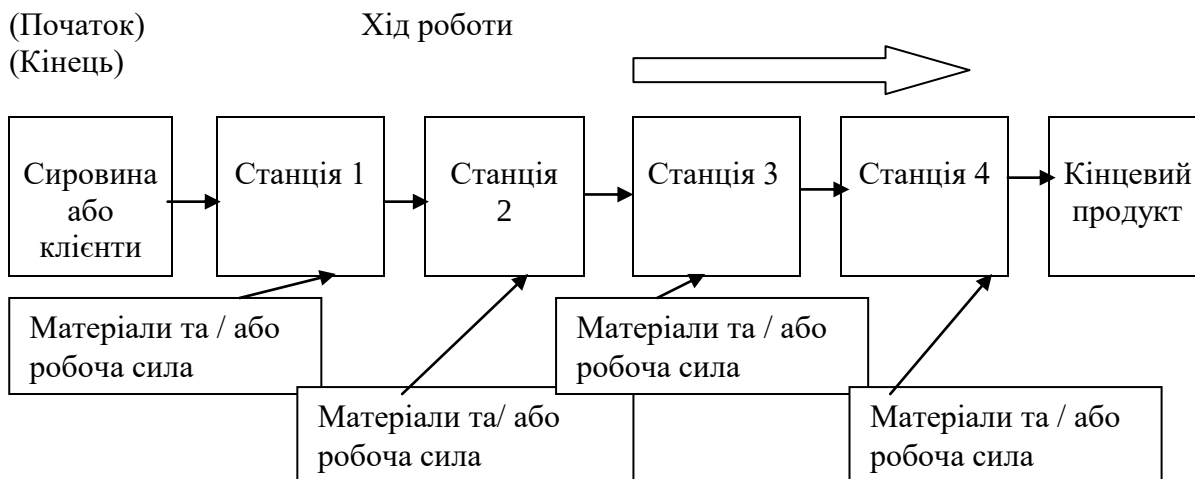


Рис. 2.3. Поточна лінія для виробництва продукції

Простежується високопродуктивний потоковий характер виробництва. Тип виробництва на сільськогосподарських підприємствах є масовим. Необхідно враховувати, що в сільськогосподарському виробництві вузька спеціалізація праці не має місця. Тому вузькоспеціалізовані робочі кадри на ринку праці будуть менш конкурентоспроможними, ніж робітники, які здатні виконувати широкий діапазон сільськогосподарських робіт. Для кращого усвідомлення характеру виробництва наведемо вантажопотоки у рослинництві:

1) зерновий потік (агрегати комбайну, причеп-перевантажувач з гвинтовим конвеєром транспортують зерно від поля у зерновоз – рис. 2.2), розвантажуюча платформа автомобілів у зерносховищі або на елеваторі – рис. 2.3, стрічковий конвеєр, ковшовий елеватор та транспортуючі труби елеваторного комплексу, тепловоз-тягач, вагоноперекидач, портовий кран відносяться до механізації транспорту до споживача);

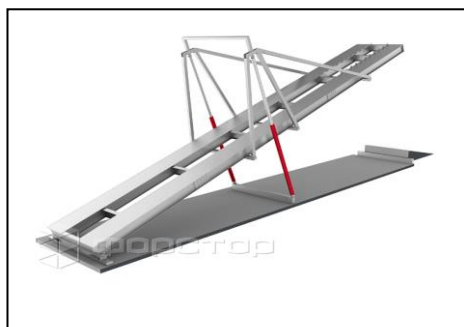


Рис. 2.3. Авторозвантажувач універсальний для зерносховищ та елеваторів

2) овочевий вантажопотік (транспортуювання від поля до маркету здійснюється за допомогою комбайну або трактора з навісним обладнанням,

фронтального або поворотного навантажувача контейнерів з овочами, причепу-перевантажувача, стрічкового конвеєру, візка супермаркету);

3) кормовий вантажопотік (транспорт соломи здійснює навантажувач, наприклад «скорпіон» рис. 2.4, зі спеціальним захватом для складання тюків сіна на причеп та у скирту);



Рис. 2.4. Телескопічний навантажувач CLAAS SCORPION 9055-6530

4) вантажопотік добрив (гвинтовий конвеєр на складі транспортує добрива в спеціальний агрегат-розподільник добрив по полю – рис. 2.5).



Рис. 2.5. Розподільник добрив Amazone ZG-B 8200

Управління інформаційними потоками за витягуючою технологію канбан в масовому виробництві сільськогосподарської продукції здійснюється за допомогою автоматизованих програмних продуктів (MRP, MRPS, MRP II, Торговий склад-2 та ін.). Наприклад, супермаркет в Україні замовляє у Китаї салат. Через 30 с. грядка салату довжиною 40 м маніпулятором піднімається із розсолу (рис. 2.6 А), обрізаються корені, стрічковим транспортером швидко доставляється до сортувального пункту, салат пакується з наступною автомобільною доставкою (рис. 2.6 Б), завантаженням на судно у повністю

автоматизованому порту (рис. 2.6 В, Г) і транспортуванням до супермаркету в Україні.

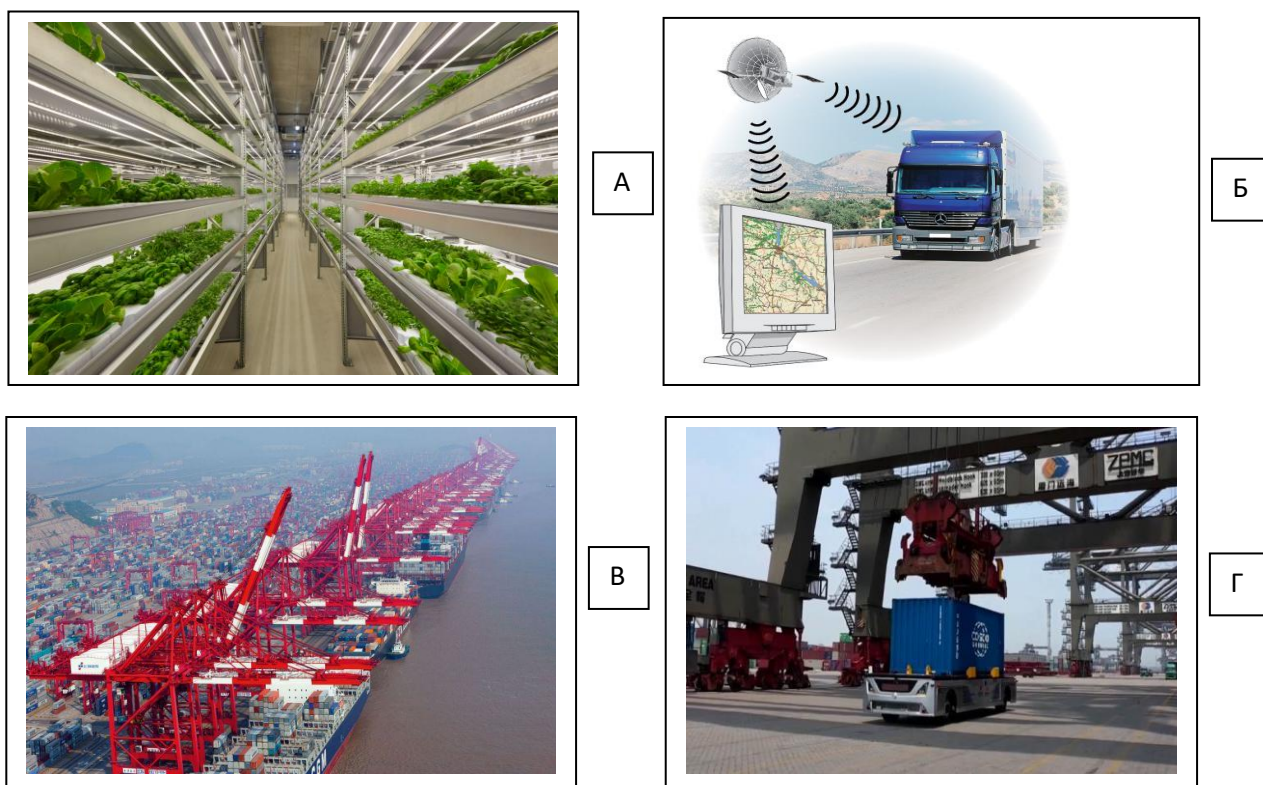


Рис. 2.6. Поточковий характер виробництва сільськогосподарської продукції за витягуючою технологією кан-бан у Китаї: А – автоматизований парник, Б – доставка овочів до порту, В, Г – повністю автоматизований порт

Матеріально-технічне забезпечення виробництва передбачає підписання договорів на постачання з великими виробниками (паливно-мастильні речовини, тара, добрива, вода, енергія, обслуговування устаткування, сировина тощо). Контроль якості продукції сільськогосподарського виробництва здійснюється на етапі приймальних випробувань кінцевого продукту. У науковій літературі описані поодинокі випадки організації на даних підприємствах системи управління якістю ISO 9001. Оперативне управління масовим виробництвом на сільськогосподарських підприємствах передбачає використання централізованих диспетчерських служб. Організація праці у сфері виробництва сільськогосподарського продукту відрізняється тим, що до працівника пред'являються вимоги виконання напружених норм виробітку й освоєння суміжних професій.

Основними *напрямами* оптимізації операційного циклу є такі: 1) внесення оптимальної кількості мінеральних й органічних добрив; 2) зрошення та розміщення по кращим попередникам; 3) впровадження високоврожайних

сортів і гібридів; 4) удосконалення структури посівної площі й поглиблення спеціалізації; 5) зміцнення матеріально-технічної бази та впровадження комплексної механізації й автоматизації операцій; 6) впровадження інтенсивних та енергозберігаючих технологій; 7) впровадження нових форм організації й оплати праці; 8) боротьба з хворобами, шкідниками та бур'янами; 9) покращення якості й підвищення ціни реалізації; 10) своєчасне (в оптимальні строки) й якісне виконання технологічних робіт; 11) боротьба з втратами на збирання, транспортування й зберігання продукції; 12) використання технологій захисту ґрунтів; 13) перехід на органічне виробництво. 14) підвищення рівня кваліфікації й майстерності працівників та ін.

Схему розміщення основних фондів (схема виробництва, розміщення виробничих потужностей) планують з використанням прогресивних технологій і перевіряють на ефективність за допомогою сітки Мазера. У таблицю вписують пронумеровані назви приміщень і земельні ділянки підрозділів (голова правління або директор, відділ кадрів (ВК), економічний відділ (ЕВ), зам. директора з виробництва й невиробничої діяльності (ВД, НД), бухгалтерія (Б), диспетчерська (Д), поля (П), парники, ферма, корівники, свинарники, машинно-тракторний парк (МТП), автопарк, склад паливно-мастильних матеріалів (ПММ) т. ін.) (рис. 2.7).

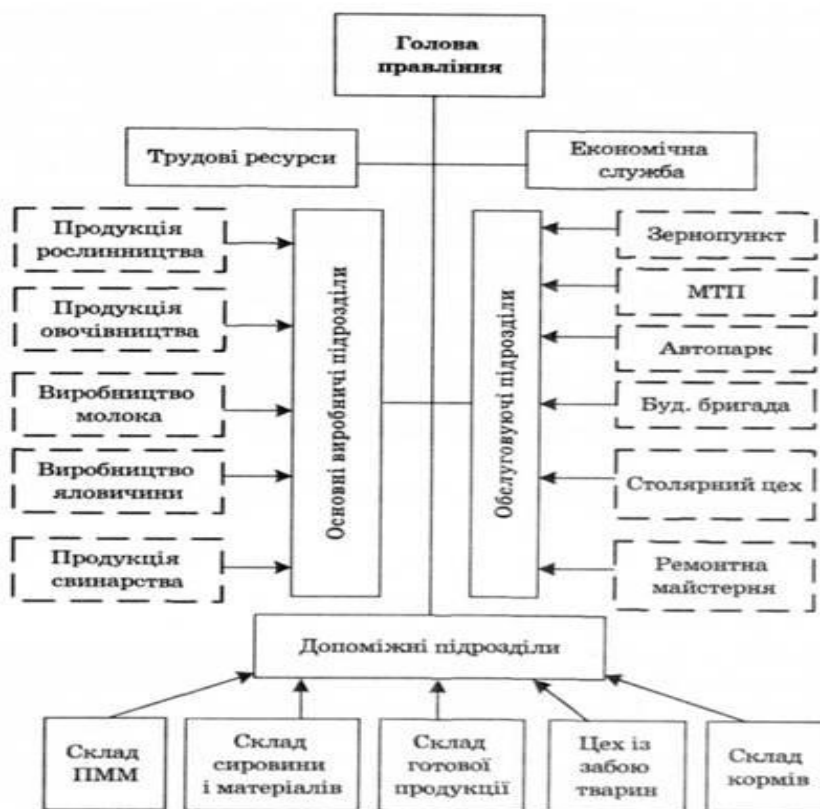


Рис. 2.7. Виробнича структура аграрного підприємства

Строки таблиці з'єднують сіткою таким чином, щоб побудувати вікна перетину між собою усіх підрозділів. У вікна сітки Мазера вписують оцінки важливості близької відстані розміщення підрозділів один до одного за допомогою літерів, які позначають певний рейтинг бажаності сусідства: А позначає абсолютну необхідність сусідства підрозділів (наприклад, директор і бухгалтер, МТП і склад ПММ), Е – велику важливість такого сусідства, І – важливість, О – середній ступінь важливості, У – неважливість, Х – небажаність сусідства (наприклад, правління й цех забою тварин). Оцінку роблять за допомогою Генерального плану населеного пункту, у якому розміщено підприємство (рис. 2.8).

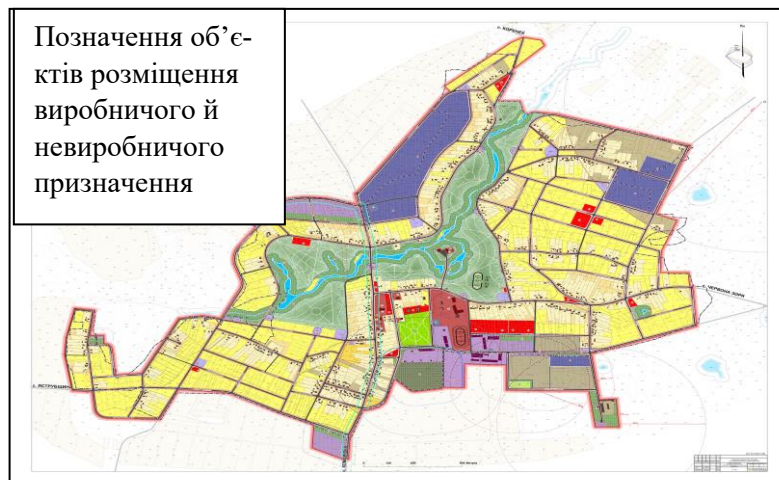


Рис. 2.8. Генеральний план села з виробничими приміщеннями підприємства й прилеглими землями сільськогосподарського призначення

Елемент сітки Мазера наведено на рис. 2.9.

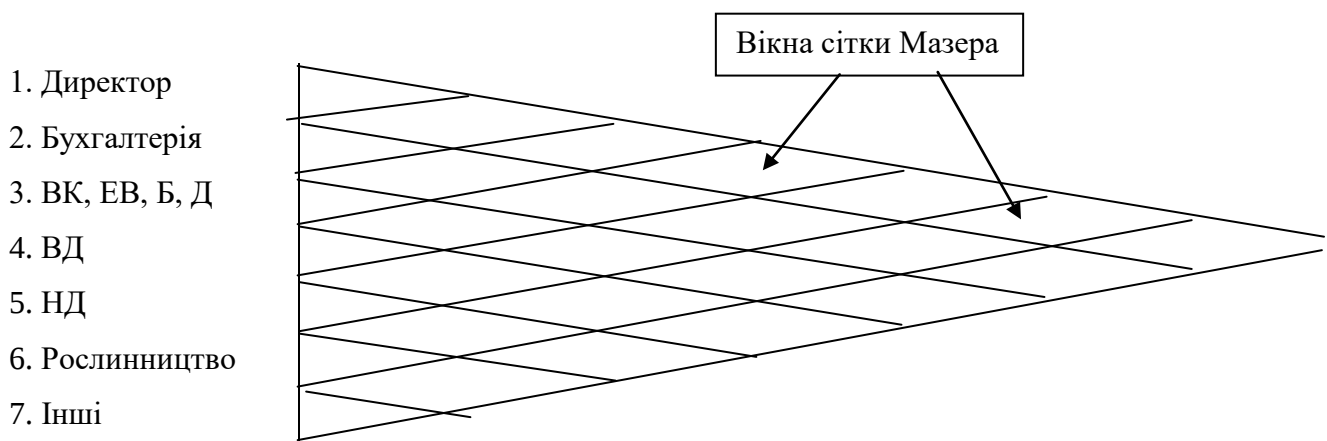


Рис. 2.9. Елемент сітки Мазера сільськогосподарського підприємства
Формується сукупність оцінок А і Х (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Оцінки А і Х

Оцінка А	Оцінка Х
1-2, 1-3, 2-3, 2-4, 3-4, 3-5, 3-6, 3-7, 3-8, 3-9, 3-10, 4-5, 6-7, 6-8, 6-10, 7-9, 7-10, 8-10, 9-10	1-10, 2-10, 4-10, 5-10

Дані табл. 2.2 дозволяють сформуванню первинну схему розміщення виробничих потужностей (рис. 2.10). У центрі виробничої системи розміщують відділ, який має найбільшу кількість оцінок А. Таким відділом є диспетчерська.

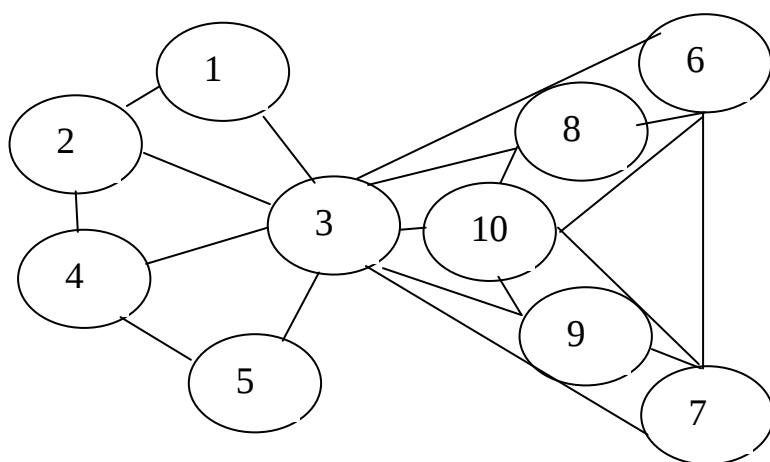


Рис. 2.10. Схема розміщення виробничих потужностей

Інформація, що наведена на рис. 2.10, дозволяє зробити висновок про необхідність змінення схеми розміщення виробничих потужностей сільськогосподарського підприємства.

2.2. Планування виробництва в умовах інклюзивного розвитку підприємства*

Інклюзивний розвиток бізнесу – це така його конкурентоспроможна діяльність, за якої задовольняються інтереси бізнесу, суспільства й держави.

Для формування концепції інклюзивного розвитку агробізнесу важливим є його технологічне забезпечення. Підхід до використання технологій, які традиційно використовуються в агробізнесі, потребує коригування у випадку його інклюзивно орієнтованого розвитку. В науковій літературі Дідух С. М. використовує поняття «інклюдія технологій» у сфері агробізнесу, як рівної доступності до сучасних технологій усіх суб'єктів господарювання. Разом з

тим, система технологій інклюзивно орієнтованого бізнесу відрізняється від традиційної. Оскільки інклюзивний розвиток передбачає задоволення інтересів у розвитку усіх суб'єктів за інтересами, то до його технологічного забезпечення можна додати технології: органічного й екологічно збалансованого землеробства, управління персоналом й забезпечення кадрами на основі інклюзивного підходу.

Нетрадиційні складові системи технологій, що використовується агробізнесом в процесі його інклюзивного розвитку наведено на рис. 2.11.

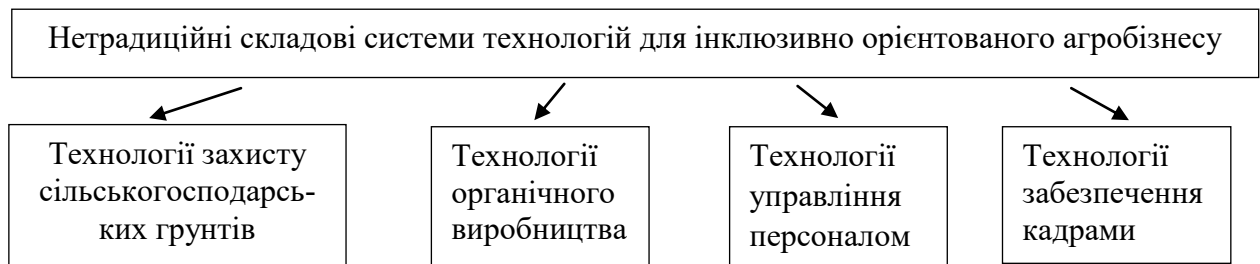


Рис. 2.11. Нетрадиційні складові системи технологій, що використовується агробізнесом в процесі його інклюзивного розвитку

До технологій захисту сільськогосподарських ґрунтів відносяться: 1. Планування сівозмін і застосування сидератів та багаторічних трав, використання біологічних препаратів для захисту рослин, внесення гноєвих компостів, відновлення полезахисних лісосмуг; 2. No-Till; 3. Mini-Till; 4. Екстенсивний мульчуючий посів; 5. Інтенсивний мульчуючий посів; 6. Striptill т. ін.

Технології захисту ґрунтів базуються на мінімальному обробітку ґрунту завглибшки 4-5 см (параметри плоскоріза для суцільного мілкового обробітку 5-16 см та глибокого 30-45 см під всі культури сівозміни), біологізації землеробства, використанні нетоварної частини врожаю як органічних добрив, мульчуванні поверхні ґрунту післяжнивними рештками і використанні сидератів. Застосування мінімального обробітку ґрунту зберігає вологу, сповільнює мінералізацію й втрати гумусу.

Використання традиційних технологій веде до втрат гумусу через мінералізацію та ерозію ґрунтів. Щорічно держава втрачається 32-33 млн. т гумусу, що веде до збитків на суму 10 млрд. грн. Теоретично обґрунтований «шоковий» стан ґрунту при обертанні скиби, коли аеробна біота ґрунту з глибини 0-15 см заорюється плугом в анаеробні умови завглибшки 16-30 см і гине без кисню, а анаеробна біота з глибини 16-30 см вивертається плугом на поверхню і також гине, але вже від кисню.

Бізнес при використанні технологій захисту ґрунтів виграє через економію: палива – в 3 рази, мінеральних добрив – у 10 разів (компенсується лише азотна недостатність – 10 кг д. р. азоту на тонну залишених у полі солом та ін. рослинних залишків), пестицидів у 8 разів (обробляється лише насіння), часу на обробіток ґрунту – в 3 рази, металу на один метр захвату ґрунтообробних машин – у 3 рази.

До технологій органічного виробництва відносяться технології: виробництва органічної продукції рослинного походження до обробки, у тому числі грибів; виробництва органічної продукції до обробки тваринного походження; виробництва органічної продукції аквакультур; ведення органічного бджільництва; переробки органічних продуктів рослинного та тваринного походження, у тому числі виробництво вина; виробництва, зберігання та переробки органічної сировини, кормів та дріжджів; збору дикорослих рослин, лісової продукції та водоростей.

Бізнес виграє при застосуванні даних технологій через збільшення цін на продукцію (до 40 %), суспільство – через захист громадян від придбання та споживання недоброякісних продуктів харчування. Інтереси держави задовольняються в стандартизації й нормуванні процесів суспільно корисного виробництва.

Існують технології управління персоналом через інклюзію або вільний доступ працівників до саморозвитку в агробізнесі:

1. Вироблення економного продукту (сільськогосподарські підприємства, фінансові організації, переробні, збутові й транспортні компанії в агробізнесі):

а) розрахунок потреби в персоналі з урахуванням сполучення професій і виконання напружених норм виробітку; б) наймання «динаміків» із сенсорним способом сприйняття дійсності, які схильні до високопродуктивної праці; в) створення умов для високопродуктивної праці; г) зближення персоналу під час спільної участі в спортивно-оздоровчих заходах; д) моральне й економічне стимулювання високопродуктивної праці; ж) атестація на здатність до високопродуктивної праці; з) звільнення за невиконання умов контракту, що націлюють на постійне зростання продуктивності праці; к) постійна й додаткова заробітна плата у вигляді премій (надбавок) за сполучення професій і перевиконання норм виробітку;

2. Виробництво якісного продукту (створення засобів виробництва, страхування, підготовка кадрів, боротьба з шкідниками, бур'янами й хворобами): а) розрахунок потреби в персоналі з урахуванням спеціалізації та наявності часу для раціоналізаторства в області якості; б) наймання «статиків»

із сенсорним способом сприйняття дійсності, схильних до постійного вдосконалювання технологічного процесу; в) створення умов для раціоналізаторства) зближення персоналу під час спільної участі в гуртках якості; д) моральне й економічне стимулювання якісної праці; ж) атестація на здатність до раціоналізаторства у сфері якості; з) звільнення за невиконання умов контракту про підвищення якості; к) постійна й додаткова заробітна плата у вигляді премій (надбавок) за підвищення якості;

3. Виробництво креативно-диференційованого продукту (реклама й брендинг агропродуктів, виставковий бізнес, створення програмного забезпечення агровиробництва): а) розрахунок потреби в персоналі з урахуванням динаміки завантаження виробничих потужностей за кількістю індивідуальних творчих функцій; б) наймання «інтуїтив-творчих» працівників; в) створення умов для виробництва інноваційно-креативного диференціювання товару; г) зближення персоналу під час спільної участі в творчих заходах; д) моральне й економічне стимулювання інноваторів; ж) атестація на здатність виконання творчих завдань; з) звільнення за невиконання умов контракту про креативні інновації; к) постійна й додаткова заробітна плата у вигляді премій (надбавок) за креативні інновації;

4. В процесі виробництва «економного» товару саморозвиваються динамічні працівники, схильні до виконання великого обсягу роботи за короткий термін (трактористи-машиністи, водії, майстри машинного доїння, заготівельники, працівники закладів швидкого харчування), «якісного» – статичні особистості, що надають перевагу не кількості, а якості праці (робітники сільськогосподарських підприємств із ремонту агротехніки, аграрних машинобудівельних заводів, страхових компаній та навчальних закладів з підготовки кадрів), «інноваційно-креативного диференційованого» – творчі працівники, здатні задовольняти не нижчі, а вищі потреби споживача (фахівці у сфері брендингу й реклами агропродуктів, робітники сільського туризму).

Технології забезпечення кадрами відрізняються від традиційних (коледж, інститут, курси й школи професійної підготовки на підприємстві) в тому, що інклюзивно орієнтований агробізнес розвиває співпрацю з навчальними закладами з метою компетентнісної підготовки професійних кадрів, які здатні відновлювати його інклюзивний розвиток в умовах глобальної кризи. Технологія підготовки таких випускників включає формування певних компетентностей (рис. 2.12).

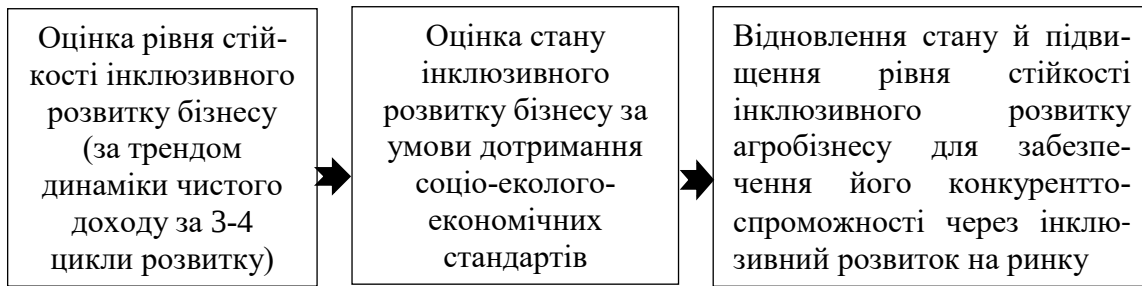


Рис. 2. 12. Компетентності фахівців, які формує заклад освіти

В ході забезпечення бізнесу такими кадрами й відновлення порушених зв'язків з наукою й навчальними закладами підвищується його конкурентоспроможність через інклюзивний розвиток на ринку.

Апробація наведених положень проводилася на підприємствах Одеської обл. Із трьох підприємств позитивний рівень такої складової інклюзивного розвитку, як стійкість, за останні 4 роки був досягнутий тільки на ПП Аккерманзернопром (рис. 2.13).

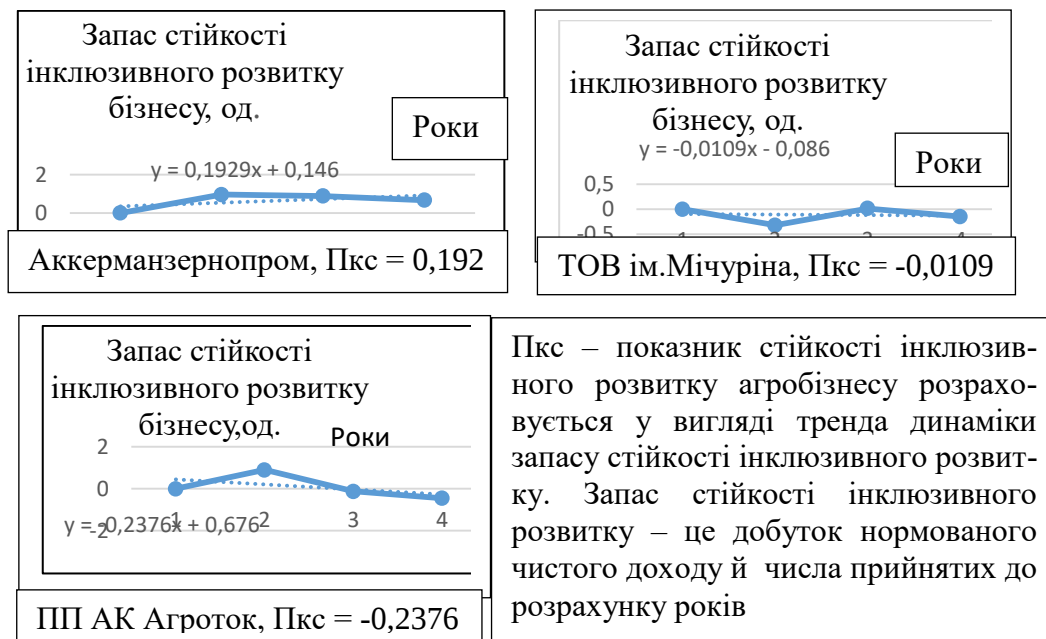


Рис. 2.13. Розрахунок показника стійкості інклюзивного розвитку на підприємствах агробізнесу за 2017-2020 рр.

Дані рис. 2.13 свідчать про стійкість інклюзивного розвитку на ПП Аккерманзернопром і відсутність його на ТОВ ім. Мічуріна й ПП АК Агроток. Спадний тренд динаміки розвитку вказує на відсутність інклюзивного розвитку підприємств. Вони не задовольняли потреби споживачів щодо атрибутів своєї продукції (якість, ціна, технологія виробництва). Під час оцінки стану

інклюзивного розвитку підприємств спеціально підготовленими для бізнесу кадрами, було виявлено фактор-мінімум (неефективний метод управління), який унеможлиблює інклюзивний розвиток (банк методів наведено у Додатку Б). Оперативна (протягом декількох місяців) нейтралізація його дії відновила інклюзивний розвиток підприємств на ринку (рис. 2.14).

У даному випадку фактором-мінімум виявився метод управління вибором технології виробництва.

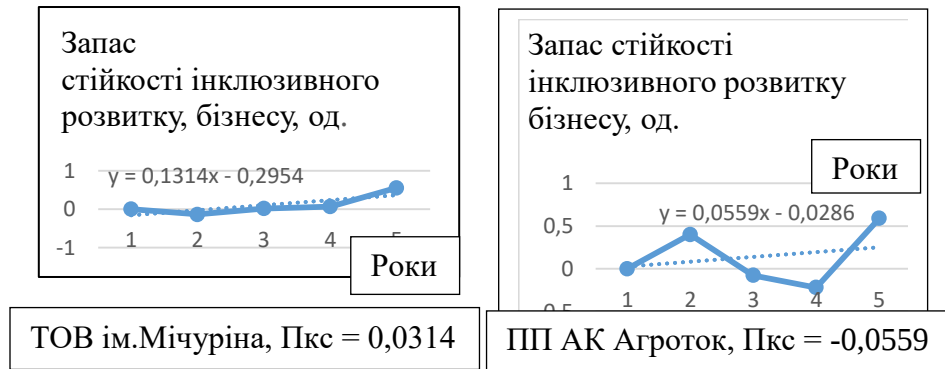


Рис. 2.14. Розрахунок показника стійкості інклюзивного розвитку на підприємствах агробізнесу за 2017-2021 рр. після коригування неефективного методу (фактора-мінімум)

Завершення переходу з 2021 року на технологію органічного виробництва (Додаток В) збільшило попит, ціну на продукцію й рівень запасу стійкості інклюзивного розвитку підприємств, задовольнило потреби споживачів в екологічно чистій продукції, працівників – в зменшенні трудомісткості й підвищенні рівня задоволення працею через використання нових технологій, а потреби держави – в збереженні родючості ґрунтів, працевлаштуванні молодих спеціалістів, відновлення взаємозв'язків науки й навчальних закладів з виробництвом. Відбулося узгодження інтересів бізнесу, суспільства й держави.

Отже, розроблено підхід до визначення основного фактора формування концепції інклюзивного розвитку агробізнесу в Україні під час виходу економіки із стану глобальної кризи. Таким фактором є інвестиційна привабливість для бізнесу закладених принципів, положень й рекомендацій. З метою конкретизації наведеного проведено систематизацію технологій, які сприяють інклюзивному розвитку агробізнесу в Україні. Обґрунтовано важливість технологій захисту ґрунтів, органічного виробництва сільськогосподарської продукції, управління персоналом й забезпеченням кадрами.

Контрольні питання й завдання

1. Як планується виробнича потужність й операційний цикл підприємства ?
2. Як перевірити ефективність розміщення виробничих потужностей за допомогою сітки Мазера?
3. Які нетрадиційні технології забезпечують інклюзивний розвиток агробізнесу?
4. Побудувати план виробництва, визначити його виробничу потужність, сформулювати операційний цикл підприємства, схему розміщення виробничих потужностей з її перевіркою на ефективність за допомогою сітки Мазера, визначити «вузькі» місця в технологічному ланцюгу й розробити заходи щодо усунення їхнього впливу на виробничу систему, побудувати планограму робіт і стандарт на обслуговування клієнтів підприємства.

Література

1. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.
2. Жигулін О. А., Махмудов І. І., Попа Л. М. Логістика в управлінні конкурентоспроможністю бізнесу при виході економіки із стану глобальної кризи: монографія. Ніжин, 2021. 544 с.
3. Кушнір О. І., Жигулін О. А. Механізм формування інклюзивної моделі розвитку бізнесу в агропродовольчій, готельній і ресторанній сферах. Економіка харчової промисловості. 2022. Т.14, вип. 1. С. 3-14.
4. Грунтозберігаючі технології. URL: <http://www.tsatu.-edu.ua/rosl/wp-content/uploads/sites/20/lekcija-3.hruntozberihajuchi-teh-nolohiyi.pdf> (дата звернення 16.01.2022 р.).
5. Дідух С. М. Інклюзивний розвиток агропродовольчих вертикально-інтегрованих компаній України : монографія. Одеса, 2020. 332 с.
6. Закон України Про органічне виробництво. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JF5EJ00G> (дата звернення 16.01.2022 р.).

3. Показники ефективності сільськогосподарського виробництва

3.1. Традиційні показники ефективності сільськогосподарського виробництва

Показниками ефективності виробництва продукції рослинництва є:

- 1) урожайність, ц/га;
- 2) продуктивність праці, центнерів (ц) на 1 люд. год., трудомісткість праці, люд.-год. на 1 ц;
- 3) собівартість 1 ц (виробнича та повна), грн;
- 4) ціна реалізації 1 ц, грн;
- 5) прибуток на 1 ц, на 1 га посівної площі, на 1 люд.-годину, грн;
- 6) рівень рентабельності, %.

Урожайність – середній обсяг того чи іншого виду сільськогосподарської продукції, одержаний з одиниці посівної площі. Урожайність визначають по окремих культурах і деяких їх групах, наприклад, по зернових, овочевих та ін. Середню урожайність зернових та зернобобових культур з 1 га зібраної площі обчислюють в центнерах, виходячи з їх валового збору та посівної площі. Валовий збір зерна в сільськогосподарських підприємствах визначається за даними обліку зібраної продукції з їх посівів. Валовий збір зернових та зернобобових культур в статистичній звітності показується у вазі після доробки (за виключенням невикористаних відходів і усушки при доробці зерна). Маса зерна після доробки включає повноякісне зерно і зернові відходи у фізичній масі, в перерахунку на зерно по проценту його вмісту в зернових відходах. Урожайність по зерновим і зернобобовим культурам показують теж у вазі після доробки, яку визначають діленням валового збору зерна (після доробки) на фактично зібрану їх площу.

При збиранні кукурудзи на зерно в качанах валовий збір зерна першочергово рахують у фізичній вазі. Качани кукурудзи перераховують у фізичну вагу зерна по відсотку його виходу із качанів, що склався у господарстві з урахуванням видів гібридів кукурудзи (по скоростиглості). Потім фізичну вагу зерна перераховують на базову вологість (22 %). Урожайність (вихід зерна базової вологості) з 1 га в центнерах розраховують за формулою:

$$\text{Цб} = (\text{К} * \text{Уф}) / (100 - \text{Вб}), \quad (3.1)$$

де Цб – урожайність, чи вихід продукції при базовій вологості, ц/га; К – вміст сухої речовини (зерна) в масі врожаю, %; Уф – урожайність, чи вихід

продукції, при фізичній (початково оприбуткованій масі в початках) вологості, ц/га; Вб – вологість зерна базисна, %.

Для аналізу стану виробництва зерна на сільськогосподарському підприємстві необхідно знати також ресурсну урожайність зернових культур, яка дає уявлення про оптимальний рівень їх урожайності в умовах досліджуваного господарства та їх нормативну урожайність для природно-економічної зони України, в якій воно розташовано. Порівнявши фактичну урожайність зернових культур господарства з його ресурсною, нормативною та досягнутою урожайністю цих культур в передових господарствах району чи області, можна робити висновки про досягнутий рівень урожайності та стан виробництва зерна в господарстві. Ресурсну урожайність зернових культур в сільськогосподарських підприємствах визначають при розробці бізнес-планів за допомогою методів програмування на основі використання природної родючості (бонітетів) ґрунтів, кількості й економічної ефективності мінеральних та органічних добрив, а також порівняльної ефективності різних попередників. Для цього використовують таку формулу:

$$Ур = Цб * Б + О1 * К1 + О2 * К2, \quad (3.2)$$

де $Ур$ – ресурсна урожайність культури, ц/га; $Цб$ – ціна балу; $Б$ – бонітет ґрунтів; $О1$ – окупність мінеральних добрив, ц/га; $О2$ – окупність органічних добрив, ц/га; $К1$ – кількість внесених мінеральних добрив, ц/га; $К2$ – кількість внесених органічних добрив, т.

Ціна балу бонітету – це частка від ділення значення еталону на 100, тобто для запасів гумусу це 5,0, для запасів продуктивної вологи 2,0 т. ін.

Загальний бал бонітету по властивостях ґрунту для вирощуваних культур визначається за формулою:

$$Бзк = (Б1к * К1к + Б2к * К2к + Б3к * К3к) / (К1к + К2к + К3к), \quad (3.3)$$

де $Бзк$ – загальний бал бонітету культури по властивостях ґрунту;

$Б1к$ – бал бонітету культури за потужністю гумусового горизонту;

$Б2к$ – бал бонітету культури за вмістом гумусу;

$Б3$ – бал бонітету культури за вмістом фізичної глини;

$К1к$ – коефіцієнт детермінації (ваговий коефіцієнт) культури за потужністю гумусового горизонту;

$К2к$ – коефіцієнт детермінації (ваговий коефіцієнт) культури за вмістом гумусу;

КЗк – коефіцієнт детермінації (ваговий коефіцієнт) культури за вмістом фізичної глини.

Бали бонітету за потужністю гумусового горизонту та вмістом гумусу розраховується від еталонних показників цих властивостей, приведених у таблиці 1, бал бонітету яких приймається за 100.

Таблиця 3.1

Еталонні показники для визначення балів бонітету для різних культур

Назва еталонного показника	Культури				
	Пшениця, ячмінь	Жито, овес	Цукровий буряк	Картопля	Льон
Потужність гумусового горизонту, см	80	61	89	27	29
Вміст гумусу, %	3,90	3,10	3,70	1,82	1,80

Бонітування ґрунтів проводиться за 100-бальною шкалою. Вищим балом оцінюються ґрунти з кращими властивостями, які мають найбільшу природну продуктивність.

Продуктивність праці – це здатність працівників виробляти певну кількість матеріальних благ або виконати певний обсяг роботи за одиницю робочого часу. Продуктивність праці на сільськогосподарських підприємствах обчислюють як відношення виробленої продукції до затраченої живої праці, тобто робочого часу. Вимірюють її кількістю продукції, виробленої за рік, годину. Зворотним показником є кількість робочого часу, затраченого на виробництво одиниці продукції (в людино-годинах), тобто *трудомісткість* продукції. До основних показників продуктивності праці у виробництві зерна належать виробництво зерна в натуральному виразі в розрахунку на людино-годину, або затрати праці в людино-годинах на виробництво 1 ц зерна, затрати праці на 1 га посіву зернових та ін.

Витрати праці в людино-годинах на виробництво 1 ц зерна розраховують діленням загальної суми годин праці робітників в людино-годинах на виробництво зерна за мінусом витрат праці в людино-годинах, віднесених на виробництво соломи (чи стебел) на валовий збір зерна (після доробки).

Витрати праці в людино-годинах на 1 га посіву зернових визначаються діленням суми годин праці для виробництва зерна на розмір зібраної площі зернових культур. Ці показники використовують для виявлення резервів і вивчення динаміки продуктивності праці на виробництві зерна. Їх обчислюють

на основі документів обліку та звітності сільськогосподарського підприємства. За допомогою даних показників визначають рівень витрат праці на одиницю продукції (на 1 ц зерна) не лише по підприємству, а й по окремих виробничих підрозділах, що має велике значення для пошуку резервів скорочення трудових і матеріальних витрат.

Нормативи витрат праці для зони Степу (Одеська обл.) на виробництво 1 ц зерна озимої пшениці при комплексній механізації й урожайності 30 ц/га становлять 0,45 люд.-год. на 1 ц, соломи – 0,04 люд.-год. на 1 ц.

Собівартість – частина суспільних витрат виробництва й обігу, що відображає витрати підприємства в грошовому виразі на виробництво й реалізацію продукції (на спожиті засоби виробництва й оплату праці) з розрахунку на одиницю продукції. Виробничу собівартість (на відміну від повної) продукції рослинництва калькуюють за місцем виробництва, доробки або зберігання:

зерно – франко-поле (тік або місце доробки), включаючи витрати на доробку, що проводиться одночасно із збиранням або після збирання врожаю;
солома (сіно) – франко-місце зберігання.

Для обчислення собівартості 1 ц продукції зернових культур загальну суму витрат по певній зерновій культурі (за мінусом вартості побічної продукції – соломи) ділять на кількість отриманого повноцінного зерна після доробки, враховуючи також наявне зерно в зернових відходах.

Вартість побічної продукції (соломи й стебел кукурудзи) розраховують по фактичних або нормативних витратах на збирання, транспортування, скиртування та інші роботи по заготівлі цієї продукції. Вартість побічної продукції розраховують також і за допомогою відповідних коефіцієнтів перерахунку її в повноцінне зерно.

Основними факторами впливу на собівартість продукції є трудомісткість, фондомісткість, матеріаломісткість виробничих процесів.

Виробнича собівартість 1 ц зерна в сільськогосподарських підприємствах за останні п'ять років зросла і в 2010 р. становила 98,04 грн, в 2011 р. – 92,31 грн, в 2012 р. – 134,61, в 2013 р. – 127,57 грн, в 2014 р. – 144,10 грн.

Середня ціна реалізації 1 ц зерна визначається в грн. як відношення суми виручки від реалізації зерна до обсягу його реалізації. Рівень її залежить перш за все від собівартості, структури реалізації зерна по культурах, якості, каналів реалізації, пори й кліматичних умов року, умов природно-кліматичної зони (окремої території) його виробництва і реалізації та змін цін урядом країни (наприклад, зміна заставних цін та ін.).

Середня ціна реалізації 1 ц зерна в 2010 р. в Україні становила 111,99 грн, в 2011 р. – 135,62 грн, у 2012 р. – 155,10, в 2013 р. – 128,86, в 2014 р. – 181,3 грн. Від рівня ціни реалізації 1 ц зерна і його собівартості в значному ступені залежить розмір прибутку підприємства та рентабельність його діяльності.

Прибуток сільськогосподарського підприємства – грошовий вираз частини чистого доходу господарства, який залишається після відшкодування всіх витрат. Він є важливим економічним показником діяльності сільськогосподарських підприємств, який залежить від собівартості продукції та цін її реалізації. Розмір отриманого прибутку від виробництва й реалізації зерна визначається як різниця між сумою грошових надходжень від реалізації зерна та його собівартістю. Діленням прибутку на кількість реалізованого зерна визначаємо розмір прибутку на 1 ц зерна в грн; на зібрану площу зернових – визначаємо розмір прибутку на 1 га зернових, грн; на витрати праці на реалізоване зерно – визначаємо розмір прибутку в розрахунку на 1 люд.-год., грн.

Рентабельність – відносний вираз прибутковості. Рівень рентабельності зерна визначається як відношення чистого прибутку, отриманого від реалізованого зерна, до його повної собівартості, виражене у відсотках, і визначається за наступною формулою:

$$P = \Pi / C_p, \% \quad (3.4)$$

де Π – чистий прибуток від реалізації зерна, грн; C_p – собівартість реалізованого зерна, грн.

Рівень рентабельності свідчить про те, яку величину прибутку отримано на 1 грн. витрат. Рівень рентабельності виробництва зерна у 2012 р. становив 15,2 %, у 2013 р. – 1,7 %, у 2014 р. – 25,8 %, проти 275,1 % у 1990 р. та 64,8 % у 2000 р. Слід відмітити, що за останні роки в результаті затяжної економічної кризи в АПК, економічна ефективність виробництва зерна в Україні значно знизилася. Однак виробництво й реалізація зернових культур в цілому по Україні залишається рентабельним.

За розрахунками Інституту аграрної економіки, у 2020 р. загальна рентабельність виробництва продукції сільського господарства на підприємствах була зафіксована на рівні 17,4%. Цей результат, хоча й перевищує показник 2019 р. у 11,8 %, проте є нижчим, ніж у 2018 р., коли рентабельність виробництва агропродукції складала 22,8%.

Рентабельність виробництва гречки у сільськогосподарських підприємствах в 2020 році складала 63%. Це найвище значення показника серед усіх видів сільськогосподарської продукції, яке у 2019 році складало 6,6%.

Рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва збільшився з 14,2 % у 2019 р. до 22,3 % у 2020 році. При цьому тваринництво, яке у 2019 р. спрацювало на межі збитковості (0,1%), у 2020 р. стало збитковим – рівень рентабельності склав (-4,7%). Головна причина збитковості тваринництва пов'язана з високими витратами на відгодівлю худоби. Відділення України від СРСР супроводжувалося закриттям великої мережі комбикормових заводів й зростанням цін на комбікорми. У сукупності з зменшенням покупної здатності населення дана обставина робить виробництво м'яса в Україні нерентабельним. У теперішній час проблему вирішують за допомогою імпорту.

Високий рівень рентабельності мав місце на вирощуванні баштанних продовольчих культур (45,4 %), вівса (43,7 %), ягід (41,6%), жита (41,3%), сої (37,5%) та пшениці (33%).

Рентабельність виробництва соняшника, яка у 2019 р. була найвищою серед основних сільськогосподарських культур (23,5%), у 2020 р. складала близько 29%. Меншою у порівнянні з показниками 2019 р. є рентабельність вирощування наступних культур: кукурудза на зерно – 12,8% проти 17,8%, просо – 4,2% проти 20,2%, картопля – 1,7% проти 15,4%, овочі відкритого ґрунту – 2,2% проти 7%.

Збитковим залишилося вирощування гороху, сорго, овочів закритого ґрунту. Рентабельним у тваринництві є лише виробництво молока (21,4 %), тоді як інші види продукції галузі є збитковими.

Зростання рівня рентабельності відбулося переважно шляхом зростання цін на продукцію більшості сільськогосподарських культур. Наприклад, ціни на гречку в 2020 році зросли на 53,7 %, продукція баштанних продовольчих культур подорожчала на 50,1%, пшениця – на 24,4%. Водночас по окремих культурах навіть значне зростання цін не змогло забезпечити подолання збитковості.

Отже, перелічені показники економічної ефективності виробництва зерна й шляхи їхнього покращення потребують коригування:

1. Показники повинні враховувати інтереси споживача, підприємця, працівника й розробника стандартів (державного службовця), а вони націлені (рентабельність) на оцінку задоволення інтересів тільки підприємця;

2. Рекомендується використання показника конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства $P_k = (P_{кс}, P_{ск})$, де $P_{кс}$ – показник рівня

конкурентної стійкості (враховує інтереси споживача), Пск – показник стану конкурентоспроможності (оцінює задоволення інтересів підприємця, працівника й розробника стандартів).

Перспективні напрями покращення показників економічної ефективності виробництва зерна:

1) автоматизація процесу раціонального внесення посівного матеріалу (конструкція сівалки, в якій на кожному дозаторі стоїть датчик вологості ґрунту. Якщо вологості не вистачає, то включається механізм збільшення глибини внесення зерна – гідродократ занурює дозатор на ту глибину, де вологості достатньо);

2) визначення виду й концентрації добрив і пестицидів на основі результатів лабораторних досліджень якості ґрунтів і виду хвороб, бур'янів і шкідників;

3) зменшення витрат на паливе через оперативний контроль його витрачання, а також використання техніки за призначенням (на техніку встановлюють трекери-антени, GPS-навігатори, датчики витрат палива, які дозволяють працівникам логістичного пункту автоматизовано в режимі он-лайн контролювати злиття (крадіжку) палива й місце розташування техніки, а також швидкість її пересування т. ін.);

4) догляд за посівами за допомогою обладнання точного землеробства (точне 2-3 см внесення гербіцидів у міжряддя через сучасне навігаційне обладнання);

5) використання навігаційних пристроїв для зменшення відстані пересування техніки по полях і за їх межами.

3.2. Показники інклюзивного розвитку агробізнесу*

В науковій літературі дискусія щодо підходів до оцінки інклюзивного розвитку суб'єктів господарювання відбувається за основними двома напрямками: 1) вплив економічного зростання країни на інклюзивний розвиток; 2) фінансування інклюзивного розвитку.

Дж. Стігліц вказує на те, що динаміка ВВП не враховує якість життя, рівень освіченості, забруднення оточуючого середовища, рівень задоволення та щастя людей у певній країні. Наукова позиція значної групи авторів полягає в тому, що даний показник застарів, не відображає пріоритети розвитку країн та має недоліки: 1) не включає тіньову економіку; 2) не відображає повною мірою покращення або погіршення якості товарів й зміни структури економіки під

впливом переходу до нового технологічного укладу; 3) не враховує екологічні (забруднення повітря і вод Світового океану, засмічення територій) і соціальні впливи на економіку (перенаселення, бідність). Разом з тим, ВВП є одним з головних показників розвитку країн, індикатором, що відстежує швидкість зростання національної економіки.

Динаміка ВВП дає можливість оцінити нерівномірність інклюзивного розвитку суб'єктів господарювання в певній країні. Циклічність розвитку національної економіки треба враховувати для оцінки рівня стійкості інклюзивного розвитку підприємств. Серед наукових публікацій з цього питання найбільш детальну характеристику коливань економіки України дають результати економетричного моделювання, за якими через аналіз динаміки ВВП встановлено вид коливання:

$$Y_t = C_1 0,985^t + 1,13^t (C_2 \cos 2,022t + C_3 \sin 2,022t) \quad (3.1)$$

де C_i – вільні коефіцієнти інтегрування (розраховуються з початкових умов).

Цінність даного результату полягає в тому, що він дає можливість прогнозувати динаміку інклюзивного розвитку будь-якого підприємства через динаміку його доходу, а також визначає періоди циклів розвитку (3-4 роки).

Окрім ВВП інклюзивний розвиток оцінюється також індексами інклюзивного розвитку країни, легкості й якості ведення бізнесу, які засновується на вивченні законів, постанов та правил ведення підприємницької діяльності, але не відображають інклюзію у розвитку безпосередньо бізнесу.

Пошуку джерел фінансування інклюзивного розвитку агробізнесу присвячено монографічне дослідження Дідуха С. М. «Інклюзивний розвиток агропродовольчих вертикально-інтегрованих компаній України». Серед 15 напрямів-векторів інклюзивної реконструкції агропродовольчої сфери України автор прогнозує в 5-ти з них залучати кошти державного бюджету, а в 10-ти – використання фінансових ресурсів агропродовольчих холдингів за напрямками: «Інклюзивний розвиток сільських територій», «Розвиток локальних (крафтових) агропродовольчих бізнесів», «Розвиток кооперації в агропродовольчій сфері», «Впровадження механізмів технологічної та ресурсної інклюзії в АПК», «Впровадження механізмів фінансової інклюзії в АПК», «Впровадження інклюзивних бізнес-моделей в АПК», «Створення інклюзивного середовища в межах агрохолдингів». Таке фінансування, за розрахунками автора, буде сприяти інклюзивному розвитку малого, середнього й великого агробізнесу в Україні.

Наукова позиція групи авторів НУБіП України полягає в тому, що головний акцент в фінансуванні інклюзивного розвитку агробізнесу в Україні треба робити на залученні можливостей середнього підприємництва.

Перелічене свідчить про те, що до фінансування інклюзивного розвитку варто залучати кошти усього агробізнесу в Україні за умови інвестиційної привабливості вкладень для кожного його різновиду.

Наведемо поняття інвестиційної привабливості об'єкта, де об'єктом виступає власний інклюзивний розвиток, а джерелом інвестицій – капітал підприємницької структури агробізнесу. Під поняттям «інвестиційна привабливість об'єкта» в науковій літературі розуміють:

сукупність виробничо-фінансових кількісних і якісних умов та критеріїв, які характеризують потенційні можливості та економічні переваги порівняно з іншими об'єктами інвестування;

інтегральну сукупність критеріїв дієвості умов інвестування, які забезпечують особистий інтерес інвесторів до вкладення капіталу з метою його примноження або отримання соціального ефекту;

інтегральний показник, об'єднуючий комплекс формалізованих і неформалізованих критеріїв, що характеризує доцільність вкладення капіталу в досліджуваний потенційний об'єкт інвестування;

Для визначення інвестиційної привабливості об'єкта більшість авторів використовують методичні підходи щодо аналізу фінансових показників. Так Шиян Д. В. і Строченко Н. І. пропонують враховувати ділову активність, рентабельність, структуру капіталу, ліквідність та платоспроможність, а Вовчак О. Д. рекомендує доповнити перелічене показником фінансової стійкості. Методика Майданевича П. Н. відрізняється прогнозуванням фінансової кризи й банкрутства підприємства або можливості втрати платоспроможності.

Наведені підходи можна використовувати для цілей дослідження у різні періоди діяльності наступним чином:

короткостроковий період (планування рентабельної роботи й забезпечення підприємства фінансами за умови інвестицій в інклюзивний розвиток за місяцями року, аналіз виконання плану й оперативне коригування неефективних методів управління);

довгостроковий період (прогнозування фінансової кризи й банкрутства підприємства або можливості втрати платоспроможності за допомогою аналізу динаміки чистого доходу за 3-4 цикли розвитку – 9-12 років).

Якщо підприємницька структура агробізнесу, яка вкладає кошти у власний інклюзивний розвиток, виконує план рентабельної роботи протягом року й має невід’ємний тренд динаміки запасу стійкості інклюзивного розвитку за 3-4 цикли розвитку, то це свідчить про привабливість інвестицій. Дану інвестиційну привабливість пропонується оцінювати інтегральним показником ефективності інвестицій у сферу власного інклюзивного розвитку, який будемо коротко називати показником інклюзивного розвитку підприємницької структури агробізнесу P_i . Складовими показника є $P_i = (P_{id}, P_{ik})$:

1) P_{id} – показник інклюзивного розвитку підприємницької структури агробізнесу у довгостроковій перспективі або динаміка запасу стійкості інклюзивного розвитку за 3-4 цикли розвитку за умови рентабельної роботи суб’єкта господарювання;

2) P_{ik} – показник інклюзивного розвитку підприємницької структури агробізнесу в короткостроковому періоді $P_{si} = P_{vp} * P_{sr} * P_{dn}$, де P_{vp} – показник оцінки ефективності методів управління під час реалізації річного інвестиційного проєкту забезпечення інклюзивного розвитку підприємницької структури агробізнесу, P_{sr} – показник відповідності методів управління умовам інклюзивного саморозвитку, P_{dn} – показник відповідності методів управління держаним соціо-еколого-економічним нормативам.

В науковій літературі широко використовується показник строку окупності інвестицій, як мінімальний часовий інтервал (який вимірюється в місяцях або роках) від початку фінансових вкладень, за який інвестиційні витрати покриваються чистими грошовими надходженнями

У випадку інклюзивного розвитку агробізнесу, коли гроші вкладаються в перехід на органічне виробництво у рослинництві, даний строк треба збільшувати на 3 роки. Це той проміжок часу, за якого земля встигає очиститись від забруднення й відновлюються мікроорганізми.

Оскільки під агробізнесом розуміється сільське господарство разом з просторовою, збутовою й ресурсною базою його функціонування або сукупність підприємницьких структур, які разом приймають участь у нарощенні споживчої вартості сільськогосподарського продукту, то до об’єктів інвестування належить також вкладання коштів в підготовку кадрів, соціальну сферу села, сільські території (участь у будівництві доріг й очисних споруд, утилізація сміття) та культуру. Дані інвестиції дозволяють забезпечити виробничий процес підприємницької структури агробізнесу високопрофесійними творчими молодими кадрами, покращити екологічний

стан навколишнього природного середовища й зберегти землю для наступних поколінь.

Наведемо приклади такого інвестування. ПСП Пісківське (с. Піски Чернігівської області) має 3 тис. га орендованої землі й 3 тис. голів великої рогатої худоби (ВРХ). Підприємство займається рослинництвом і молочним скотарством. Окрім виробничої сфери кошти інвестуються в школу розвитку талантів молоді, житло для молодих сімей, кінно-спортивний клуб, регулярні фестивалі українського села, молока т. ін., які проводяться на спеціально побудованому за селом майданчику. Завдяки цьому штат постійно поповнюється молодими кадрами (270 чол.) і зростає рентабельність виробництва. У Білгород-Дністровському районі Одеської області фермерським господарством захоронено побутові відходи сміттєзвалища у спеціально вириту котловину. Це дало можливість на площі 6 га покращити екологію й розширити банк власних посівних земель.

Оцінити здатність підприємницької структури агробізнесу, яка інвестує кошти у власний інклюзивний розвиток, до збереженні частки ринку можливо за допомогою розгорнутого бізнес-проєкту. Розробляється річний бізнес-план з деталізацією за 12 місяцями року у такій формі, коли фінансові показники чергуються з методами забезпечення інклюзивного розвитку у певній функціональній сфері діяльності:

маркетинговий план (динаміка чистого доходу з січня по грудень і методи управління формуванням продукту, ціноутворенням, рекламуванням, збутом);

виробничий план (динаміка виробництва і методи управління розміщенням виробничих потужностей, організацією операційного циклу, виконанням добового плану виробництва, якістю, матеріально-технічним постачанням, організацією праці, інформаційними потоками);

кадровий план (динаміка виробництва й методи управління розрахунком потреби в персоналі, його добором, розстановкою, адаптацією, мотивацією, оцінкою й звільненням);

бюджетний план (динаміка витрат і методи управління заробітною платою, витратами на матеріально-технічне забезпечення, амортизацією, податками);

інвестиційний план (план інвестування коштів в інклюзивний розвиток підприємства й методи управління інвестуванням);

фінансовий план (план забезпечення підприємства фінансами й методи управління вибором джерел фінансування, оперативним контролем за ліквідністю й обліком фінансових операцій).

Кожного місяця оцінюється відповідність факту до плану за допомогою булевих змінних {1; 0}, де 1 указує на наявності відповідності, а 0 – її відсутність. Аналогічно оцінюється відповідність умовам саморозвитку й нормативам. До забезпечення відповідності діяльності умовам саморозвитку відноситься перевірка методів управління інклюзивним розвитком підприємницької структури агробізнесу на відповідність базовій конкурентній стратегії за допомогою системи спеціально розроблених цілей (економія на витратах, висока якість, інноваційно-креативна диференціація).

Перевірка на відповідність методів управління інклюзивним розвитком державним соціо-еколого-економічним нормативам відбувається за їх видами:

національні;

національні для країн можливого експорту або імпорту;

міжнародні.

Якщо $\Pi_i = (\Pi_{\text{д}} \geq 0; \Pi_{\text{к}} = 1)$, тобто підприємство має невід'ємний тренд динаміки запасу стійкості інклюзивного розвитку й усі 3 перевірки методів його забезпечення дали позитивний результат, то можна вважати розвиток інклюзивним. Якщо хоча б одна з перевірок дала негативний результат, то ні.

Ключовим елементом методичного інструментарію оцінки й відновлення стану, а також необхідного рівня стійкості інклюзивного розвитку підприємницьких структур агробізнесу є створення банку методів забезпечення даного процесу. В науковій літературі існує банк ефективних прийомів і способів бізнесу (Дайновський Ю. «505 прийомів бізнесу», Кренделл Р. «1001 спосіб успішного маркетингу» т. ін.), а також банк логістичних методів управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур агробізнесу.

У випадку, якщо Π_i вказує на відсутність інклюзивного розвитку, то виявляють і коригують неефективний метод управління забезпеченням інклюзивного розвитку підприємства на відповідність соціо-еколого-економічним нормативам.

Банк прийомів й способів коригування основних методів управління забезпеченням інклюзивного розвитку підприємницьких структур агробізнесу наведено в Додатку Б. По кожній групі методів наведено мету коригування й нормативи, яких треба дотримуватися.

Основним принципом, який закладено в інклюзивний розвиток, є саморегуляція. Наведемо особливості цього поняття. Там, де збирається багато людей, починається деградація. Це твердження не потребує доказів. Воно стосується не лише людей. Люди, тварини, рослини і навіть неживі компоненти природи підкоряються цьому закону, а покаранням за це є знищення.

Збираючись у великі групи істоти віддаляються від природи, вони виходять із харчового ланцюга і вважають себе його вершиною, але у їх генах запрограмоване інше. Саме це внутрішнє протиріччя викликає проблеми, симптоми яких людина намагається вирішити не одне тисячоліття.

Проживаючи тисячі років у цьому світі всі істоти та сутності встановили тонку систему взаємодії і будь-яка зміна в порядку, який підтримується природою, викликає реакцію у відповідь з боку її представників. Такий дивовижний процес у природі отримав назву «саморегуляція». Тобто природа сама регулює свої складові та забезпечує кожному помірний розвиток без шкоди для оточуючих.

Повертаючись до концепції саморегуляції природи можна зробити висновок у тому, що результати життєдіяльності людини відповідають природного стану світу, викликають опір із боку природи до повернення до начального природного стану.

Саме поняття природного стану полягає в тому, щоб ваші дії призводили до таких самих наслідків, як і ваша бездіяльність, а будь-який опір з боку природи необхідно сприймати не як виклик, який слід виявити і подолати, а як вказівку на помилку.

Загальний розвиток усіх сфер природничих наук було спрямовано на задоволення не зовсім обдуманих потреб людини. Люди не цінували відкриття, які приносили їм вигоди у сфері задоволення почуттів. Метою був короткостроковий прибуток, тому це призводило до сумнівних наслідків. Результатом всього цього став принцип діяльності людини, який заснований на тому, що додаткові дії будуть приносити додатковий результат. Це і стає фактором, що викликає неприродний стан і призводить до опору з боку істот, пов'язаних з об'єктом людської діяльності різними формами взаємодії.

На цьому тлі можна вважати революційними методи, що спрощують діяльність людей. Основа їх звучить так: «якщо якусь дію виключити і результат не змінюється, це означає, що вона не є обов'язковою». Справді, такий підхід довів свою ефективність у сфері використання сучасних інформаційних технологій.

Вивчаючи життя живих істот можна дійти невтішного висновку, що у їх генах зашифрована як фізична, так й духовна структура життя. Модель поведінки передається їм разом з іншою спадковою інформацією ще на стадії зачаття та супроводжує до кінця життя. Хижак, який із дитинства був ізольований від родичів, залишається хижак. Його не треба цьому навчати. Інша справа людина, яка за все життя може не дізнатися про мету свого

народження на планеті Земля. А відбувається це через нав'язану іншими людьми систему цінностей, які постійно змінюються. Якщо описати тенденцію їх зміни, то відмінним порівнянням стане маятник, який постійно збільшує амплітуду. Людина постійно переходить від однієї крайності до іншої, вважаючи минулу хибною, ділить світ на чорне та біле, хоча обидва поняття вигадала людина, але в природі їх не існує. Саме поняття «природа» ми сприймаємо як набір складових і вважаємо, що інших змін немає. Однак, це не так. Самі зміни відбуваються кожен мить і є хоч і подібними, але унікальними. Постійність суперечить циклу життя живих істот і є атрибутом неживої природи, а також способом для збереження матерії в несприятливих умовах для досягнення вічності. За сприятливих умов живі організми існують за іншою схемою. Їхній спосіб досягнення вічності полягає у передачі своєї спадщини наступним поколінням, завдяки чому і підтримується цикл еволюції живих істот. Саме ці два способи і забезпечують рівновагу життя, на підтримку якої й націлена саморегуляція природи.

Контрольні питання й завдання

1. Які відомі традиційні показники оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва ?
2. У чому показники інклюзивного розвитку агробізнесу відрізняються від традиційних?
3. Розрахувати показник інклюзивного розвитку бізнесу й визначити прийоми й способи його покращення.

Література

1. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.
2. Жигулін О. А., Махмудов І. І., Попа Л. М. Логістика в управлінні конкурентоспроможністю бізнесу при виході економіки із стану глобальної кризи: монографія. Ніжин, 2021. 544 с.
3. Сайт ПСП Пісківське. URL: <https://family-farm.com.ua/> (дата звернення 16.01.2022 р.).
4. Кушнір О. І., Жигулін О. А. Механізм формування інклюзивної моделі розвитку бізнесу в агропродовольчій, готельній і ресторанній

4. Складові ефективності сільськогосподарського виробництва

4.1. Витрати сільськогосподарського підприємства

Показники ефективності діяльності традиційно розраховуються як різниця (абсолютна або відносна) між результатом (дохід, виручка від реалізації) і витратами у грошовому виразі. Дохід розраховується як добуток ціни й кількості продукції.

Витрати підприємства, залежно від ролі, яку вони відіграють у процесі відтворення, поділяють на три групи:

1. Витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства. Це витрати на виробництво та реалізацію продукції, так звані поточні витрати, які відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації продукції (робіт, послуг).

2. Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю (на розширення та оновлення виробництва). Одноразові витрати на просте та розширене відтворення основних засобів, приріст оборотних коштів та формування додаткової робочої сили для нового виробництва. Джерелами фінансування цих витрат є амортизаційні відрахування, прибуток підприємства, емісія цінних паперів, кредити тощо.

3. Витрати на соціальний розвиток колективу (соціально-культурні, оздоровчі, житлово-побутові та інші потреби). Ці витрати не пов'язані з процесом виробництва, а тому джерелом їх фінансування є чистий прибуток підприємства.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі витрат підприємства займають витрати на виробництво.

За економічною роллю у формуванні собівартості продукції витрати поділяються на основні та накладні. Основні витрати безпосередньо пов'язані з процесом виготовлення продукції й утворюють їх головний речовий зміст. Це витрати на оплату праці з нарахуваннями, насіння, корми, добрива тощо. За допомогою накладних витрат створюються необхідні умови для функціонування виробництва, його організації, управління, обслуговування (загальновиробничі витрати).

За способом обчислення на окремі види продукції витрати поділяються на прямі та непрямі. Прямі витрати безпосередньо відносять на собівартість виготовлення конкретного виду продукції й можуть бути розраховані на її одиницю прямо (матеріали, паливо, заробітна плата відрядників). До прямих витрат, які включаються у виробничу собівартість продукції (робіт, послуг)

згідно «Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств», входять прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати. Непрямі витрати пов'язані з виробництвом кількох видів продукції. З огляду на це виникає потреба у застосуванні відповідної методики їх розподілу за об'єктами, а тому цей вид витрат нерідко називають розподільними. До них належать загальновиробничі витрати, а також частина основних витрат, наприклад, амортизація й поточний ремонт тракторів, витрати на зрошення й осушення тощо.

Залежно від зв'язку з обсягом виробництва витрати поділяються на постійні та змінні:

1. Постійні витрати – це витрати, що безпосередньо не пов'язані із обсягом виробництва продукції (робіт або послуг). До них можна віднести: орендну плату за землю, майно та інші ресурси, амортизацію техніки, приміщень, худоби, земельний податок і податок на нерухомість, страхові платежі за посіви, майно й худобу, проценти за банківські кредити тощо. Особливістю постійних витрат є те, що їх часто важко розподілити між видами продукції, на виробництво якої вони здійснювалися.

2. До змінних витрат належать витрати, абсолютна величина яких змінюється у прямій залежності від обсягу виробництва продукції (оплата праці, вартість кормів, насіння, паливно-мастильних матеріалів тощо). Поділ витрат на постійні та змінні дає змогу визначити кількісну залежність різних витрат від змін в умовах виробництва та реалізації продукції при здійсненні планування, виборі варіантів рішень.

4.2. Собівартість продукції або послуг

У сільськогосподарському виробництві розрізняють різні види собівартості (рис. 3.1).

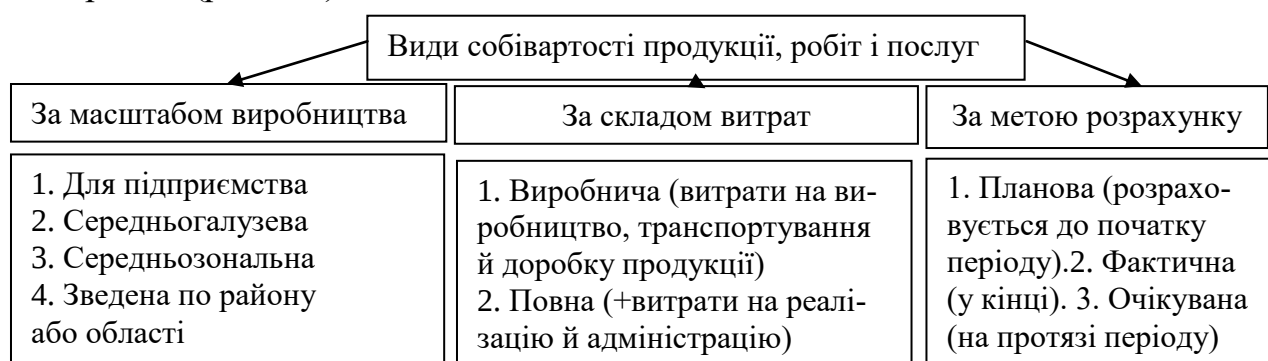


Рис. 4.1. Види собівартості продукції, робіт і послуг

Індивідуальна собівартість визначається на кожному підприємстві й відображає витрати окремого сільськогосподарського підприємства на виробництво та реалізацію одиниці продукції. Суспільна собівартість розраховується за сукупністю підприємств і відображає середні витрати на виробництво продукції. Розрізняють такі форми суспільної собівартості як середньогалузева, середньо-зональна і зведена (по району, області).

За економічним змістом і видами витрат, що включаються до собівартості продукції, розрізняють виробничу і повну (комерційну) собівартість. Виробнича собівартість – грошовий вираз витрат, що пов'язані з виробництвом і доробкою продукції, її транспортуванням до місця зберігання чи виробничого споживання. Повна (комерційна) собівартість – включає виробничу собівартість і витрати підприємства на реалізацію продукції, адміністративні та інші накладні витрати.

Залежно від поставленої мети і строків визначення собівартості продукції розрізняють планову, фактичну і очікувану собівартість.

Планова собівартість визначається до початку планового періоду. Вона має велике значення у здійсненні режиму економії й організації дієвого контролю за витрачанням коштів, господарською діяльністю підприємств та їх виробничих підрозділів протягом планового періоду. Планова собівартість розраховується на основі нормативних витрат праці, матеріалів, зносу основних засобів, витрат на організацію виробництва та управління підприємством згідно з прийнятою технологією й запланованою кількістю продукції, що передбачає одержати підприємство.

Фактична собівартість визначається за результатами господарської діяльності в кінці звітного періоду на основі даних бухгалтерського обліку. Вона дає змогу визначити прибуток підприємства та економічну ефективність виробництва кожного виду продукції, виявити резерви скорочення витрат на одиницю продукції.

Очікувана собівартість визначається протягом року на основі як фактичних, так і прогнозних (очікуваних) даних, одержаних за розрахунком, з метою контролю за витрачанням коштів. Раніше в сільськогосподарських підприємствах вона обчислювалася за 9 місяців, станом на 1 жовтня звітного року на основі фактичних витрат і виходу продукції за три квартали та очікуваних показників за четвертий квартал.

При обчисленні собівартості важливе значення має склад витрат, які до неї входять. Собівартість повинна включати до свого складу витрати необхідної праці, тобто витрати, що забезпечують процес відтворення всіх факторів

виробництва (предметів і засобів праці, робочої сили й природних ресурсів), і не включати витрат додаткової праці, що відшкодовуються за рахунок прибутку. Згідно з зазначеним, до собівартості продукції (робіт, послуг) входять витрати на підготовку, освоєння та обслуговування виробництва, охорону та безпеку праці, оплату праці й підготовку кадрів, інші витрати. Склад витрат, які входять до собівартості, не є незмінним, він може з тих чи інших практичних міркувань змінюватися. Та за всіх умов собівартість має найповніше відображати витрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг).

За якісним складом всі виробничі витрати групуються за окремими елементами і статтями, які мають певні галузеві відмінності. Елемент витрат – це економічно однорідний вид витрат незалежно від того, на які види продукції і на якій ділянці вони використані. Він відповідає на запитання: що саме витрачено. Відповідно до Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку під «Витратами» виділяють такі елементи операційних витрат:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

Структура собівартості – це елементний її склад, обчислений у відсотковому відношенні до загальної суми витрат на виробництво продукції. Для різних видів сільськогосподарської продукції вона різна, що зумовлено технологічними особливостями галузей і неоднаковою трудомісткістю виробництва. Дані про структуру собівартості дають повне уявлення про те, які саме статті витрат займають найбільшу питому вагу і справляють вирішальний вплив на формування її рівня.

На основі аналізу структури собівартості розрізняють: матеріаломісткі виробництва; енергомісткі виробництва; фондомісткі виробництва; трудомісткі виробництва.

В плануванні, обліку та економічній роботі розраховуються та використовуються такі показники собівартості:

- собівартість усієї продукції;
- собівартість одиниці продукції;
- витрати на одну грошову одиницю вартості продукції.

Собівартість одиниці продукції визначають діленням собівартості всієї продукції відповідного виду на її обсяг у натуральному вигляді, а витрати на

одну грошову одиницю продукції – відношенням собівартості всієї продукції до її обсягу у вартісному виразі.

4.3. Розрахунок собівартості продукції

Сільськогосподарським підприємствам рекомендовано групувати операційні витрати за такими статтями (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Примірний перелік статей для групування виробничих витрат в аграрних підприємствах

Статті витрат	Рослин- ництво	Тваринництво	Допоміжні виробництва	Підсобні промислові виробництва
Витрати на оплату праці із соціальними нарахуваннями (Єдиним соціальним внеском – ЄСВ)	+	+	+	+
Насіння і садивний матеріал	+			
Добрива	+			
Засоби захисту рослин і тварин	+	+		
Корми		+		
Сировина й матеріали				+
Роботи і послуги	+	+	+	+
Витрати на ремонт необоротних активів	+	+	+	+
Інші витрати на утримання основних засобів	+	+	+	+
Загальновиробничі витрати	+	+	+	+
Інші витрати	+	+	+	+
Непродуктивні витрати		+		

До статті «Витрати на оплату праці із соціальними нарахуваннями» включається основна й додаткова оплата праці працівників, безпосередньо зайнятих в технологічному процесі виробництва.

У статтю «Насіння і садивний матеріал» входять витрати на насіння та посадковий матеріал власного виробництва й його покупки, крім молодих багаторічних насаджень, закладання яких здійснюється за рахунок капітальних вкладень.

У статтю «Добрива» включаються витрати на внесення в ґрунт під сільськогосподарські культури органічних, мінеральних, бактеріальних та інших добрив. Витрати на підготовку добрив, навантаження їх в транспортні засоби й розкидачі, вивезення та внесення в ґрунт відносять на конкретну сільськогосподарську культуру за відповідними статтями витрат і в дану статтю не включаються.

До статті «Засоби захисту рослин та тварин» включаються витрати на придбання й зберігання пестицидів, протруювання, вартість гербіцидів, дефоліантів та інших хімічних і біологічних засобів, які використовуються для боротьби з бур'янами, шкідниками й хворобами сільськогосподарських рослин, а також біопрепаратів та дезінфікуючих засобів, які застосовуються у тваринництві.

В статті «Корми» відображається вартість кормів власного виробництва та придбаних, включаючи витрати на їх внутрішньогосподарське переміщення з поля на постійне місце зберігання. На цю статтю відносяться також витрати на приготування кормів в кормоцехах і кормокухнях, які розподіляються між відповідними видами й групами тварин прямо або пропорційно масі згодованих кормів. Затрати на транспортування кормів з місць постійного зберігання до кормоцехів, або безпосередньо на ферму відносяться на відповідні статті витрат (пальне і мастильні матеріали тощо).

У статті «Сировина та матеріали» включається вартість сировини та матеріалів, які є основними компонентами або утворюють основу виготовленої продукції. Наприклад: у млині або крупорушці – вартість зерна; у цехах з переробки овочів, фруктів і картоплі – вартість овочів, фруктів і картоплі, спецій, консервантів та інших продуктів; у підрозділах з переробки молока – вартість молока, молочних продуктів, цукру, ваніліну і інших продуктів тощо.

У статті «Роботи та послуги» відображаються витрати на роботи та послуги власних допоміжних виробництв, які забезпечують виробничі потреби, та вартість послуг виробничого характеру, наданих сторонніми підприємствами. До допоміжних виробництв сільськогосподарського підприємства відносять: автомобільний вантажний транспорт, гужовий транспорт, транспортні роботи, які виконуються тракторами підприємства, виробництва і служби по електро-, тепло-, водо- і газопостачанню,

холодильним установкам, ремонтно-механічні майстерні (якщо вони не виділені в підсобні промислові підприємства, які знаходяться на балансі сільськогосподарського підприємства).

До складу статті «Витрати на ремонт необоротних активів» включають витрати на оплату праці працівників, зайнятих на ремонтних операціях, вартість матеріалів, запчастин, пального та мастил витрачених на ремонт і обкатку машин після ремонту. Також включається вартість послуг сторонніх організацій по ремонту та власних ремонтних майстерень, витрати на ремонт плівкових теплиць та парників, гусениць і гумових шин.

До статті «Інші витрати на утримання необоротних активів» включаються витрати на оплату праці персоналу, що обслуговує необоротні активи, вартість пального та мастильних матеріалів на переїзд тракторів та самохідних машин з однієї ділянки на іншу, амортизаційні відрахування, які прямо не відносяться на певні об'єкти обліку.

У статті «Загальновиробничі витрати» відображаються бригадні, фермські, цехові та загальновиробничі витрати. До них відносяться витрати на оплату праці працівників апарату управління; орендна плата; амортизаційні відрахування та витрати на утримання та поточний ремонт необоротних активів загального призначення; витрати на заходи з охорони праці та техніки безпеки; витрати на перевезення працівників до місця безпосередньої роботи; на утримання польових станів; інші витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням виробництва окремих підрозділів та галузей.

Зміст статті «Інші витрати» включає витрати, що безпосередньо не пов'язані з виробництвом продукції і не включені ні до однієї із вищенаведених статей. До них відносять: - вартість спецодягу та спецвзуття, що видається працівникам зайнятим доглядом за тваринами, а також інших малоцінних і швидкозношуваних предметів; - вартість підстилки для тварин; - витрати на штучне осіменіння тварин; - витрати на будівництво та утримання літніх таборів, загонів, навісів та інших споруд некапітального характеру для тварин; - платежі зі страхування майна, тварин, урожаю сільськогосподарських культур, а також певних категорій працівників, зайнятих безпосередньо на роботах з підвищеною небезпекою для здоров'я у випадках, передбачених законодавством; - інші витрати, що включаються у собівартість продукції (робіт, послуг) і не віднесені до всіх інших статей витрат.

До складу статті «Непродуктивні витрати» (в обліку) включають втрати від падежу молодняку дорослої худоби на відгодівлі, птиці, звірів, кролів, а також бджолиних сімей, за винятком втрат, що сталися внаслідок стихійного

лиха, сум, що підлягають відшкодуванню винними особами, та вартості одержаної сировини (шкур, технічного м'яса тощо) за цінами реалізації.

Собівартість одиниці продукції визначається за допомогою певних методів. Їх вибір залежить від особливостей технології та організації виробництва, характеру продукції, що виробляється. В сільськогосподарському виробництві використовуються такі методи.

Метод прямого віднесення витрат на відповідні види продукції. Застосовується в тих галузях, де одержують лише один вид однорідної продукції (1 ц зеленої маси, картоплі, огірків, моркви, роботи і послуги допоміжних виробництв: 10 ткм, 1 кВт-год тощо). Собівартість одиниці продукції визначається діленням суми витрат на загальний обсяг виробленої однорідної продукції.

Метод виключення вартості побічної продукції із загальної суми витрат. В рослинництві вартість побічної продукції (соломи, гички, стебел кукурудзи і соняшнику, капустяного листя та іншої побічної продукції) визначається виходячи із розрахунково-нормативних витрат на збирання, транспортування, пресування, скиртування та інші роботи, пов'язані із заготівлею побічної чи основної продукції. В тваринництві основною побічною продукцією є гній, вартість якого визначається виходячи з нормативно-розрахункових витрат, витрат на його прибирання та доставки до місця зберігання, вартість підстилки. Інша побічна продукція тваринництва така як вовна-линька, пух, перо, роги, міражні яйця оцінюється за цінами можливої реалізації (використання). Вартість побічної продукції вираховується із загальної суми витрат, а решта витрат відноситься на обсяг основної продукції.

Метод розподілу витрат між видами продукції пропорційно до кількісного значення однієї з головних ознак, спільної для всіх видів продукції. Такою ознакою може бути, наприклад, вміст повноцінного зерна в цих видах продукції, вміст поживних речовин тощо. Метод оцінки витрат на окремі види продукції експертним шляхом і вираження їх у певних відносних показниках. Наприклад, одна голова приплоду корів розраховується за вартістю 60 кормоднів утримання корів в господарстві.

Метод розподілу витрат за допомогою коефіцієнтів (коефіцієнтний метод). При цьому методі витрати на одиницю одного з видів продукції приймаються за одиницю, а щодо інших видів продукції виражаються відповідним коефіцієнтом. Витрати між цими видами продукції розподіляються пропорційно їх питомій вазі в загальному обсягу умовної продукції. Цим методом визначають, наприклад, собівартість продукції вівчарства.

Метод пропорційного розподілу витрат (пропорційний метод) між окремими видами продукції пропорційно вартості продукції, оціненої за реалізаційними цінами. Так визначається собівартість овочів, льону, конопель.

Комбінований метод включає два або більше розглянутих вище методів. Наприклад, при визначенні собівартості зерна застосовується метод виключення вартості побічної продукції (соломи) у поєднанні з пропорційним, коли залишок витрат розподіляють між зерном та зерновідходами пропорційно вмісту повноцінного зерна. В тваринництві прикладом застосування комбінованого методу може бути молочне скотарство. Спочатку застосовується експертний метод (вартість однієї голови приплоду прирівнюється до вартості 60 кормо-днів утримання корів), потім метод виключення вартості побічної продукції із загальної суми витрат (гною) і тільки після цього визначається собівартість одного центнера молока.

4.4. Ціни на продукцію та методи ціноутворення

Ціна є найважливішою економічною категорією, яка відображає кількість грошей, за які продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару. При цьому мова йде про два види цін.

Ціна покупця (ціна попиту на товар) – кількість грошей, які покупець здатний і згоден заплатити за товар.

Ринкова ціна (ціна продажу товару, ціна домовленості) – ціна узгоджена продавцем і покупцем, тобто ціна, по якій товар буде реально проданий.

Таким чином, ринкова ціна представляє собою важливий елемент ринкового механізму. Вона формується під дією великої кількості факторів, що визначають стан відповідного ринку. На ринку зазвичай знаходиться не один продавець і не один покупець, а деяка їх кількість. В цих умовах ціна пропозиції визначається як ціна не конкретного продавця, а сукупності їх. Одночасно ціна попиту визначається не як ціна, яку згоден заплатити даний конкретний покупець, а як результат сукупного попиту.

Значна роль у формуванні цін належить державі, яка установлює відповідні цінові обмеження, наприклад на товари, що мають соціальне значення. Процес формування ринкових цін пов'язаний з рівнем витрат на виробництво та реалізацію продукції, тобто безпосередньо з діяльністю конкретного виробника. Виробничі підприємства достатньо часто реалізують товар не кінцевому споживачу, а торговому представнику, звідси, він також присутній на ринку і впливає на ринкову ціну товару.

На ринкову ціну товару впливає значно більша сукупність комплексних ціноутворюючих факторів, серед яких основними є такі:

величина середніх витрат виробництва,
середня галузева норма прибутку,
стан грошової системи,
співвідношення попиту та пропозиції,
наявність і стан конкурентного середовища,
монополістичне регулювання, державне регулювання цін.

Підприємства-виробники обирають стратегію цін, якій властиві можливі способи дій для досягнення поставлених цілей за допомогою цін та урахування стадій життєвого циклу товару.

Стратегія високих цін («зняття вершків») являє собою продаж товарів за первісно високими цінами, а потім поступове їх зниження.

Стратегія низьких цін («прорив на ринок») передбачає продаж товарів спочатку по низьким цінам, а потім підвищення цін на них по мірі завоювання ринку.

Стратегія середніх цін є найбільш типовою і базується на основі середньої норми прибутку на вкладений капітал.

Стратегія диференційованих цін пов'язана із застосуванням різних знижок і надбавок до середнього рівня цін на товари по окремим ринкам і покупцям. Стратегія стабільних цін передбачає продаж товарів (послуг) по незмінним цінам протягом великого проміжку часу.

Стратегія гнучких (еластичних) цін ставить ціни в залежність від можливостей покупця торгуватися й використовується при укладанні окремих угод по кожній партії різних товарів.

Стратегія цінового лідерства передбачає установлення виробниками цін у відповідності з цінами фірми-лідера по конкретному товару на даному ринку.

Стратегія конкурентних цін – відповідна реакція виробників на зниження цін конкурентами.

Стратегія «психологічних цін» враховує психологічні особливості різних груп споживачів.

В залежності від вибраної стратегії цін визначається загальна політика ціноутворення підприємства, яка передбачає визначення первісної ціни товару і її подальше корегування з урахуванням ринкових факторів.

Методика розрахунку первісних цін на товари, як правило, поділяється на наступні етапи: постановка задач ціноутворення; визначення попиту; оцінка

витрат; аналіз цін і товарів конкурентів; вибір методу ціноутворення; встановлення кінцевої ціни.

Для виявлення залежності між ціною, попитом і пропозицією в ринковій економіці застосовуються наступні основні методи виміру попиту і пропозицій: проведення опитування споживачів; прямий ринковий експеримент на основі пробної продажі на ринку товару по зміненим цінам; статистичні методи, оцінюючі криві попиту і пропозиції, на основі динаміки, зміни цін за визначений період часу.

Аналіз опитування дозволяє розрахувати максимальну ціну, яку може запросити підприємство за свою продукцію. При формуванні ціни необхідно проаналізувати витрати підприємства на виробництво продукції та постаратися їх максимально скоротити. Аналіз даних, отриманих в результаті дослідження залежності обсягу виробництва, витрат і прибутку, дозволяє визначати оптимальні управлінські рішення в області підвищення і забезпечення конкурентоздатності продукції. Встановлення цін у відповідності з конкретними ринковими умовами пов'язано також з необхідністю аналізу цін на товари конкурентів.

4.5. Ефективність виробництва за умови інклюзивного розвитку сільськогосподарського підприємства*

Традиційно ефективність розраховується як різниця між економічним результатом (дохід, чистий дохід – без ПДВ) і витратами. Дана різниця має назву фінансового результату до оподаткування (це прибуток без сплати податку на прибуток, якщо підприємство знаходиться на загальній системі оподаткування – агротрейдери, підприємства переробки сільськогосподарської продукції та платники єдиного податку за 3-ю або 4-ю групою). Якщо її розраховувати за окремими видами сільськогосподарських культур, то втрачається найбільш цікава інформація про чистий фінансовий результат. Він розраховується по підприємству в цілому й включає окрім операційних ще інші доходи та витрати. Це доходи від надання в оренду техніки, продажу продуктів переробки сировини власного виробництва або продукції тваринництва, птахівництва, бджільництва, виноробства, кредитування сільськогосподарських підприємств т. ін.

Наприклад, значна частка фермерських господарств окрім рослинництва займається вирощуванням для продажі овець, свиней, ВРХ, а також переробкою молокопродуктів, м'яса, овочів т. ін. Це впливає на рішення про

ефективність рослинництва, тому що нерентабельна продукція може виявитися рентабельною після переробки й продажу. Агротрейдери, окрім перепродажу продукції рослинництва, займаються кредитуванням сільськогосподарських товаровиробників.

На розвиток підприємств впливає державна політика оподаткування й надання пільг. Стимулюється державою усе, що пов'язане зі збереженням родючості ґрунтів, покращенням екології, вирощуванням екологічно чистої продукції. Податки вводяться для галузей, які погіршують стан навколишнього середовища.

Наприклад, з 2022 року підприємства-виробники м'яса свійської птиці переводяться з системи єдиного податку на загальну систему оподаткування. Якщо ПрАТ МХП «Наша ряба» в 2018 році сплатили 10 млн грн єдиного податку з чистого доходу 34,5 млрд грн, то з 2022 року такий обсяг реалізації буде обкладатися податком на прибуток в 715 млн грн (податкове навантаження збільшиться у 71 раз, майже на два порядки).

Наведемо приклад відновлення інклюзивного розвитку ННВП ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут» на основі логістики. Навчально-науково-виробничий підрозділ (ННВП) Ніжинського агротехнічного інституту (НАТІ) є діючою моделлю виробничої структури на ринку агробізнесу, де студенти й викладачі досліджують і впроваджують власні наукові розробки. Дана структура має у своєму розпорядженні:

1050 га землі, парк автотранспорту й сільськогосподарської техніки (автомобілі, автопричепи, трактори, зернозбиральні комбайни, сівалки, борони, плуги, подрібнювачі кормів, автомобільний кран, автокар, навантажувачі т. ін.), гаражі, автомайстерню, корівник, свинарник, зерносховища, міні-завод для очищення й сушки зерна, теплицю, пасіку, підприємство громадського харчування.

Оцінка діяльності ННВП НАТІ виявила відсутність інклюзивного розвитку на ринку. Показник інклюзивного розвитку у 2020 році склав $\Pi_i = (\Pi_{\text{д}}, \Pi_{\text{к}}) = (-0,0019; 0)$. Зменшення обсягу чистого доходу відбулося не через пандемію, а із-за зниження рівня якості зерна й молока, а також вимушеної оренди навантажувача Маніту (табл. 4.1).

Фактором-мінімум, який унеможлиблює інклюзивний розвиток підрозділу, є управління якістю продукції через неефективний метод організації логістичних потоків вантажів (транспортна логістика).

Таблиця 4.1

Механізм оцінки й відновлення інклюзивного розвитку ННВП НАТІ на основі логістики*

Зміст перевірки	Результат перевірки методів управління суб'єкта агробізнесу на формування стану інклюзивного розвитку: позитивний (+) або негативний (-)			
	Результат перевірки: позитивний (+) або негативний (-)			
	Короткостроковий період	Довгостроковий період		Висновок про стан розвитку: (+) або (-)
	Перевірка на спроможність збільшувати ринкову частку	Перевірка на відповідність базовій конкурентній стратегії	Перевірка на відповідність державним нормативам	
	Опис та зіставлення з економічними показниками у структурі бізнес-проекту	Зіставлення з системою цілей, орієнтованих на стратегію «економія на витратах»	Зіставлення з нормативами	
Методи у сфері:				
Формування товару	+	+	+	+
Ціноутворення	+	+	+	+
Комунікацій	+	+	+	+
Збуту	+	+	+	+
Виробництва	—	+	+	—
Персоналу	+	+	+	+
Витрат	+	+	+	+
Прибутку	+	+	+	+
Фінансів	+	+	+	+
Загальний висновок	Результат перевірки негативний. Неефективні методи у сфері управління якістю продукції й витратами на її перевантаження й складування $P_e = 0$	Результат перевірки позитивний. Методи управління відповідають конкурентній стратегії «економія на витратах» $P_r = 1$	Результат перевірки позитивний. Методи відповідають нормативам $P_n = 1$	Відсутність розвитку «←» $P_{ск} = 0 \times 1 \times 1 = 0$
Відновлення інклюзивного розвитку за рахунок коригування (усунення) неефективних методів управління або непродуктивних логістичних операцій. Непродуктивною є логістична операція перевантаження зерна й сіна, що знижує якість продукції (впливає на зниження ціни на зерно, молоко, збільшення витрат на транспортування й у кінцевому рахунку на зменшення доходу та чистого фінансового результату)				

Примітка.*Розраховано авторами.

Використання гвинтового перевантажувача (рис. 4.1) трощить зерно (особливо кукурудзу), що через зменшення ціни веде до недоотримання доходу.



Рис. 4.1. Завантаження зерна у вантажний автомобіль гвинтовим перевантажувачем (А) за допомогою зерномета (Б)

Існуючий метод вирішення даної проблеми у формі оренди перевантажувача Маніту виявився неефективним через збільшення у 2020 році ціни оренди у 2,5 рази.

Зменшення якості молока прямо впливає на його ціну й залежить від якості кормів (оперативна доставка сіна, широкий раціон й якість кормів) й технології утримування корів. У ННВП НАТІ сіно транспортували причепами з перевантаженням автокраном (рис. 4.2), а телят утримували у телятнику.



Рис. 4.2. Перевантаження рулонів соломи для транспортування з поля до скирти та у корівник автомобільним краном

Пропонується для коригування непродуктивної логістичної операції (транспорт зерна й сіна), яка безпосередньо впливає на якість продукції й конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, по-перше, впровадження технології перевантаження ківшовим, а сіна – штировим навісним перевантажувачем до трактору (рис. 4.3), а по-друге, використання прогресивної технології закалювання й годування молодняку великої рогатої худоби (рис. 4.4).

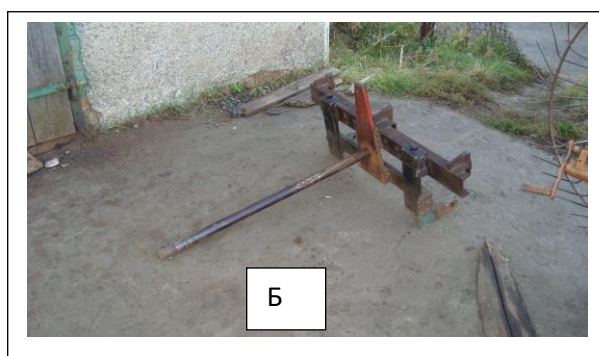


Рис. 4.3. Завантаження зерна у вантажний автомобіль за допомогою навісного обладнання до трактора з ківшом (А), а рулонів соломи – спец. штирем (Б)



Рис. 4.4. Підвищення якості молока за рахунок закалювання молодняку (пластикові домівки на відкритому повітрі А) й розширення асортименту кормів (змішувач Б)

Заходи відновлення стану й підвищення рівня стійкості інклюзивного розвитку ННВП НАТІ полягають у наступному: підвищення якості продукції (зерно, молокопродукти) за допомогою транспортної логістики; впровадження навісного обладнання до трактора у вигляді ковша – 1,6 куб. м і спеціального штирового пристрою для транспортування й перевантаження сіна; використання прогресивної технології утримання й закалювання молодняку ВРХ з автоматизацією транспортування гною, розширенням асортименту й автоматизацією приготування кормів.

Контрольні питання й завдання

1. Основні види витрат сільськогосподарського підприємства та їх характеристика.
2. За якими ознаками класифікують витрати?
3. Охарактеризуйте собівартість продукції та її види.

4. Витрати виробництва за економічними елементами.
5. Калькуляція продукції та її види.
6. Методи обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції.
7. Витрати виробництва за статтями калькуляції.
8. Виробнича та повна собівартість продукції, їх склад за статтями витрат.
9. Мета планування і калькуляції собівартості продукції.
10. Основні фактори зниження собівартості продукції (робіт, послуг).
11. Перерахуйте основні ціноутворюючі фактори.
12. Які види ринкових цін діють в Україні?
13. Із яких складових формується ринкова ціна?

Література

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.

2. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.

5. Економіка виробництва зерна

5.1. Стан ефективності виробництва зерна в Україні

Зерно є основним продуктом сільського господарства. Збільшення й здешевлення його виробництва має велике народногосподарське значення. Зерно є основним продуктом харчування людей. Його здатність тривалий час зберігати свої поживні властивості, набувати добрих смакових якостей при різних технологічних обробках обумовлюють можливість використання як сировину для виробництва високоякісних продуктів харчування та повноцінних кормів.

Основний обсяг зерна в світі дають злаки (пшениця, жито, кукурудза, ячмінь, овес, просо, гречка та рис) і зернобобові культури (горох, соя, вика, сочевиця, квасоля, арахіс, люпин та ін.). Серед зернових і зернобобових культур перше місце належить пшениці, а потім йдуть рис, кукурудза, ячмінь, зернобобові, сорго, просо, овес, жито. Ці зернові культури займають більше 75 % площі всіх зернових у світі.

Раціональна річна норма споживання хліба і хлібопродуктів складає 105 кг для 1 людини.

Зернові культури займають понад 50 % у структурі всіх площ посівів багатогалузевих сільськогосподарських підприємств. Вони поділяються на:

- продовольчі – пшениця й жито;
- круп'яні – гречка, просо, рис;
- фуражні – ячмінь, овес, кукурудза, зернобобові.

В Україні вирощують озимі та ярі зернові культури. Основними виробниками зерна є сільськогосподарські підприємства.

У загальному обсязі виробництва зерна на долю сільськогосподарських підприємств у 2000 р. приходилося 81,6 %, в 2014 р. – 78,1 %, на долю фермерських господарств – відповідно 5,1 % і 12,0 %, а на долю господарств населення – 18,4 % і 21,9 %.

Урожайність зернових і зернобобових культур у 2014 р. в сільськогосподарських підприємствах становила 47,5 ц/га, у фермерських господарствах – 35,3 ц/га, в господарствах населення – 33,9 ц/га.

Загальна урожайність зернових і зернобобових культур складала у 2020 р. – 31,7 ц/га, а в 2021 р. – 45,7 %. Валовий збір у 2019 р. склав 69,1 млн т, а у 2020 р. і 2021 р. – 65,4 млн. т і 84,2 млн т, відповідно.

Валовий збір зерна злетів з 38,7 млн тон до 75,1 млн. т у рекордному 2019 році. В 2021 році в Україні планували 65,4 млн. т. (рис. 5.1), а зібрали 84,2 млн т зерна.

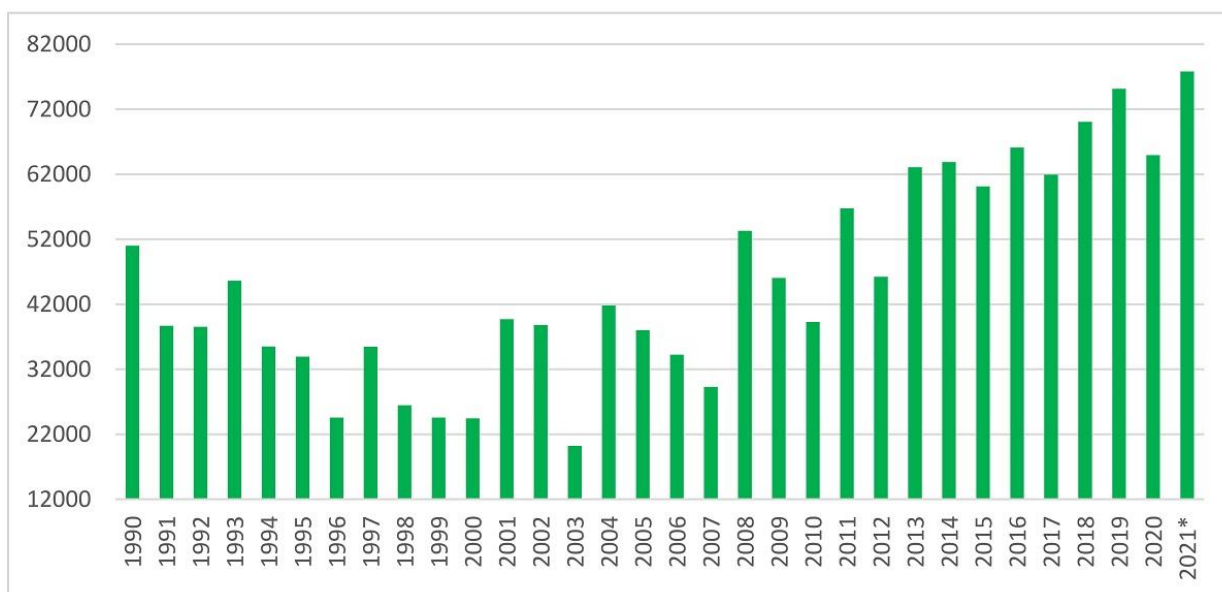


Рис. 5.1. Валовий збір зернових в Україні за 1990-2021 роки, тис. т

Основна запорука успіху виробників полягає у врожайності, яка, наприклад, по зернових культурах зросла з 2,65 т/га 1991 року до 4,25 т/га в 2020-му, а врожайність соняшнику взагалі була найвищою у світі (рис. 5.2).

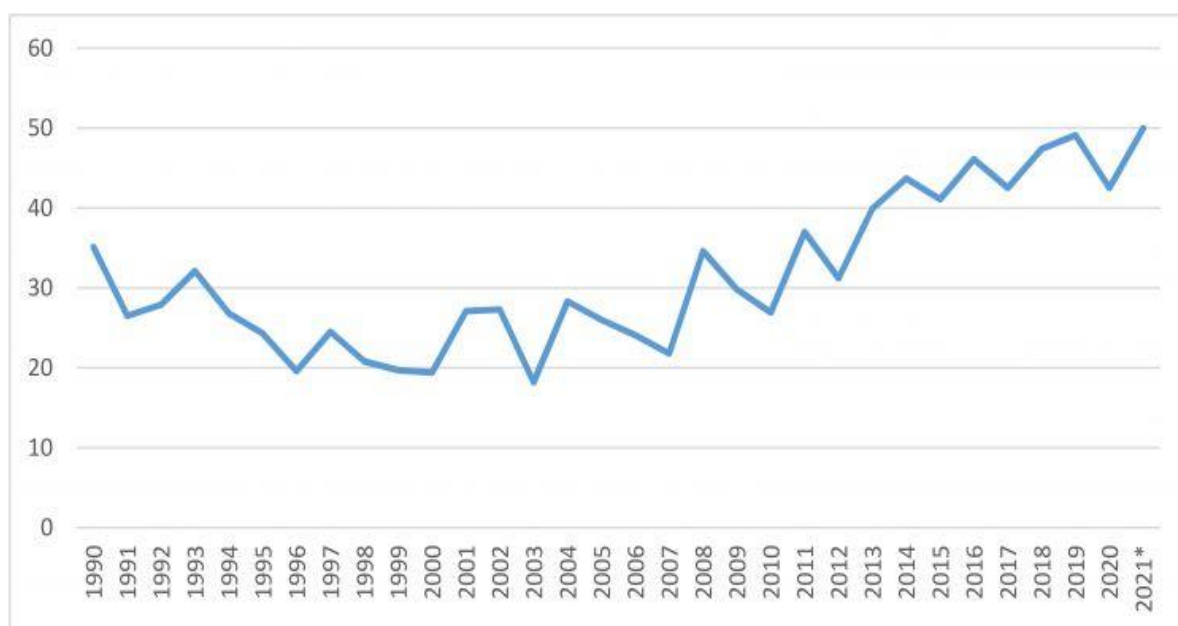


Рис. 5.2. Урожайність зернових в Україні (1990-2021 рр.)

Урожай зернових та зернобобових культур в Україні у 2021 році становить 84,2 млн т: пшениці – 32,4 млн тон, ячменю – 10 млн тон, гречки – 110 тис. т, гороху – 581,5 тис т, проса – 191 тис т, кукурудзи – 40 млн т. Лідерами по намолоту зерна цього року стали Вінницька область (6,7 млн т зерна), Чернігівська область (6,2 млн т), Полтавська область (5,7 млн т) та Одеська область (5,2 млн т). Найвища урожайність зафіксована у Хмельницькій області – 87,1 ц/га.

В Україні офіційно закріплена стратегічна мета: збільшити виробництво зерна до рівня 80 млн т, що робить серйозні виклики як бізнесу, так і владі.

По-перше, в Україні не вистачає потужностей зі зберігання збіжжя. За останніми даними, в Україні на сьогодні працює понад 650 сертифікованих зерноскладів місткістю близько 31-32 млн т. Інші склади та елеватори або не можуть надавати якісні послуги або не мають належного технічного оснащення. Тобто навіть при врожаї зерна у 58 млн т та олійних культур на рівні 13 млн т (разом більше 71 млн т) відчувається суттєвий дефіцит складських ємностей.

По-друге, українські порти можуть в місяць перевалювати на експорт до 2,8-3,0 млн т зерна (окрім зимового періоду). Тому зі збільшенням виробництва необхідно нарощувати логістичні потужності.

Третім проблемним питанням залишається транспортна система, адже на сьогодні в Україні налічується близько 10,8 тис. вагонів зерновозів, з яких 1,5-1,7 тис. знаходяться в оренді в країнах СНД та близько 1,5-1,6 тис. – на планових ремонтах.

Показниками ефективності виробництва зерна є:

- урожайність, ц/га;
- затрати праці на 1 ц, люд./год.;
- собівартість 1 ц, грн.;
- ціна реалізації, грн.;
- маса прибутку в розрахунку на 1 ц, на 1 га посіву, на 1 люд.-годину, грн.;
- рівень рентабельності (відношення прибутку до собівартості у відсотках).

Напрямами підвищення ефективності вирощування зерна є:

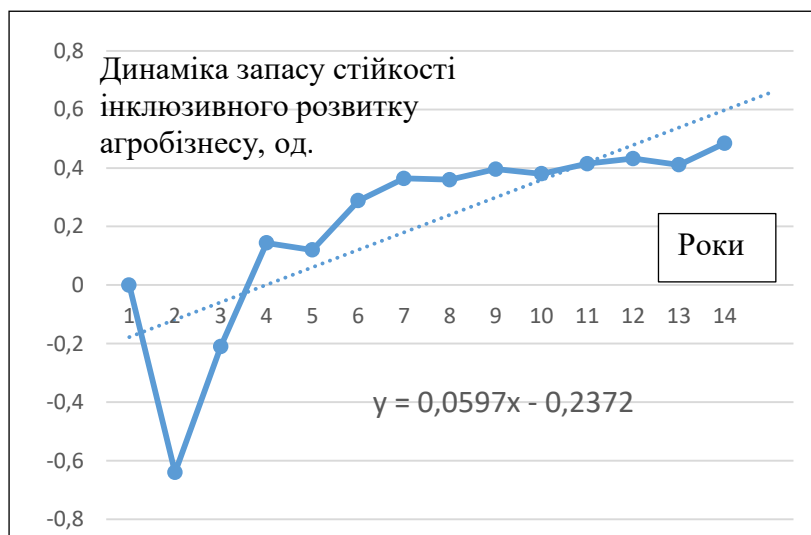
- 1) органічні і мінеральні добрива;
- 2) розміщення по кращім попередниках;
- 3) високоврожайні сорти і гібриди (наприклад, пшениця Сирена, Вікторія, Куяльник, одеська);
- 4) удосконалення структури посівних площ і спеціалізація;

- 5) механізація й автоматизація (зниження витрат праці до 0,2 люд. год. на 1 ц зерна);
- 6) нові форми організації й оплати праці;
- 7) боротьба з хворобами й шкідниками;
- 8) роботи в оптимальні строки й високої якості. Втрати на збирання врожаю від моменту його дозрівання становлять: 3-4 % на п'ятий день, 17-20 % на 10-й день, 25 % на 15-й день, 33 % на 25-й день.

5.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві зерна*

Розрахуємо показник інклюзивного розвитку усієї сукупності суб'єктів агробізнесу в Україні при виробництві зерна $Псі = Пвп * Пср * Пдн$, де $Пвп$ – показник оцінки ефективності методів управління під час реалізації річного інвестиційного проєкту забезпечення інклюзивного розвитку підприємницької структури агробізнесу, $Пср$ – показник відповідності методів управління умовам інклюзивного саморозвитку, $Пдн$ – показник відповідності методів управління держаним соціо-еколого-економічним нормативам.

Розрахунок Під наведено на рис. 5.1.



Показник інклюзивного розвитку агробізнесу у довгостроковій перспективі при виробництві зернових і зернобобових культур Під = 0,0597

Рис. 5.1. Розрахунок показника інклюзивного розвитку агробізнесу у довгостроковій перспективі при виробництві зернових і зернобобових культур за 1990-2021 рр.

Дані рис. 5.1 указують на те, що у період 1990-2010 рр. агробізнес при виробництві зерна в Україні пристосовувався до ринку, про що свідчить спадний

тренд динаміки показника розвитку. Починаючи з 2011 року динаміка розвитку агробізнесу є висхідною, що характеризується значенням показника стійкості інклюзивного розвитку агробізнесу при виробництві зернових і зернобобових культур на рівні $P_{ci} = 0,0597$.

Показник стану інклюзивного розвитку агробізнесу P_{ik} розраховується по кожному підприємству за складовими: P_{ip} – показник збереження частки ринку, P_{cr} – показник відповідності умовам саморозвитку й P_{dn} – показник відповідності держаним соціо-еколого- економічним нормативам. Якщо P_{ci} по підприємству має невід’ємне значення, то це свідчить про те, що показники P_{zch} і P_{cr} також позитивні. Оцінка інклюзивного розвитку агробізнесу у даному випадку залежить від показника відповідності методів управління соціо-еколого-економічним нормативам.

Складність оцінки полягає в тому, що на даний момент банк соціо-еколого-економічних нормативів в Україні знаходиться у стадії формування. Якщо в країнах з розвинутою економікою дотримання соціальних й екологічних стандартів підтримується державами у рамках певної політики, наприклад, Єдина сільськогосподарська політика країн ЄС, то в Україні такої підтримки майже нема. Разом з тим, вітчизняні товаровиробники для виходу на ринки країн ЄС активно впроваджують європейські соціальні й екологічні стандарти розвитку. Сертифікація на органічне виробництво здійснюється європейськими сертифікаційними центрами.

Контрольні питання й завдання

1. Перелічити показники економічної ефективності вирощування зерна.
2. Які переваги має вирощування озимої пшениці?
3. Визначити напрями підвищення ефективності вирощування зерна.

Література:

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.
2. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.
3. В. П. Ключко. Єдина сільськогосподарська політика країн ЄС. Українська дипломатична енциклопедія. К., 2004. Т. 1. 760 с.
4. ПрАТ «МХП». URL: <http://www.mhp.com.ua>.

6. Економіка виробництва технічних культур

6.1. Загальні положення

Технічними вважаються культури що вирощуються для використання в харчовій, текстильній, миловарній, лакофарбовій, парфумерній і фармацевтичній промисловості.

Олійні культури (соняшник, ріпак, соя, льон-довгунець, мак, гірциця) є цінними кормами для сільськогосподарських тварин.

Ефіроолійні (коріандр, м'ята, лаванда) є гарними медоносами.

Цукрові й крохмаленосні культури (цукровий буряк, цикорій, картопля), прядильні (льон, конопля, джут), наркотичні й лікарські (тютюн, махорка, мак олійний, валеріана) активно використовуються в перелічених вище галузях.

Олійні культури відрізняються від інших відносно малою собівартістю й високим рівнем рентабельності та мають високу конкурентоспроможність на світовому ринку. Бізнес є рентабельним, якщо витрати на 1 га соняшнику складають 300 грн., а його урожайність – більше 10 ц/га. Урожайність соняшнику в Україні за останні 5 років становила: 2016 – 25 ц/га; 2017 – 22 ц/га; 2018 – 24 ц/га; 2019 – 26 ц/га; 2020 – 20,6 ц/га. Загальний урожай олійних культур в 2021 році становив – 22,6 млн т, у т. ч. соняшника – 16,3 млн т, сої – 3,4 млн т, ріпака – 2,9 млн т.

Врожайність сої складає без зрошення 16-30 ц/га, а при зрошенні – 25-30 ц/га. Це культура, яка є заміником м'яса й має високий попит в країнах ЄС. Льон в Україні майже не вирощують із-за відсутності розвинутої текстильної промисловості.

Показниками ефективності вирощування олійних й ефіроолійних культур є:

- урожайність, ц/га;
- затрати праці на 1 ц, люд./год.;
- собівартість 1 ц, грн.;
- ціна реалізації, грн.;
- маса прибутку в розрахунку на 1 ц, на 1 га посіву, грн.;
- рівень рентабельності (відношення прибутку до собівартості у відсотках), %.

Напрями підвищення економічної ефективності вирощування олійних і ефіроолійних культур є:

- 1) інтенсифікація виробництва;
- 2) чергування культур в сівозміні;
- 3) системи обробітку ґрунту, захисту, внесення добрив;

4) застосування сортів з високим вмістом олії у насінні (наприклад. Маяк, Первенець, Почин);

5) розміщення соняшнику у сприятливих природно-кліматичних зонах;

6) поліпшення умов зберігання;

7) прогресивні форми інтеграції й кооперації виробництва;

8) зниження собівартості виробництва.

Буряківництво – це матеріаломістка галузь сільського господарства. Прямі витрати на 1 га посіву становлять 1400-1500 грн., що в 5 разів вище, ніж при виробництві соняшнику. Показниками його ефективності є:

а) урожайність;

б) вихід цукру на 1 га посіву, ц;

в) затрати праці, люд. год. / ц;

г) собівартість, грн./ц;

д) ціна, грн.;

ж) рівень рентабельності, %.

Напрямами підвищення економічної ефективності вважаються:

1. Спеціалізовані сівозміни;

2. Насіння з гарним генетичним потенціалом;

3. Взаємодія виробників з цукровими заводами для визначення потреби в сировині.

6.2. Вплив сільського господарства на екологію*

Сільське господарство має більший вплив на природне середовище, ніж інші галузі народного господарства через те, що займає великі площі. В результаті цього зазнають змін ландшафти континентів. У Китаї агроландшафт змінив Велику Китайську рівнину, де колись ріс субтропічний ліс, переходячи на півночі в уссурійську тайгу, а на півдні – в джунглі Індокитаю. У Європі воно витіснило широколистяні ліси, а в Україні – степи.

Нестійкі сільськогосподарські ландшафти стали причиною локальних і регіональних екологічних катастроф. Так, неправильна меліорація стала причиною засолення ґрунтів і втрати більшої частини оброблюваних земель Межиріччя, обширне розорювання викликало пилові бурі в Казахстані та США, випасання худоби й землеробство призвело до опустелювання в зоні Сахелю в Африці.

Найсильніше на природне середовище впливає землеробство через: зведення природної рослинності на сільгоспугіддях;

обробку (опушення) ґрунту при застосуванні відвальних плугів;
використання мінеральних добрив й отрутохімікатів;
меліорацію земель.

Як наслідки цього руйнуються ґрунтові екосистеми, втрачається гумус, ущільнюється ґрунт, починається його водяна й вітрова ерозія. У світі активно розробляються способи й технології ведення сільського господарства, які пом'якшують або повністю усувають вплив негативних чинників.

Тваринництво впливає на природу через перевипасання (випас худоби на пасовищах в кількостях, що перевищують здатність еко-системи до відновлення) і неперероблені відходи тваринницьких комплексів.

До загальних порушень, які викликає сільськогосподарська діяльність, належать:

забруднення поверхневих вод (річок, озер, морів), деградація водних екосистем при забрудненні ґрунтових вод;

зведення лісів і деградація лісових екосистем (збезліснення);

порушення водного режиму на значних територіях (при осушенні або зрошуванні);

опустелювання внаслідок комплексного порушення структури ґрунтів і рослинного покриву;

знищення природних місць проживання багатьох видів живих організмів і, як наслідок, зникнення рідкісних видів;

негативний вплив на здоров'я людини через зменшення в продукції вмісту вітамінів і мікроелементів, накопичення шкідливих речовин (нітрати, пестициди, гормони, антибіотики).

Експериментально доведено, що генетично модифікована кукурудза Monsanto й гербіцид Roundup веде до загибелі живих істот (щури) через великі пухлини на тілі.

Шляхами розв'язання екологічних проблем сільського господарства є: органічне землеробство (organic farming); біоінтенсивне мініземлеробство (biointensive minifarming); біодинамічне землеробство (biodynamic agriculture); екологічне сільське господарство (ecological agriculture); ЕМтехнології (effective microorganism technologies); усталене сільське господарство з низькою ресурсомісткістю (low input sustainable agriculture – LISA); точне землеробство (precision farming); регенеративне сільське господарство (regenerative agriculture).

Найбільшого поширення набули методи органічного землеробства:

відмова від гербіцидів, пестицидів, фунгіцидів, штучних добрив й застосування біологічних засобів захисту рослин;

використання тваринних і рослинних відходів у якості добрив;

застосування сівозміни для відновлення ґрунту й ручних робіт по догляду за сільгоспкультурами;

організація замкнутого циклу землеробство-скотарство, коли рослинництво виробляє корми для тваринництва й споживає органічні добрива;

обов'язковий випас худоби, відмова від використання синтетичних кормових добавок, гормонів, антибіотиків у тваринництві.

Недоліками органічного виробництва є: невисока ефективність біологічних препаратів (зелених пестицидів, біофунгіцидів, біоінсектицидів, стимуляторів росту, мікродобрив); потреба у збільшенні посівних площ шляхом вирубування лісів; більша трудомісткість операцій; підвищені ціни на органічні продукти.

У теперішній час галузь органічного сільського господарства активно розвивається (технології, більш ефективні біопрепарати). Станом на 2019 рік на Землі більше 70 млн га використовуються відповідно до принципів органічного виробництва, це становить приблизно 1,4% від загального обсягу всіх сільськогосподарських угідь. Цікаво, що більше половини цього обсягу припадає на Австралію. В Україні за даними моніторингу, проведеного Мінекономіки, у 2019 році загальна площа сільськогосподарських земель з органічним статусом і статусом перехідного періоду склала близько 468 тис га (1,1% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення). У кризові 2020-2021 роки попит на органічну продукцію у межах внутрішнього ринку України збільшився на 17 %. Обмеження можливості у витрачання грошей через закриття закладів громадського харчування націлюють громадян на купівлю екологічно чистих продуктів. На зовнішньому ринку у 2021 році поки що відзначено тенденцію до зменшення попиту, що пов'язано з закриттям кордонів для сільськогосподарської продукції. Прогнозується покращення ситуації на перспективу. Не підтверджується ВООЗ, ФАО погроз передачі ковід-19 через експортні й імпорتنі товари. В ЄС наприкінці 2019 року презентували Європейський зелений курс (ЄЗК). Це план переходу до кліматично нейтральної Європи до 2050 року, яка стосується всіх секторів економіки. Основне завдання стратегічного плану «Від ферми до виделки» є забезпечення харчової безпеки з дотриманням екологічних стандартів при виробництві харчових продуктів. Схвалення стратегії відкриє додаткові можливості для імпорту української органічної продукції до ЄС.

Основними видами органічної продукції, яка виробляється в Україні, є зернові культури, фрукти та овочі, м'ясо та м'ясні продукти, молоко та молочні продукти. Для експорту вирощують зернові, олійні культури, ягоди, гриби, горіхи, фрукти. Країнами-споживачами вітчизняної органічної продукції є Нідерланди, Німеччина, США, Швейцарія, Італія, Великобританія, Австрія, Польща, Чехія, Франція, Угорщина, Румунія, Бельгія, Болгарія, Литва, Канада та Данія. У 2019 році Україна посіла 2-ге місце серед 123 країн за обсягами поставок органічної продукції до ЄС.

В Україні активно створюються центри сертифікації й відпрацьовується органічне законодавство:

організовано 17 органів сертифікації (16 іноземних і 1 український). Першим українським сертифікаційним органом, що здійснює інспекцію та сертифікацію органічного виробництва, є ТОВ «Органік стандарт» (створено у рамках українсько-швейцарського проєкту «Органічна сертифікація та розвиток органічного ринку в Україні» в 2007 році);

прийнято Закон України «Про основні принципи та вимоги для органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», який введено в дію у 2019 році; наразі прийнято всі підзаконні нормативно-правові акти, Постанова Кабміну №970 «Про затвердження Порядку (детальних правил) органічного виробництва та обігу органічної продукції», яка затверджує Порядок органічного виробництва та обігу продукції;

затверджено Порядок сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції (Постанова Кабміну №1032, 2020 р.), Порядок сертифікації органічного виробництва та/або обігу органічної продукції.

Вимогами до органічного рослинництва є:

застосування для захисту рослин переважно агротехнічних, біологічних, механічних і фізичних методів з урахуванням відповідних сівозмін, а також шляхом вибору відповідних видів та сортів, стійких до шкідників і хвороб; використання під час вирощування та обробки рослин методів, що оптимізують біологічну активність ґрунтів, забезпечують збалансоване постачання поживних речовин рослинам, у тому числі використання живих мікроорганізмів;

використання ґрунтозахисних технологій вирощування рослин, що запобігають виникненню у ґрунті ерозійних чи інших деградаційних процесів;

використання добрив, меліорантів, матеріалів мікробіологічного, рослинного чи тваринного походження та інших речовин, що застосовуються для підвищення родючості ґрунтів та урожайності сільськогосподарських культур, для

поліпшення якості рослинницької продукції, які розщеплюються біологічно, за умови що вони внесені до Переліку речовин (інгредієнтів, компонентів), що дозволяється використовувати у процесі органічного виробництва та які дозволені до використання у гранично допустимих кількостях;

використання неорганічних засобів захисту рослин, меліорантів, регуляторів росту рослин лише у порядку та обсягах, визначених законодавством у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції, за умови що вони внесені до Переліку речовин (інгредієнтів, компонентів), що дозволяється використовувати у процесі органічного виробництва та які дозволені до використання у гранично допустимих кількостях;

заборона використання мінеральних азотних добрив;
регулярне очищення та дезінфекція приміщень та споруд, що використовуються для органічного рослинництва речовинами, що дозволяється використовувати у процесі органічного виробництва та які дозволені до використання у гранично допустимих кількостях;

використання для сівби органічного насіння та використання для посадки органічного садивного матеріалу, крім випадків, встановлених цим Законом;
здійснення біологічного контролю за шкідниками та хворобами рослин.

В органічному рослинництві дозволяється використання біодинамічних препаратів.

Офіційний європейський логотип органічних продуктів харчування – це знак «Євролисток» (12 зірок на зеленому фоні) (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Знак «Євролисток»

У 2021 році в Україні з'явився державний логотип для маркування органічної продукції (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Державний логотип для маркування органічної продукції в Україні

Більшість точок продажу органічної продукції поки що знаходяться у Києві та великих містах. Продукти «органік» можна придбати як у супермаркетах, так й у невеликих спеціалізованих та он-лайн магазинах, де можна зробити замовлення.

Перед Україною відкриті широкі можливості для переходу на органічне землеробство. Активне впровадження органічного виробництва змінить екологічну ситуацію у сільському господарстві України на краще.

Контрольні питання й завдання

1. Перелічити показники економічної ефективності вирощування соняшнику.
2. Які переваги має соняшник відносно картоплі?
3. Визначити напрями підвищення ефективності вирощування олійних культур.

Література:

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.
2. Шапіро А. А. Хомобіологічний обіг - кругообіг розумної людини і природи. URL: <http://homobiocycle.ru/> (дата звернення 23.01.2022 р.)
3. Republished study: long-term toxicity of a Roundup herbicide and a Roundup-tolerant genetically modified maize. URL: <https://enveurope.springeropen.com/articles/10.1186/s12302-014-0014-5> (дата звернення 25.01.2022 р.)
4. Екологічні наслідки традиційного сільського господарства. Органічне виробництво в Україні. URL: <http://ecoindustry.pro/avtorski-statti/ekologichni-naslidky-tradyciynogo-silskogo-gospodarstva-organichne-vyrobnnytstvo-v> (дата звернення 25.01.2022 р.)
5. Шор К. Covid-19 та органічне виробництво. URL: <https://organicinfo.ua/news/covid-19-ta-orhanichne-vyrobnnytstvo/> (дата звернення 26.01.2022 р.).

7. Економіка виробництва картоплі, овочів, баштанних культур, ягідництва

7.1. Економіка виробництва продукції овочівництва й ягідництва

Багата на крохмаль картопля використовується як продукт харчування населення, а також для відгодівлі свиней й ВРХ. Краща врожайність має місце в Чернігівській, Сумській, Волинській, Житомирській і Тернопільській областях.

Основними виробниками картоплі (97%) є господарства населення. Собівартість залежить від рівня цін на паливно-мастильні матеріали.

Показниками економічної ефективності вирощування картоплі є:

- урожайність, ц/га;
- затрати праці на 1 га люд./год. (складають 600-700 люд. год. на вирощування картоплі з 1 га);
- собівартість 1 ц, грн.;
- ціна реалізації, грн.;
- маса прибутку в розрахунку на 1 ц, на 1 га, грн.;
- рівень рентабельності (відношення прибутку до собівартості у відсотках).

Напрями підвищення економічної ефективності вирощування картоплі є:

1. Автоматизація й механізація процесів для зниження трудомісткості праці до 0,88-0,97 люд. год. на 1 ц (наприклад, автоматизоване завантаження картоплі в великі мішки, картоплезбиральні комбайни);
2. Добрива (на одиницю азотних добрив врожай зростає на 20-25 ц/га, а фосфорних – 18-22 ц/га);
3. Зрошення (врожай зростає на 50-80 ц/га);
4. Сортооновлення (підвищення врожаю на 15-25 %).

Овочівництво поділяється на види (відкритого ґрунту Урмакс = 28 %. і закритого ґрунту – трудомісткість 9 люд. год/ц) і характеризується мало транспортабельною продукцією. На 15 га овочевих культур відкритого ґрунту економічно мати 1 га овочів закритого ґрунту, що забезпечує вирощування розсади та рівномірне забезпечення населення свіжими овочами.

Баштанні культури висаджують в Одеській, Миколаївській, Запоріжській, Дніпровській областях. Урожайність складає по кавунах (200-400 ц/га), динях (100-200 ц/га), гарбузах (200-400 ц/га), а затрати праці – 2,5 люд. год./ц.

Показники поділяються на натуральні й вартісні. Натуральні показники ефективності овочівництва й вирощування баштанних культур такі:

- урожайність, ц/га;

- вихід валової продукції овочівництва в натуральному вираженні з розрахунку на середньорічного працівника, ц;

- виробництво овочів на площу ріллі, т/га;

- затрати праці, люд. год. на 1 га, 1ц продукції (приблизно 700 люд. год./га).

Вартісні показники відрізняються таким чином:

1) вихід валової продукції овочівництва й баштанництва на одиницю площі посіву овочевих і баштанних культур, грн./ га;

2) виробництво в грошовому виразі на середньорічного працівника й на 1 люд. год., затрачену в галузі;

3) окупність виробничих витрат;

4) розмір чистого прибутку на 1 га посіву, грн.;

5) сума виробничих витрат на одиницю продукції, грн./ц.

Узагальнюючим показником є рівень рентабельності.

Напрямами підвищення ефективності овочівництва, ягідництва й баштанництва є:

підвищення урожайності (високопродуктивні сорти й гібриди, добрива, захист від шкідників і хвороб, зрошування);

індустріальні технології вирощування й збирання, механізація підйомно-транспортних операцій;

зниження собівартості через спеціалізацію, поєднання відкритого й закритого типу вирощування, дешеве насіння т. ін.

7.2. Механізація овочівництва, ягідництва, збору бавовни й квітів як чинник забезпечення інклюзивного розвитку агробізнесу*

Оливки:

-під дерево підстилається (розгортається) стрічка;

-дерево трясуть механічною «рукою»-маніпулятором;

-плоди падають на стрічку, розрізану навпіл;

-стрічку згортають, плоди перевантажуються з широкого скребкового конвеєра на похилу площину, а з неї – на конвеєр з вузькою стрічкою й у причеп.

Полуниця 1. Водій сидить у кріслі, машина пересувається уздовж грядки полуниці, збирає її, транспортує до водія, який щільно заповнює тару:

-грядка із звисаючими у жолоб з риштаків плодами;

-6 маніпуляторів, які за допомогою фото-датчика розпізнають і зрізають спілі (червоні) плоди;

-ягоди скребковим транспортером доставляються угору до водія-фасувальника (рис. 7.1а).

Полуниця 2. Самохідна платформа на 3 робочі місця (водій і 2 збиральника): людина лежить на матах, упирається лобом у м'яку подушку, двома руками вибирає спілі ягоди й кладе їх у піддон з 12-ма тарними упаковками; ритм просування платформи 7 сек.; 3 колеса (1 – попереду, 2 – ззаду по міжряддю); одна людина зависає над грядкою консоллю.

Полуниця 3. Збір здійснюється з платформи у формі велосипеда (рис. 7.1б).



А



Б

Рис. 7.1. Збір полуниці (А) і платформа-велосипед для збору ягід (Б)

Малина. Машина на 3-х колесах з водієм пересувається по міжряддю з захопленням правого ряду малини. З правого боку стоять ящики й 3 працівника-сортувальника для рівномірного наповнення ящиків (50-70 од.):

- кущ обробляється двома поліпропіленовими щітками, які вібрують й обертаються назустріч одна до одної;

- струшена з гілок малина осипається униз і попадає на скребковий конвеєр, а з нього – на стрічковий конвеєр та у ящик.

Брюсельська капуста. Попереду гусеничного трактора прикріплена брезентова палатка, на вході у яку сидять 2 працівника, а перед ними стирчать 2 ножі у формі ножиць (гойдаються вправо-вліво) для зрізання капусти:

- капуста у формі міні-пальми підрізається знизу ножицями;

- працівником підіймається та завантажується на конвеєр, який під днищем кабіни трактора доставляє її спочатку у очисне відділення, а потім – у бункер.

Арахіс. Трактор транспортує за собою уборочний агрегат, який захоплює три кущі горіхів. Щітки із металевих спиць видаляють («вичісують») із куща горіхи, які конвеєром транспортуються у ящики. Швидкість руху трактора – 7 - 10 км/год.

Білокачанна капуста. Комбайн зрізає, робить первинне очищення верхніх листів гвинтовим очищувачем і транспортує капусту на сортувальний стіл:

-два працівника сортують і направляють капусту на транспортер (шкребки у формі рядів штирів) для транспортування у бункер;

-спеціальним маніпулятором у капусті вирізається качан-серцевина.

Селера. Агрегат захоплює кушки селери за верхнє листя гумовим захоплювачем, транспортує й паралельно обрізає корені. На кільці обрізаються верхки. Обрізані з обох боків стандартні куці складаються у ящики двома працівниками, які дорізають не обрізані машиною поодинокі корені (роблять остаточну обрізку).

Петрушка. Збирається комбайном з жаткою барабанного типу (МКС-2TR) й великим сітчастим бункером.

Квіти тюльпанів:

-жаткою барабанного типу зрізаються квіти (рис. 7.2).



Рис. 7.2. Механізація збору тюльпанів

Бавовна. Валки стискають коробочки бавовни до розкриття. Щітками вичісується бавовна й транспортується угору пневмоконвеєром, який має конструкцію пілососу (рис. 7.3).



Рис. 7.3. Комбайни для збору бавовни

Отже, розглянуто приклади використання підйомно-транспортних машин при механізації збору фруктів, ягід, овочів, бавовни та квітів.

Питання й завдання

1. Перелічити показники економічної ефективності овочівництва й баштанництва.
2. Які особливості вирощування овочів і баштанних культур?
3. Визначити напрями підвищення ефективності овочівництва й баштанництва.

Література

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.
2. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.

8. Економіка садівництва та виноградарства

8.1. Економіка виробництва продукції садівництва

Продукція садівництва та виноградарства містить багато вітамінів, мікроелементів, вуглеводів й органічних кислот. Яблука через вміст пектинів (до 15%) знижують холестерин в крові, зменшують жир, а малина лікує застуду й зменшує біль у суглобах. Рекомендується щоденно вживати 500 г свіжих плодів.

Вирощування переважно здійснюється в господарствах населення.

Врожайність в 2014 році склала 95 ц/га з рівнем рентабельності 68 %.

До показників економічної ефективності садівництва відносяться:

- урожайність, ц/га;
- затрати праці на 1 ц, 1 га плодоносних насаджень, люд. год.;
- собівартість 1 ц продукції, грн.;
- ціна реалізації, грн.;
- прибуток з розрахунку на 1 ц продукції або на 1 га плодоносного саду, грн.;
- рівень рентабельності, %.

Собівартість продукції росте із-за цін на паливно-мастильні матеріали, добрива й хімікати. Середня урожайність складає 36,9 ц/га, собівартість 66 грн./ц, витрати праці 27,5 люд. год./ц. Максимальна урожайність мала місце на рівні 300 ц/га.

Напрямами підвищення ефективності садівництва є:

- 1) заміна морально-застарілих садів новими інтенсивного типу;
- 2) покращення сортового складу, добрива, зрошення;
- 3) спеціалізація, концентрація, кооперація;
- 4) підвищення якості плодів і ягід, зменшення витрат і здешевлення виробництва через використання механізації збору плодів.

8.2. Економіка виробництва продукції виноградарства

Виноград містить 15-30 % цукру, органічні кислоти, дубильні речовини, амінокислоти, вітаміни В, Р, С, солі та ферменти. Він характеризується загальнозміцнюючою дією на організм. Червоні вина виводять радіонукліди із організму. В 2014 році загальна площа засаджень зменшилася порівняно з 1990 роком в 3,6 рази. Виробництво є високорентабельним. Рівень рентабельності складав:

1990 рік – 71,7 %;

2005 рік. – 31,7 %;

2014 рік – 60 %.

До показників економічної ефективності виноградарства відносяться:

- урожайність, ц/га;
- затрати праці на 1 ц, 1 га плодоносних насаджень, люд. год.;
- собівартість 1 ц продукції, грн.;
- ціна реалізації, грн.;
- прибуток з розрахунку на 1 ц продукції або на 1 га плодоносних насаджень, грн.;
- рівень рентабельності, %.

У свіжому виді споживається 10 % винограду.

Напрямами підвищення ефективності виноградарства є:

- підвищення врожайності через додаткові кладні на одиницю площі насаджень;
- ліквідація зріджених насаджень;
- оптимальний сортовий склад;
- зрошення, добрива, механізація;
- прогресивні технології (градові й лазерні гармати для усунення осадків в період визрівання);
- підвищення якості, боротьба з шкідниками;
- спеціалізація й концентрація, агропромислова інтеграція.

8.3. Механізація збору фруктів, ягід, овочів, бавовни та квітів як чинник інклюзивного розвитку агробізнесу*

Оливки:

- під дерево підстилається (розгортається) стрічка;
- дерево трясуть механічною «рукою»-маніпулятором;
- плоди падають на стрічку, розрізану навпіл;
- стрічку згортають, плоди перевантажуються з широкого скребкового конвеєра на похилу площину, а з неї – на конвеєр з вузькою стрічкою й у причеп.

Полуниця 1. Водій сидить у кріслі, машина пересувається уздовж грядки полуниці, збирає її, транспортує до водія, який щільно заповнює тару:

- грядка із звисаючими у жолоб з риштаків плодами;
- 6 маніпуляторів, які за допомогою фото-датчика розпізнають і зрізають спілі (червоні) плоди;

-ягоди скребковим транспортером доставляються угору до водія-фасувальника (рис. 8.1а).

Полуниця 2. Самохідна платформа на 3 робочі місця (водій і 2 збиральника): людина лежить на матах, упирається лобом у м'яку подушку, двома руками вибирає спілі ягоди й кладе їх у піддон з 12-ма тарними упаковками; ритм просування платформи 7 сек.; 3 колеса (1 – попереду, 2 – ззаду по міжряддю); одна людина зависає над грядкою консоллю.

Полуниця 3. Збір здійснюється з платформи у формі велосипеда (рис. 8.1б).



А



Б

Рис. 8.1. Збір полуниці (А) і платформа-велосипед для збору ягід (Б)

Черешня. Машина наближається до дерева й охоплює його з двох сторін саморозкладаючою конструкцією з брезенту та упорних шарнірних стійок, яка приймає конусообразну форму. Основою машини є нижня рама на 4-х колесах і верхня рама зі скребковим конвеєром та ящиком. Конвеєр переміщує черешню із нижньої частини конуса у ящик через похилий риштак з попутним відділенням листя. Цикл збирання:

- просування машини між рядами дерев;
- зупинка напроти дерева;
- пересування домкратом-штовхачем верхньої рами під дерево;
- розкладання конусообразної конструкції;
- захоплення й трясіння дерева механічною «рукою»-маніпулятором;
- осипання черешні у нижню частину конуса й транспорт її скребковим конвеєром у ящик;
- вирівнювання ягід у ящику.

Малина. Машина на 3-х колесах з водієм пересувається по міжряддю з захопленням правого ряду малини. З правого боку стоять ящики й 3 працівника-сортувальника для рівномірного наповнення ящиків (50-70 од.):

-кущ обробляється двома поліпропіленовими щітками, які вібрують й обертаються назустріч одна до одної;

-струшена з гілок малина осипається униз і попадає на скребковий конвеєр, а з нього – на стрічковий конвеєр та у ящик.

Яблука 1. Машина у вигляді великої палатки (висота 3,5 м) з розімкнутою лівою стороною захоплює дерево зверху та з боків. Знизу до стовбура висувається платформа: маніпулятором яблука струшуються з гілок; по похилій площині вони попадають спочатку на нижній скребковий конвеєр, а з нього по похилому конвеєру – угору та у ящик.

Яблука 2. Комбайн для збору яблук, у якому плоди знімаються з дерева або маніпулятором у формі «механічної руки», або вакуумною присоскою й транспортуються конвеєрами (рис. 8.2).



Рис. 8.2. Комбайн для індивідуального збору яблук

Брюсельська капуста. Попереду гусеничного трактора прикріплена брезентова палатка, на вході у яку сидять 2 працівника, а перед ними стирчать 2 ножі у формі ножиць (гойдаються вправо-вліво) для зрізання капусти:

-капуста у формі міні-пальми підрізається знизу ножицями;

-працівником підіймається та завантажується на конвеєр, який під днищем кабіни трактора доставляє її спочатку у очисне відділення, а потім – у бункер.

Арахіс. Трактор транспортує за собою збиральний агрегат, який захоплює три кущі горіхів. Щітки із металевих спиць видаляють («вичісують») із куща горіхи, які конвеєром транспортуються у ящики. Швидкість руху трактора – 7 - 10 км/год.

Білокачанна капуста. Комбайн зрізає, робить первинне очищення верхніх листів гвинтовим очищувачем і транспортує капусту на сортувальний стіл:

-два працівника сортують і направляють капусту на транспортер (шкребки у формі рядів штирів) для транспортування у бункер;

-спеціальним маніпулятором у капусті вирізається качан-серцевина.

Селера. Агрегат захоплює кушки селери за верхнє листя гумовим захоплювачем, транспортує й паралельно обрізає корені. На кільці обрізаються вершки. Обрізані з обох боків стандартні куші складаються у ящики двома працівниками, які дорізають не обрізані машиною поодинокі корені (роблять остаточну обрізку).

Петрушка. Збирається комбайном з жаткою барабанного типу (МКС-2TR) й великим сітчастим бункером.

Квіти тюльпанів:

-жаткою барабанного типу зрізаються квіти (рис. 8.3).



Рис. 8.3. Збір квітів

Бавовна. Валки стискають коробочки бавовни до розкриття. Щітками вичісується бавовна й транспортується угору пневмоконвеєром, який має конструкцію пілососу (рис. 8.4).

Отже, розглянуто приклади використання підйомно-транспортних машин при механізації збору фруктів, ягід, овочів, бавовни та квітів.



Рис. 8.4. Комбайни для збору бавовни

Питання й завдання

1. Перелічити показники економічної ефективності виноградарства.
2. Які особливості вирощування винограду?
3. Визначити напрями підвищення ефективності виноградарства.
4. Обґрунтуйте ефективність механізації збору фруктів.

Література:

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.

2. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514

9. Економіки виробництва й використання кормів

9.1. Загальні положення

Кормовою базою є обсяг і структура кормів, які необхідні для розвитку тварин чи іншої галузі тваринництва і забезпечують повне задоволення потреб тварин у високоякісних, дешевих кормах.

Корми за походженням діляться на рослинні, тваринні, мінеральні, комбікорми, синтетичні препарати, біологічно активні добавки, харчові відходи.

За вмістом енергії та клітковини в одиниці маси корму їх класифікують на:

1. Концентровані – містять в 1 кг сухої речовини 0,65 к. од., або 7,3 МДж обмінної енергії й менше ніж 19 % клітковини і 40 % води;

2. Об'ємисті – містять в 1 кг менше ніж 0,65 к. од., більш як 19 % клітковини і 40 % води.

Об'ємисті корми поділяють на сухі (грубі), вологі (соковиті й водянисті):

сухі (грубі) – не більше ніж 22 % води і понад 19 % клітковини: сіно, солома, полова, стебла й стрижні кукурудзи, кошики і лушпиння соняшнику, трав'яне борошно та інші відходи рослинництва з високим вмістом клітковини і гілковий корм;

вологі соковиті корми – містять понад 40 % води, основна маса якої перебуває у зв'язаному стані й входить до складу протоплазми або рослинного соку. Це зелені корми, силос, сінаж, коренебульбоплоди, баштанні культури, овочі;

вологі водянисті – залишки промислової переробки рослинницької сировини, до яких вода надходить як домішка в технологічному процесі й перебуває в кормі у вільному стані: свіжий і кислий жом, брага, пивна дробина, картопляні та плодові вичавки.

В Україні кормова база на 90 % складається з польового кормовиробництва:

- 1) зернофуражні (кукурудза, зернобобові, ячмінь, овес);
- 2) силосні (кукурудза, соняшник);
- 3) баштанні (гарбузи, кабачки, кормові кавуни);
- 4) кормові корнеплоди й бульбоплоди (кормові буряки, морква, бруква, картопля);
- 5) однорічні трави (суданська трава, вика);
- 6) багаторічні трави (люцерна, конюшина, костер, житняк, тимофіївка).

Кормовий баланс – це зіставлення потреби в кормах з їх наявністю. У підприємствах розраховують потребу в кормових одиницях з наступним переведенням їх у натуральні одиниці. Для цього кількість кормових одиниць ділять на поживність виду кормів або множать на коефіцієнт, який показує скільки припадає певного корму на одну кормову одиницю. В подальшому розраховують витрати кормів на умовну голову.

Норми перетравного протеїну наступні:

- скотарство (105-110 г);
- свинарство (100-110 г);
- вівчарство (100-105 г);
- птахівництво (102-150 г).

Проводиться планування страхового фонду кормів. Після визначення планової потреби в кормах складають план їх виробництва й надходження:

- 1) структура і розміри посівних площ;
- 2) одержання врожаїв;
- 3) організація кормової бази.

На підприємстві зорганізується так званий «зелений конвеєр»:

$$P_k = P_c + P_p + B_1/U_1 + B_2/U_2 + B_3/U_3,$$

де P_c – площа природних і сіяних сіножатей, га;

P_p – площа природних пасовищ, га;

B_1, B_2, B_3 – частина валового збору сільськогосподарських культур, що виділяється на корми, ц;

U_1, U_2, U_3 – урожайність сільськогосподарських культур, що виділяється на корми, ц/га.

Кормовий раціон – це добова даванка тваринам набору кормів для підтримки здоров'я й продуктивності.

Показниками ефективності виробництва кормів є:

- продуктивність худоби й птиці;
- витрати кормів на одиницю тваринницької продукції;
- собівартість 1 ц кормових одиниць у раціоні, грн.;
- собівартість 1 ц продукції тваринництва, грн.;
- рівень рентабельності виробництва продукції тваринництва, %.

До напрямів підвищення ефективності виробництва кормів відносяться:

- 1) внесення оптимальних доз мінеральних і органічних добрив;
- 2) використання зрошувальних земель;
- 3) докорінне поліпшення кормових угідь та створення культурних пасовищ і сіножатей;

- 4) впровадження науково обґрунтованої структури посівів кормових і зернофуражних культур;
- 5) розширення повторних післяукісних і післяжнивних посівів кормових культур;
- 6) впровадження посівів багатокomпонентних сумішей трав;
- 7) збільшення виробництва і використання сіна, сінажу і трав'яного борошна;
- 8) впровадження прогресивних технологій і форм організації вирощування, збирання, зберігання і приготування кормів;
- 9) розширення виробництва екологічно чистих кормів;
- 10) збільшення виробництва комбікормів;
- 11) підвищення якості кормів;
- 12) використання дешевих відходів харчової і переробної промисловості;
- 13) підвищення рівня кваліфікації і майстерності працівників кормовиробництва.

9.2. Інклюзивний розвиток кормовиробництва*

Складовими інклюзивного розвитку кормовиробництва є його механізація та використання технологій органічного виробництва.

Вимогами до виробництва органічних кормів є:

виробництво кормів з органічних кормових матеріалів, крім випадків, коли на ринку відсутні органічні кормові матеріали. При цьому кормові матеріали, що використовуються у виробництві органічних кормів, не повинні містити одночасно ті самі органічні та неорганічні інгредієнти;

кормові матеріали, що використовуються в органічному виробництві, не можуть оброблятися синтетичними розчинниками;

зведення до мінімуму використання кормових добавок та допоміжних засобів, крім випадків, коли це необхідно для технологічних або зоотехнічних потреб чи для конкретних цілей годування;

використання переважно біологічних, механічних та фізичних методів виробництва;

вміст у кормі не більше одного інгредієнта сільськогосподарського походження, виробленого у перехідний період;

ведення обліку та документування усіх операцій з виробництва корму;

ідентифікація кожної партії корму.

Механізований технологічний процес виробництва кормових культур поділяється на одно-, багаторічні трави, кормові коренеплоди, бульбоплоди, баштанні культури.

Однорічні трави використовуються як зелений корм, а також для приготування сіна, сінажу і трав'яного борошна. Збирання однорічних зерно-трав'яних сумішей слід провести протягом не більше 7...8 днів, тому що зерно у фазі воскової стиглості гірше засвоюється тваринами під час згодовування. Збирання необхідно завершити за вологості зерна не нижче 40%. Найбільш розповсюдженими однорічними травами є віка яра та озима, овес, горох, люпин, ріпак, соняшник, редька та інші. Для внесення твердих органічних добрив використовують розкидачі кузовного типу МТО-3, МТО-6, РОУ-6, ПРТ-10 та роторні розкидачі типу РУН-15Б. На збільшення врожайності однорічних трав позитивно впливають мінеральні добрива. Для внесення гранульованих мінеральних добрив використовують розкидачі МВУ-0,5, МВУ-5А, МВД-100, МВД-900, МВУ-16Б та інші. Підготовку ґрунту для вирощування однорічних трав виконують лущення стерні луцильниками ЛЛГ-5А, ЛДГ-10А, ЛДГ-15А та ЛДГ-20 на глибину 6...8 см. Для сівби однорічних трав оранку виконують на глибину 20...22 см лемішними ПТК-9-35, ПЛН-8-40, ПЛП-6-35, ПЛН-5-35, ПЛН-4-35, ПЛН-3-35 та оборотними ППО-8-40, ППО-6-40, ППО-4-40, ППО-4-40 плугами. В осінній період у разі появи бур'янів на зораному полі проводять суцільну культивуацію на глибину 6...8 см культиваторами КШУ-4, КГ-4, КПС-4М, КП-4, КШУ-8, КГ-8, КПУ-12 та ін. Після зими обробіток ґрунту розпочинають з ранньовесняного боронування важкими БЗТС-1,0 та середніми БЗСС-1,0 зубовими боронами для закриття вологи. Після цього виконують вирівнювання фізично стиглого ґрунту вирівнювачами ґрунт типу ВП-8Б, ВПН-5,6Б, ВПФ-2,5 або шлейф-боронами ШБ-2,5. Добре готують ґрунт для сівби комбіновані агрегати типу «Європак», «Арамікс», К600PS, РВК-3,6, РВК-5,4, Б-622, АПБ-6, АГ-6, АГ-3, КААП-6 т. ін. Для підготовки посівного матеріалу однорічних трав використовують протруювачі ПСШ-5, ПС-10А, ПК-20 та «Мобитокс-С». Однорічні трави висівають якомога раніше, у перші ж дні, як тільки техніка зможе виїхати у поле сівалками СЗ-3,6А, СЗУ-3,6, СЗТ-3,6, СЗ-5,4, СЗ-10,8, СЗГТЦ-6, СЗПЦ-8, СЗПЦ-12 т. ін. Прикочування посівів роблять кільчасто-шпоровими ЗККШ-6А, ККШ-6 та кільчасто-зубчастими КПП-2, КПП-6, ККН-2,8А котками.

На посівах гороху та люпину у разі масової появи бур'янів обприскування гербіцидами проводять до появи сходів штанговими обприскувачами ЕКО-600-2, ЕКО-800-12, ЕКО-2000-18П, ОПШ-2000, ОПК-2000, ОМ-630-2, ОПШ-І500 т. ін. Для збирання однорічних трав на зелений корм використовують причіпні КРП-Ф-2, КИР-1,5Б, КПИ-Ф-30, самохідні КСК-100, Е-282, Дон-680, Марал-190, Ягуар-880 кормозбиральні машини та комбайни з широким діапазоном регулювання ступеня подрібнювання зеленої маси. Для збирання однорічних трав на сіно використовують причіпні КПРН-3,0А, КПТ-4,2, КД-Ф-4,0, КП-Ф-6,0, КМБ-6, КТП-6, КІР-6 та самохідні КПС-5Г, Е-302, Е-304 косарки та косарки-плющилки. Скошену масу підсушують до вологості 55...60% та згрібають у валки граблями-валкоутворювачами з наступним підбиранням валків комбайнами КПИ-Ф-30, КСК-100, Ягуар-860, Ягуар-880, Марал-190. Після цього зібрану сінажну масу до місця заготівлі транспортують автомобілями-самоскидами, трамбують до щільності 450...550 кг/м³ та герметизують.

Трави на сінаж підбирають з валків, подрібнюють і завантажують в транспортні засоби за допомогою кормозбиральних комбайнів КПК-3000 з енергетичним засобом УЄС-2-250 і КДП-3000 в агрегаті з трактором класу 3 (Гомсільмаш, Білорусь), а також Дон-680, комбайни сімейства «Ягуар», фірми CLAAS (Німеччина).

Механізація технологічного процесу виробництва кукурудзи на силос наведено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

Механізація технологічного процесу виробництва кукурудзи на силос

Процеси	Вид механізації
Внесення мінеральних добрив	Машини МВД-100, МВУ-0,5, МВД-900, МВУ-5, МВУ--8Б. Тверді органічні добрива вносять машинами кузов-ного типу МТТ-23, ПРТ-16, ПРТ-10, МТО-6, РОУ-6М, МТО-3. Роторні розкидачі типу РУН-15Б. Для внесення рідких органічних добрив використовують машини МЖТ-16, МЖТ-10, РЖТ-8, МЖТ-Ф-6, РЖУ-3,6А
Подрібнення рештків	Важкі дискові борони БДТ-10, БДВ-8,5, БДС-8,4, БДТ-7,0А, БДТ-3,0, Джон Дір 630, МФ-248, МФ-244
Оранка	Лемішні плуги ПЛН-3-35, ПЛН-5-35, ПЛП-6-35, ПЛН-8-40 та оборотні плуги ППО-4-40, ППО-6-40, ПНО-4-40, ПНО-5-40

Сівба	УПН-12, УПС-12, СУ-12, СУПН-8А, СУПН-6А, Джон Дір 1760
Збирання врожаю	Ягуар-860, Марал-190, «Полесьє-3000», К-Г-6 т. ін.

Отже, інклюзивний розвиток кормовиробництва можливий через комплексну механізацію процесів та перехід на технологію органічного виробництва кормів.

Питання й завдання

1. Перелічити показники економічної ефективності виробництва кормів.
2. Які особливості визначення потреби в кормах?
3. Визначити напрями підвищення ефективності виробництва кормів.

Література:

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.
2. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.

10. Економіка скотарства

10.1. Економіка виробництва продукції скотарства

До видів скотарства відносяться: молочне, м'ясне, м'ясо-молочне, молочно-м'ясне, спеціалізація на вирощуванні молодняка.

Критерієм ефективності скотарства є максимальне виробництво м'яса і молока з кожного гектару землі при мінімальних витратах живої та уречевленої в засобах виробництва праці на одиницю продукції.

До показників ефективності виробництва продукції скотарства відносяться:

- середньорічний надій молока та приріст живої маси ВРХ;
- виробництво молока й м'яса на 100 га сільськогосподарських угідь;
- витрати праці на виробництво 1 ц молока, 1 ц приросту ВРХ та на 1 голову худоби;
- витрати кормів на виробництво 1 ц молока, 1 ц приросту ВРХ.

Рентабельним із скотарства є лише виробництво молока у середньому по галузі.

Однак, деяким підприємствам вдається досягнути рентабельності 20 % за рахунок наступних напрямів:

- використання ВРХ продуктивної породи;
- закалювання молодняка;
- шістнадцять компонентів кормів;
- сучасні технології розрахунку раціону для кожної корови; вентиляція приміщень;
- механізація доїння;
- санітарні умови збереження продукції;
- автоматизація прибирання гною;
- виготовлення продукції з високою доданою вартістю (сир, інші молоко-продукти, ковбаси).

У 2021 році право на експорт молока й молоко-продуктів в країни ЄС підтвердили 25 товаровиробників України, тоді як в 2016 році їх налічувалося всього 16.

Економічну ефективність продукції скотарства наведено в табл. 10.1. Рівень рентабельності молока коливається навколо відмітки 10,8 %, а збитковості виробництва м'яса – 31,2 %. Дана ситуація пов'язана з відсутністю в Україні індустріальної кормової бази. Якщо за радянських часів в країні налічувалося сотні комбикормових заводів, то зараз їх залишилося одиниці.

Таблиця 10.1

Економічна ефективність продукції скотарства

Показники	Рік				
	2005	2010	2012	2014	2020
Середній удій молока від 1 корови, кг	2952	3975	4676	4827	6400
Середньодобовий приріст ВРХ, г	392	461	504	508	223
Середня жива вага тварин, кг	304	345	369	373	341
Витрати кормів, ц к. од. на:					
1 ц молока	1,31	1,18	1,09	1,06	-
1 ц приросту ВРХ	15,89	15,99	15,52	14,97	-
1 умовну голову ВРХ	30	27	27	26	9-11
Рівень товарності молока, %	78	85	87	92	-
Виробнича собівартість 1 ц молока, грн.	83	200	243	273	-
Виробнича собівартість 1 ц приросту ВРХ, грн.	791	1659	2057	2198	-
Повна собівартість 1 ц м'яса ВРХ, грн.	721	1390	1755	1858	-
Повна собівартість 1 ц молока, грн.	92	229	267	304	774
Ціна реалізації 1 ц молока, грн.	103	270	304	346	820
Ціна реалізації 1 ц м'яса ВРХ, грн.	540	898	1237	1054	-
Прибуток від реалізації 1 ц молока, грн.	11	41	38	42	65
Прибуток від реалізації 1 ц м'яса, грн.	-180	-492	-518	-804	-
Рівень рентабельності виробництва молока, %	12,2	17,9	2,3	13,6	7,9
Рівень рентабельності виробництва м'яса ВРХ, %	-25	-35	-29	-43	-24,2

Механізм регулювання пропозиції відносно попиту рано чи пізно виправить ситуацію й виробництво м'ясопродуктів в країні стане рентабельним. Середній річний надій молока на корову в сільгосппідприємствах зріс із майже 3 тис. кг у 1990 році до 6,6 тис. кг у 2020 р. Аналогічно може виправитися ситуація з будівництвом комбікормової бази країни й покращення показників виробництва м'яса ВРХ.

Обсяги виробництва основних видів продукції тваринництва наведено в табл. 10.2.

Таблиця 10.2

Виробництво основних видів продукції тваринництва

Роки	Виробництво основних видів продукції тваринництва			
	м'ясо (у забійній масі), тис. т	молоко, тис. т	яйця, млн. од.	вовна, т
1990	4357,8	24508,3	16286,7	29804
1991	4029,1	22408,6	15187,8	26646
1992	3400,9	19113,7	13496,0	23080
1993	2814,5	18376,5	11793,8	21101
1994	2677,4	18137,5	10153,7	19281
1995	2293,7	17274,3	9403,5	13926
1996	2112,7	15821,2	8763,3	9318
1997	1874,9	13767,6	8242,4	6679
1998	1706,4	13752,7	8301,4	4557
1999	1695,3	13362,2	8739,7	3759
2000	1662,8	12657,9	8808,6	3400
2001	1517,4	13444,2	9668,2	3266
2002	1647,9	14142,4	11309,3	3392
2003	1724,7	13661,4	11477,1	3353
2004	1599,6	13709,5	11955,0	3202
2005	1597,0	13714,4	13045,9	3195
2006	1723,2	13286,9	14234,6	3277
2007	1911,7	12262,1	14062,5	3449
2008	1905,9	11761,3	14956,5	3755
2009	1917,4	11609,6	15907,5	4111
2010	2059,0	11248,5	17052,3	4192
2011	2143,8	11086,0	18689,8	3877
2012	2209,6	11377,6	19110,5	3724
2013	2389,4	11488,2	19614,8	3520
2014 ¹	2359,6	11132,8	19587,3	2602
2015 ¹	2322,6	10615,4	16782,9	2270
2016 ¹	2323,6	10381,5	15100,4	2072
2017 ¹	2318,2	10280,5	15505,8	1967
2018	2354,9	10064,0	16132,0	1908
2019	2492,4	9663,2	16677,5	1734
2020	2477,5	9263,6	16167,2	1573

Примітка. *За даними Державної служби статистики України

Отже, рівень скотарство в Україні потребує суттєвих перетворень.

10.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві м'ясопродуктів*

Інклюзивний розвиток агробізнесу це така його конкурентоспроможна діяльність, яка задовольняє інтереси бізнесу, суспільства й держави, як гаранта дотримання соціо-еколого-економічних стандартів.

Відносно виробництва м'ясопродуктів має місце інтерес суспільства у споживанні екологічно чистої продукції органічного виробництва. Вимогами до органічного тваринництва є:

1) щодо походження тварин:

тварини повинні відповідати одночасно таким вимогам:

народжені від тварин, які розводилися відповідно до вимог органічного тваринництва;

вирощені оператором після завершення перехідного періоду;

з моменту народження утримувалися відповідно до вимог органічного тваринництва;

дозволяється введення до господарства неорганічних тварин виключно для розведення (такі тварини і продукція тваринництва можуть вважатися органічними лише після завершення перехідного періоду);

тварини, які були у господарстві на початку перехідного періоду, та тваринницька продукція можуть вважатися органічною після завершення перехідного періоду;

2) щодо методів утримання:

гуманне ставлення до тварин, у тому числі зведення до мінімуму їхніх страждань та утримання тварин з урахуванням еволюційних, фізіологічних та поведінкових потреб;

персонал, який працює з тваринами, повинен володіти базовими знаннями і навичками щодо здоров'я та належного утримання тварин;

забезпечення тварин постійним доступом до зон на відкритому повітрі та вільним вигулом у порядку та обсягах, визначених законодавством;

кількість поголів'я повинна бути обмежена з урахуванням особливостей щодо запобігання надмірному пошкодженню рослинності, ерозії ґрунту та забруднення, спричиненого тваринами;

заборона прив'язування або ізоляції поголів'я, крім випадків, коли це необхідно протягом обмеженого часу для забезпечення безпеки оточуючих, благополуччя тварин або у ветеринарних цілях;

тривалість транспортування поголів'я має бути зведена до мінімуму;

3) щодо розведення:

репродукція тварин має відбуватися природним шляхом, проте дозволяється штучне запліднення;

забороняється застосування гормонів при репродукції;

забороняється застосування клонування та трансплантація ембріону;

вибір відповідних порід, адаптованих до умов місцевості вирощування тварин, життєздатних та стійких до хвороб для попередження страждань тварин та необхідності хірургічного втручання;

4) стосовно годування:

годування тварин (у тому числі птиці та комах) органічними кормами, що відповідають їхній стадії розвитку. Частина раціону може бути кормами перехідного періоду;

постійний доступ поголів'я до пасовищ або зелених та грубих кормів (крім комах);

забороняється примусова відгодівля;

неорганічні кормові матеріали рослинного походження, кормові матеріали тваринного і мінерального походження, кормові добавки, певні продукти для годування тварин, що застосовуються як технологічні добавки, можуть використовуватися, за умови що вони внесені до Переліку речовин (інгредієнтів, компонентів), що дозволяється використовувати у процесі органічного виробництва та які дозволені до використання у гранично допустимих кількостях;

годування молодих ссавців природним молоком, переважно материнським.

Оператор має право за згодою органу сертифікації використовувати корми перехідного періоду. У такому разі для годування тварин використовуються лише корми перехідного періоду, вироблені оператором самостійно або у співробітництві з іншими операторами;

5) щодо профілактики хвороб та ветеринарного лікування:

профілактика хвороб має ґрунтуватися на виборі відповідних порід та видів, адаптованих до місцевих умов, життєздатних та стійких до хвороб, застосуванні практики ведення тваринництва, яка укріплює імунну систему та посилює природний захист від хвороб;

використання високоякісних кормів та забезпечення вигулу, належної щільності поголів'я тварин на одиницю площі та утримання у належних санітарних умовах, що забезпечують добробут та благополуччя тварин;

негайне лікування хвороби для запобігання стражданню тварин;

заборона використання синтетичних алопатичних ветеринарних лікарських засобів та антибіотиків, крім випадків, визначених цим Законом, для запобігання стражданню тварин;

заборона утримання тварин у спосіб, що може призвести до виникнення анемії;

дозволяється використання імунологічних ветеринарних препаратів;

дозволяється використання відповідних засобів або заходів, передбачених законодавством у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції, для захисту здоров'я людей і тварин у випадках, визначених цим Законом;

б) щодо прибирання та дезінфекції:

регулярне очищення та дезінфекція приміщень та споруд засобами, внесеними до Переліку речовин (інгредієнтів, компонентів), що дозволяється використовувати у процесі органічного виробництва та які дозволені до використання у гранично допустимих кількостях.

Тварини у господарстві повинні бути ідентифіковані. Великим ссавцям присвоюється індивідуальний ідентифікаційний номер, домашній птиці та дрібним ссавцям присвоюються індивідуальні або групові ідентифікаційні номери.

Напрями механізації процесів виробництва молока й м'ясопродуктів наведено у залежності від виду процесів. Механізація процесу виробництва молока на фермах полягає у наступному:

обладнання ОСТ-Ф-32 призначене для транспортування новонароджених телят з родильного відділення до профілакторію, приймання, підігрівання і випоювання телятам молозива або молока, утримання телят до 20-денного віку;

для групового утримання телят протягом першого періоду призначене стійлове обладнання ОС-720-01, а молодняку другого періоду — ОС-720-02. Обладнання забезпечує механізацію і частково автоматизацію виробничих процесів. Кожна клітка оснащена годівницею КПГ-10 для концентрованих кормів та автонапувалкою АП-1 А. До складу комплексу входять також 4 переносні фіксатори для фіксації тварин при проведенні санітарно-ветеринарних заходів. Крім того, в комплекті ОС-720-01 є установка УПМ-1000 для приготування рідких поживних розчинів із порошку заміниacza незбираного молока, секційні кормопроводи та роздавач сумішок УПР-1;

для індивідуальної фіксації великої рогатої худоби з метою проведення ветеринарно-санітарних заходів (клеювання, біркування, лікування, взяття проб крові, розчищення ратиць тощо) призначений станок СВ-30;

спосіб доїння корів у стійлах в загальний молокопровід;

автоматизація доїльних установок, коли один оператор може видоювати від 60 до 100 корів за годину.

автоцистерни (АЦПТ-2,1А, АЦПТ-2,8А-53, АЦПТ-2,8-130) значно полегшують умови праці, оскільки усувають ручні вантажно-розвантажувальні операції і зменшують втрати молока (вони не перевищують 0,1%).

На свинофермах комплексна механізація процесів досягається за рахунок станкового обладнання, станків, двох'ярусних кліткових батарей, установок для активного моціону свиней:

ССД-2, ОСМ-1М, ОСМ-60-І та СОС-Ф-35-ІІ призначене для механізації виробничих процесів при годівлі тварин вологими кормовими сумішками, а ОСМ-60-ІІ та СОС-Ф-35-І — при годівлі сухими кормами. Станкове обладнання призначене для проведення опоросу і утримання свиноматок з приплодом до 2-місячного віку поросят (у варіантах із станками СОС-Ф-35 до 28 днів);

для комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів при вирощуванні відлучених та інтенсивному дорощуванні поросят протягом 90-110 днів на спеціалізованих фермах і комплексах призначені групові клітки з піднятою підлогою КГО-Ф-10 та КГО Ф 25, а також двох'ярусні кліткові батареї БКП-2 та БКВ-Ф-2. Комплекти технологічного обладнання забезпечують роздавання кормів, напування тварин, видалення гною і створення мікроклімату, а у варіантах двоярусних батарей — також посадку і висадку тварин;

станок для миття і дезинфекційної обробки кнурів та свиноматок СОХ - Ф 1 – стаціонарний одномісний. Його пропускна здатність складає 15 голів за годину. Обслуговує один працівник, встановлена потужність 2,5 кВт, маса — 850кг;

установка для активного моціону свиней УМС-80 сприяє підвищенню плодючості свиноматок, активності кнурів-плідників, знижує рівень їх вибракування, забезпечує краще збереження і вищу масу поросят.

На вівцефермах традиційні системи отарного утримання овець (пасовищна, пасовищно-стійлова, стійлово-пасовищна) доцільно удосконалювати за принципами розвитку внутрішньогосподарської, концентрації виробництва, будівництва комплексно механізованих ферм та відгодівельних майданчиків. Саме виробництво при цьому набуває промислових рис і ґрунтується на впровадженні прогресивних організаційно-технологічних рішень та технічних засобів. Особливе місце в розробці та

впровадженні нових технологій і систем машин у вівчарстві займає зона інтенсивного землеробства, де основними системами утримання овець будуть пасовищно-стійлова і стійлово-пасовищна з використанням культурних багаторічних пасовищ. Все ширше практикується цілорічна стійлова система утримання. Для кожної з названих систем передбачається своя технологія.

Контрольні питання й завдання

1. Перелічити показники економічної ефективності скотарства.
 2. Які особливості скотарства?
 3. Визначити напрями підвищення ефективності виробництва м'яса й молока
- .

Література

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.
2. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.

11. Економіка птахівництва й бджільництва

11.1. Економіка птахівництва

Птахівництво представляє собою найбільш економічно вигідну галузь тваринництва, яка забезпечує населення високопоживними дієтичними продуктами – яйцями і м'ясом, що за поживністю переважають більшість продуктів харчування, а легку промисловість – цінною сировиною.

Курячі яйця містять близько 12 % повноцінних білків і 12 % жирів від власної маси, а також вітаміни і мінеральні речовини, куди входить кальцій, фосфор, залізо і йод.

Науково обґрунтована норма споживання яєць на одну людину на рік складає 280 штук. В середньому на одну особу в рік в Україні було споживається 300 яєць. М'ясо птиці також має високу поживність і дієтичні якості. Цінною супутньою продукцією птахівництва є пух і перо, з яких виготовляють подушки, ковдри, галантерейні вироби, а пташиний послід є цінним добривом для сільськогосподарських культур. Відходи інкубації і забою птиці використовують для виготовлення кормового борошна.

Україна знаходиться на дев'ятому місці у світі з виробництва м'яса птиці та на восьмому з виробництва яєць. Перевага за видовим складом у птахівництві віддається утриманню курей. Так, частка курей і півнів становить майже 92 %, гусей – 2,6 %, качок – 4,9 %, індиків – менше одного відсотка. Економічними та технологічними перевагами галузі є:

- високі відтворювальні можливості;
- скороспілість – птиця починає нестися у віці 5-7 місяців, а кури яєчних порід – 4-5 місяців;
- висока продуктивність – від курки-несучки за рік можна одержати 200-260 яєць, курчата за 65-70 днів досягають маси 1,2-1,5 кг, а каченята – 2-2,5 кг;
- невисокі затрати кормових одиниць на 1 кг приросту живої маси птиці – 2,5-3 корм. од., що в 2-3 рази менше, ніж на приріст живої маси свиней і ВРХ;
- галузь дає можливість повніше та рівномірніше використовувати трудові ресурси і засоби виробництва і одержувати регулярні грошові надходження протягом року;
- птиця невибаглива до кліматичних умов і тому її розводять на всій території України;

- вирощування птиці є доступним всім підприємствам, тому що вона не вимагає для утримання капітальних будівель та система утримування птиці дозволяє легко механізувати виробничі процеси;

- високі експортні можливості продукції птахівництва.

Останнім часом спеціалізація птахівництва має тенденцію до поглиблення. Напрями птахівництва:

яйцеве, де основна продукція – яйце, а побічна – м'ясо, одержане від забою вибракуваного основного поголів'я курей;

м'ясне – вирощування курей-бройлерів, розведення гусей, качок та індиків; племінне, де створюються, удосконалюються і формуються батьківські форми високопродуктивних гібридів птиці і генетичний матеріал постачається для інших птахофабрик.

Існують також підприємства замкнутого циклу інкубації і вирощування птиці. Основне вирощування птиці зосереджено у Черкаській (359 тис. т), Дніпропетровській (209 тис. т), Київській (203 тис. т). Переважне виробництво яєць зосереджено у Київській (2,5 млрд шт.), Донецькій (2,2 млрд шт.), Хмельницькій (1,2 млрд шт.), Харківській, Дніпропетровській областях (1,1 млрд шт.).

Показниками ефективності галузі птахівництва є:

Технологічна ефективність:

- середньорічна несучість курей;
- середньодобовий приріст живої маси молодняку птиці;
- затрати кормів на 1000 штук яєць і на 1 ц приросту живої маси птиці.

Економічна ефективність:

- затрати праці на 1000 штук яєць і на 1 ц приросту живої маси птиці;
- собівартість 1000 штук яєць, 1 ц приросту живої маси птиці, 1 ц живої ваги птиці;
- середня ціна реалізації 1000 штук яєць і 1 ц м'яса птиці.
- прибуток з розрахунку на 1000 штук яєць, 1 ц приросту живої маси птиці та на 1 ц живої маси птиці;
- рівень рентабельності виробництва 1000 штук яєць і 1 ц м'яса птиці;
- рентабельність продажу, %.

Ефективність діяльності птахівничих підприємств значною мірою залежить від стану їх матеріально-технічної бази. Технічне переоснащення підприємств галузі є не менш важливим, ніж використання високопродуктивних кросів. Тому економічно доцільним є оснащення птахівничих підприємств окремими елементами сучасного вітчизняного обладнання, зокрема, використання компактних люмінесцентних

енергозберігаючих ламп, біогазових установок, що дозволяють переробляти пташиний послід на біогаз та збалансовані біодобрива.

Пріоритетним розвитком птахівництва України буде великотоварне виробництво. Особлива увагу необхідно звернути на розвиток великих інтеграційних утворень, які можуть ефективно функціонувати при замкнених технологічних циклах, тобто утримання батьківського стада, виробництво кормів на власних комбикормових заводах, виробництво власне пташиного м'яса та яєць, власна переробка продукції, реалізація через вдало сформовану торговельну мережу.

11.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві продукції птахівництва*

Вимогами до органічного птахівництва є: заборона утримання домашньої птиці у клітках; забезпечення доступу водоплавних птахів до струмків, ставків, озер або басейнів у порядку та обсягах, визначених законодавством; утримання домашньої птиці у спеціально облаштованих приміщеннях; забезпечення обов'язкового доступу до відкритих майданчиків не менше ніж протягом однієї третини життя птиці; запобігання використанню методів інтенсивного вирощування домашньої птиці або застосування мінімального віку забою, визначеного законодавством (для швидко зростаючих штамів).

Основну масу продукції птахівництва в Україні постачають підприємства промислового типу – птахофабрики. Прогресивною організаційною формою є кооперування підприємств за принципами міжгалузевої спеціалізації у виробничі об'єднання. При цьому забезпечується вузька спеціалізація всіх основних виробничих ланок. До складу виробничих об'єднань поряд з великими підприємствами доцільно ширше залучати на правах їх партнерів спеціально створені цехи та господарства, наприклад, для вирощування кормів, племгоспи, інкубатори тощо. При цьому дуже важливо на основі кооперування забезпечувати ці господарства комбикормами, оскільки асортимент кормових ресурсів самих господарств не дозволяє готувати повноцінні кормосумішки для бройлерів чи курей-несучок.

Крім кооперативних об'єднань, створених за принципом галузевої спеціалізації, функціонують також підприємства із замкнутим циклом виробництва, тобто такі, де всі виробничі етапи (утримання маточного стада, інкубація яєць вирощування ремонтного поголів'я, утримання курей-несучок

чи вирощування бройлерів) здійснюються на даному підприємстві (наприклад, ПрАТ МХП).

Удосконалення і впровадження поточкових автоматизованих технологій у виробництві яєць та м'яса птиці й вирощуванні молодняку потребують максимальної компактності виробничих приміщень, їх розміщення відповідно до послідовності виробничого циклу. Успішна реалізація поточної автоматизованої технології у птахівництві забезпечуються такими умовами:

перехід від павільйонної до компактної блочної, моноблочної чи багатоповерхової забудови, використання кліткового утримання птиці з високою щільністю її посадки. Підлогове утримання застосовують переважно для водоплавної птиці, індиків, а також маточного стада й вирощування молодняку курей;

заміна мобільних транспортних засобів на території підприємства і напіпних пересувних механізмів автоматизованими транспортерами безперервної дії;

забезпечення безперервного ритмічного виробництва з почерговим заповненням і звільненням пташників за зміщеним графіком;

створення потоково-автоматизованих ліній (приготування, доставка і роздавання кормів, прибирання і переробка посліду, збирання та сортування яєць тощо) на базі магістральних транспортерів, що з'єднують кліткові батареї й пташники з відповідними загальногосподарськими виробничими об'єктами;

різке підвищення рівня технічної експлуатації обладнання і надійності його роботи, створення автоматизованих систем централізованого диспетчерського управління виробництвом;

забезпечення надійного біологічного захисту птиці штучним формуванням оптимального мікроклімату.

На всіх типах підприємств з виробництва яєць і м'яса птиці передбачається годівля сухими повнораціонними розсипними чи гранульованими комбікормами, які здатні забезпечувати максимальну ефективність птахівництва та високу якість продукції. Комбікорми планується поставляти на умовах кооперування з спеціалізованими комбікормовими заводами і міжгосподарськими цехами.

З метою завершення комплексної механізації птахівництва всі безперервні автоматизовані лінії (наприклад, роздавання кормів, видалення і переробки посліду, збирання та сортування яєць) технологічно пов'язаних процесів і операцій на території підприємства доцільно об'єднувати в єдину поточкову систему з централізованим управлінням. При поточної системі

відпадає необхідність в додаткових навантажувально-розвантажувальних роботах, зменшується або виключається повністю потреба в операційних місткостях і нагромадженні в них продуктів.

Промисловість вже випускає ряд комплектів машин та обладнання для комплексної механізації, часткової та повної автоматизації виробничих процесів у птахівництві для варіантів підлогового й кліткового утримання птиці. Для маточного стада курей яєчних, а також м'ясних порід при підлоговому утриманні використовують комплекти обладнання КМК-12 (для приміщень шириною 12 м, місткістю 3100–4500 голів) і КМК-18 (для приміщень шириною 18 м, місткістю 5000–6800 голів), при клітковому утриманні — комплект КБР-2 (залежно від розміру пташника кількість батарей у комплекті може становити від 4 до 8, а їх місткість — від 14 до 19 тис. голів).

Промислове стадо курей-несучок утримують в автоматизованих кліткових чотирярусних батареях БКН-Ф-4 (місткість 30-35 тис. голів) та триярусних каскадних батареях БКН-3 (місткість 18–50 тис. голів).

Комплекти обладнання КРМ-12 та КРМ-18 призначені для вирощування ремонтного молодняку від 1 до 140 днів при підлоговому утриманні в пташниках шириною відповідно 12 і 18 м. Місткість стандартних приміщень при цьому знаходиться в межах 6000-14000 голів. З цією ж метою використовують комплекти обладнання БКМ-3В (місткість 30–56 тис. голів) з автоматизованими каскадними триярусними батареями та К-П-8-1 з механізованими триярусними батареями (місткість від 36 до 64 тис. голів).

Бройлерів вирощують від першого дня до забою переважно в приміщеннях, обладнаних комплектом механізованих двоярусних кліткових батарей 2Б-3 (місткість до 66 тис. голів) або триярусних кліткових батарей БКМ-3Д (місткість до 56 тис. голів).

Для проведення селекційної роботи з породами курей яєчного напрямку використовують комплект обладнання з клітковими батареями БКС-2.

Комплексну механізацію з частковою автоматизацією виробничих процесів у пташниках при підлоговому утриманні забезпечують комплекти обладнання:

для маточного стада індиків (ИВС-1,8), качок і гусей (КНУ-3, КНУ-5);

для ремонтного молодняку індиків (ИРС-2,3), качок і гусей (КРУ-3,5, КРУ-8);

для вирощування на м'ясо індичат (ИМС-4,5), каченят і гусенят (КМУ-10, КМУ-15).

При клітковому утриманні індиків у двоярусних батареях використовують комплекти обладнання РС-2 (для маточного стада) і БП-2 (в разі вирощування на м'ясо).

До складу комплектів обладнання для птахівництва входять бункери сухих кормів (БСК-25 чи БСК-10), призначені для нагромадження, зберігання і завантаження в кормороздавачі комбінованих кормів.

Прикладом успішного інклюзивного розвитку птахівництва в Україні є розвиток Миронівського хлібопродукту (ПрАТ «МХП»), який виробляє понад 500 тис. т курячого м'яса на рік (або 110 мільйонів забитих тварин). Майже чверть своєї продукції (125 тис. т) компанія експортує. Це робить її найбільшим виробником птиці в Європі.

ПрАТ «МХП» є провідним підприємством України та найбільшим виробником м'яса птиці у Європі. Воно засновано у 1998 році (додаток А). У складі холдингу близько 30 підприємств з банком землі близько 370 тис. га у 14 областях України. Загальний штат співробітників складає понад 28 тисяч осіб. Географія експорту ПрАТ «МХП» складає близько 80 країн. ПрАТ «МХП» є приватним акціонерним товариством (147 711 680 простих іменних акцій). Близько 65% акцій ПрАТ «МХП» належать Юрію Косюку (засновник і Головний виконавчий директор), решта – у вільному обігу на Лондонській фондовій біржі.

Основною стратегією ПрАТ «МХП» є збереження своєї вагової ролі на українському ринку м'яса та продуктів його переробки, посилення впливу позицій компанії на міжнародній арені. Стратегія ПрАТ «МХП» включає у себе наступні напрямки [30]:

1. Контроль собівартості. Собівартість продукції компанії ПрАТ «МХП» найнижча у галузі;
2. Інвестування в сучасні виробничі потужності та обладнання, щоб підтримати статус сучасного та інноваційного європейського виробника;
3. Розширення системи збуту. У планах компанії на наступні п'ять років розширення франчайзингових мереж;
4. Збільшення частки присутності на ринку. Займаючи стійку позицію на ринку м'ясопереробки, ПрАТ «МХП» прагне розширити асортимент та завоювати більшу частку даного сегменту;
5. Розширення земельного банку;
6. Просування торгових марок. Підтримка торгових марок через цільову рекламу, яка забезпечує ПрАТ «МХП» високу впізнаваність, довіру до продукції підприємства, а також веде до подальшого збільшення продажів.

Основними цінностями ПрАТ «МХП» є:

1. Мотивація. Щире бажання професійно розвиватися й здобувати нові навички – саме те, що шукає МХП у членах своєї команди. Холдинг, своєю чергою, інвестує в забезпечення добробуту співробітників, щоб дати їм ресурс для поповнення внутрішніх сил;

2. Адаптивність і здатність до вдосконалення. У швидкоплинному світі високих технологій спеціалісти і робітники мають однаково легко пристосовуватися до всіх нововведень;

3. Професіоналізм. Незалежно від освіти та досвіду роботи кожному співробітнику необхідно щодня вдосконалювати свою майстерність, освоюючи всі тонкощі обраної професії;

4. Орієнтація на результат. Для команди не має значення, яким багатообіцяючим здавався проєкт у процесі реалізації, якщо поставлена мета не була досягнута. Менеджери при цьому повинні вміти формулювати зрозумілі цілі: щоб працювати на результат, потрібно знати, до чого прагнути;

5. Відкритість. Робота холдингу побудована на принципах прозорості, тому підсумки роботи доступні всім співробітникам, споживачам, партнерам, інвесторам і державі. ПрАТ «МХП» є найбільшим виробником (64% ринку) та експортером (86% обсягу експорту) курячого м'яса в Україні. Також компанія є найбільшим виробником комбікормів (25% ринку) в Україні.

У 2017 році ПрАТ «МХП» отримало 42% усіх бюджетних субсидій для сільськогосподарських підприємств в Україні. У 2018 році з державного бюджету України підприємством було виплачено близько 970 млн гривень (близько 25% від загальної суми дотацій сільгоспвиробникам). Основними напрямками діяльності підприємства є рослинництво (виращування кукурудзи, соняшнику, пшениці, ріпаку, сої та ін.), птахівництво і супровідні виробництва (виробництво охолодженої курятини, олій), м'ясопереробка (виробництво ковбасних виробів і копченостей та ін.) та інша діяльність (виробництво залізобетонних конструкцій, бетону та біогазу).

Бізнес-географія ПрАТ «МХП» наступна: у Київській та Донецькій областях розміщено м'ясопереробні заводи ПрАТ «МХП», в Сумській, Київській, Вінницькій, Тернопільській, Хмельницькій, Івано-Франківській, Дніпропетровській областях – підприємства холдингу, основна діяльність яких – рослинництво.

Основою успішного функціонування ПрАТ «МХП» є вертикально інтегрована бізнес-модель. Компанія відповідає за всі стадії процесу виробництва курятини: від виробництва інкубаційного яйця до

розповсюдження й продажу фінальної продукції, від вирощування власних зернових до виробництва необхідних для годівлі птиці комбікормів. Це забезпечує повний контроль за якістю та собівартістю продукції – від поля до столу.

Процесами вертикально інтегрованої бізнесмоделі ПрАТ «МХП» є:

1. Вирощування зерна. Компанія прагне повністю забезпечувати виробництво комбікормів власними зерновими. Починаючи з 2008 року, ПрАТ «МХП» задовольняє свої потреби в кукурудзі на 100%;

2. Виробництво сояшникового протеїну. ПрАТ «МХП» є єдиним виробником курятини в світі, який використовує спеціальну технологію отримання протеїну з насіння сояшнику;

3. Виробництво комбікормів. Використовуються власні зернові для виробництва комбікормів, збагачених протеїном, вітамінами й мінералами, необхідними для розвитку курчат;

4. Батьківське поголів'я. Це перший етап виробництва м'яса курки. Від найкращих німецьких виробників батьківські птахофабрики ПрАТ «МХП» отримують одноденних курчат Cobb 500, які у пташниках перетворюються на батьківське поголів'я курчат-бройлерів;

5. Інкубація. Яйця, отримані на батьківських птахофабриках, транспортуються до інкубаторів, розташованих на птахофабриках з вирощування курчат-бройлерів. Після сортування яйця розміщують на зберігання в автоматизований інкубатор, який підтримує необхідну температуру, вологість і режим циркуляції повітря, протягом інкубації (21 день). Щойно народжені курчата одразу проходять вакцинацію, після чого їх транспортують до пташників;

6. Вирощування бройлерів. Підприємства з виробництва курятини працюють в замкнутому циклі, до якого входять – зони вирощування курчат бройлерів, інкубатори, сучасні комплекси з переробки та комбікормові заводи;

7. Біогаз. ПрАТ «МХП» ставить перед собою такі задачі: енергетична незалежність, виробництво екологічно чистих органічних біологічних добрив, суттєве покращення екології в місцях розташування підприємства. Навесні 2012 р. ПрАТ «МХП» почав роботи з будівництва першої біогазової станції на птахофабриці «Оріль-Лідер», а у 2013 році вона була запущена з потужністю 5 МВт/год. (в еквіваленті електропостачання 15 000 квартир і теплове забезпечення 1500 квартир). Залишкову енергію компанія продає Україні за «зеленим тарифом». Це перша в Європі біогазова станція такої потужності й

рівня технологій, яка працює на курячому посліді й відходах комплексу з переробки курчат-бройлерів;

8. М'ясопереробка. Компанія виробляє широкий асортимент продуктів від копченої курки до яловичини преміум-класу та фуа-гра. Курятина власного виробництва є головною сировиною для м'ясопереробки і становить понад 50% складу продукту, решту складає яловичина та свинина;

9. Дистрибуція. Доставка охолодженої та замороженої продукції через 11 розподільчих центрів за допомогою 450 вантажівок-рефрижераторів є завершальним етапом вертикальної інтеграції, який забезпечує контроль над якістю продукції до точки продажу;

10. Продаж. Близько 40% продажів проходять через 2600 власних франчайзингових магазинів. Підприємство має 6 філій прямих продажів і 4 філії міжфілійної логістики. П'ять розподільних центрів знаходяться у власності компанії. Кожен розподільний центр має складські приміщення і автопарк. Компанія постачає продукцію провідним мережам супермаркетів, зокрема Fozzy, «Сільпо», «АТБ», «Еко», «Новус», Metro Cash & Carry, Auchan, тощо. ПрАТ «МХП» постійно у русі до удосконалень. Для збільшення обсягів здійснюваних компанією операцій на підприємстві щорічно збільшується кількість співробітників.

Отже, розвиток ПрАТ «МХП» є інклюзивним, оскільки задовольняє потреби бізнесу, суспільства й держави, яка є гарантом дотримання соціо-еколого-економічних стандартів.

Разом з тим, проти підприємства відкрито дві судові справи (про умисне ухилення від сплати податку на прибуток шляхом укладення фіктивних кредитних договорів з підприємством республіки Кіпр і про погіршення екологічної ситуації у місці виробництва, де для місцевих мешканців забруднюється вода й повітря). Якщо порушення будуть доведені, то підприємство втратить статус інклюзивного розвитку через нульове значення показника Пдн.

До етичних проблем інклюзивного розвитку відносяться обман, несправедлива дискримінація, примус, хабарництво, крадіжка. Вирішуються вони або через звільнення прицівників, дії яких не відповідають Кодексу етики компанії, або через реалізацію функцій карного права. Фрітцше Д. Д. обгрунтовує, що рано чи пізно порушника чекає покарання (довічне ув'язнення, закриття підприємства або його переорієнтація). Власник бізнесу з світового виробництва азбесту закінчив життя у в'язниці разом з власником японського банку, який хотів украсти й сховати за кордоном гроші вкладників.

Хабарництво обмежує волю вибору, змінюючи умови ухвалення рішення на користь хабародавця. Примус реалізується у формі погроз або застосування насильства й знижує ефективність конкуренції. Обман створює помилкові враження, у результаті чого покупці обирають товари, що приносять їм менше задоволення. Крадіжка підвищує вартість товару (штучно завищені через неї ціни знижують попит на товар і призводять до неефективного розподілу ресурсів). Несправедлива дискримінація призводить до зниження рівня задоволеності споживача порівняно з тим, який існував би за справедливої дискримінації (продукти купуються у некомпетентних фахівців тощо).

Усе перелічене призводить до зростання витрат і помилкового скорочення попиту.

11.3. Економіка бджільництва

Бджільництво – цінна галузь сільського господарства. Її основою є розведення медоносних бджіл, які існують бджолиними сім'ями – своєрідними біологічними одиницями. Бджільництво дає основні продукти (мед і віск), а також додаткові (пакети бджіл, бджолині матки, квітковий пилок, маточне молоко, прополіс, бджолина отрута).

Високоякісні сорти меду містять близько 75 % фруктози і глюкози, що визначає його цінність і фізичні властивості. До складу меду входить близько 300 речовин і зольних елементів. Він має рідкісні харчові якості, важливі лікувальні властивості, визначається неповторним смаком і ароматом.

Маточне молоко, прополіс і бджолину отруту використовують для виробництва медичних препаратів. Прополіс (бджолиний клей) відомий як засіб для лікування ран, опіків та інших захворювань.

Економічне значення бджільництва доповнюється також тим, що бджіл використовують для запилення сільськогосподарських культур. В результаті запилення бджолами соняшнику, гречки, плодоягідних, овочевих, ефіроолійних та інших культур їх урожайність підвищується в середньому на 25-30 %. Вартість додаткової продукції від запилення сільськогосподарських культур бджолами значно перевищує витрати на утримання пасік. Україна є однією з провідних країн світу, що має розвинене бджільництво. Його розвиток забезпечений належними природнокліматичними умовами, достатком медоносів у лісах, луках і степах, що сприяло одержанню високоякісного меду різних ботанічних сортів та інших цінних продуктів бджолиного гнізда.

Розрізняють такі напрями бджільництва: медотоварний (в районах із достатньою дикорослою кормовою базою); запилювально-медовий; запилювальний (при вирощуванні культур закритого ґрунту); розплідницький (виведення маток, формування пакетів), а також комплексний.

Виробництво меду в господарствах населення країни при використанні різних каналів реалізації забезпечує значні доходи і високу рентабельність. Проте, у багатьох господарствах населення пасіки дрібні і малопродуктивні, бджіл недостатньо використовують для запилення сільськогосподарських культур, а спеціальних медоносів здебільшого не висівають. Це обмежує кормову базу бджільництва і можливості його розвитку.

Особливої шкоди розвитку галузі завдають існуюча практика і недосконала технологія застосування гербіцидів, пестицидів та інших засобів боротьби з бур'янами, хворобами і шкідниками сільськогосподарських культур. Виробництво меду у сільськогосподарських підприємствах зменшилося на 87,8 % і становило в 2013 році – 1,8% валового виробництва. Йде мова про втрату великого товарного виробництва сільськогосподарських підприємств, які мають всі можливості для розвитку бджільництва, обумовлені наявністю значних площ ентомофільних культур.

Особливості бджільництва як галузі сільськогосподарського виробництва зумовлюють специфіку визначення його економічної ефективності, так у бджільництві:

запилювального і запилювально-медового напрямів, продукція, одержана в результаті підвищення врожайності запилених бджолами сільськогосподарських культур, у доход галузі не зараховується. У зв'язку з цим всі витрати по бджільництву запилювального напрямку, крім вартості меду, воску, плідних маток, роїв та іншої побічної продукції, відносять на обпилювані сільськогосподарські культури і багаторічні насадження;

запилювально-медового напрямку на обпилювані культури відносять 20-40 % загальної суми витрат, а на плодові насадження, посіви конюшини і люцерни на насіння – 40-60 % залежно від величини площ та рівня їх урожайності. Решту витрат відносять на собівартість продукції бджільництва, розподіляючи їх пропорційно до вартості окремих видів продукції за цінами реалізації.

Показники ефективність бджільництва такі:

вихід валового і товарного меду на 1 бджолосім'ю;

витрати праці на 1 ц меду;

вартість валової продукції бджільництва на одного працівника;

вартість валової продукції та чистий прибуток на 1 грн затрат, бджолосім'ю, 1 ц продукції (мед, віск), собівартість та ціна реалізації 1 ц продукції;

прибуток;

рівень рентабельності;

вартість додаткового урожаю, отриманого на 1 грн витрачених коштів на бджолозапилення сільськогосподарських культур.

Технологічну ефективність слід визначати такими показниками як:

продуктивністю бджолосімей, зокрема, виходом товарного меду в розрахунку на бджолосім'ю та іншої продукції: прополісу, воску, бджолиного обніжжя;

кількістю використаного меду та перги для зимівлі;

породною продуктивністю бджолосімей.

Доцільним є визначення **агроекологічної ефективності галузі** бджільництва, оскільки бджолозапилення забезпечує збереження рослинного світу та є індикатором екологічної рівноваги в природі. За 2007-2008 рр. в США і в країнах Європи загинуло від 20 до 80 % бджолиних сімей. Сьогодні дана проблема торкнулася України, Росії і країн Азії. На думку учених, причинами трагедії можуть бути погана екологічна ситуація, скорочення кількості медоносів, вживання хімікатів при виробництві продуктів харчування, хвороби бджіл і загальне ослаблення імунітету бджолиних сімей. Для об'єднання зусиль небайдужої громадськості в справі захисту бджіл, в червні 2009 року в Німеччині був зареєстрований Всесвітній Фонд захисту бджіл – World Save Bee Fund e.v., метою якого є запобігання загибелі бджіл і збереження світового екологічного балансу природи.

Економічна ефективність галузі бджільництва характеризується вартісними показниками собівартості, доходу від реалізації продукції та прибутку, що в кінцевому результаті визначає рівень рентабельності.

Собівартість продукції бджільництва – це сукупність витрат на її виробництво, виражена у грошовій формі. Статтями витрат у бджільництві є:

оплата праці з нарахуванням пасічникам, тимчасовим працівникам і сторожам;

вартість кормів, залишених бджолам на осінньо-весняний період у минулому році та вартість цукру, використаного для підгодівлі бджолосімей у поточному році;

вартість вошини, малоцінного пасічницького інвентарю, різних матеріалів, ветеринарних і дезінфікуючих засобів;

роботи і послуги; витрати на утримання основних засобів;
витрати на організацію виробництва та управління; страхові платежі та інші витрати.

Згідно методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 році №132 (далі рекомендації), об'єктами та одиницями калькулювання собівартості продукції медово-запилюваного напрямку є:

- мед, віск – 1 ц;
- прополіс – 1 кг;
- соторамка, матка плідна, неплідна матка, рої, бджолині соти – 1 шт.;
- маточне молочко, пилок квітковий, отрута бджолина – 1 г;
- запилення культур – 1 га.

Напрями підвищення економічної ефективності бджільництва:

- утримання бджолосімей в двохкорпусних стандартних вуликах, виготовлених за новітніми технологіями;
- формування сильних сімей з високими породними задатками та продуктивністю;
- заміна бджолиних маток молодими з високопродуктивними задатками та чистотою батьківської лінії; груповий метод догляду;
- кочівля пасік на період медозбору;
- оновлення матеріально-технічної бази;
- створення умов для підвищення продуктивності праці пасічників;
- механізація виробничих процесів;
- прискорення терміну окупності інвестованого капіталу;
- інтенсифікація виробництва, що базується на прогресивній технології та забезпечує збільшення виходу продукції й поліпшення її якості. Впровадження інтенсивної технології вимагає подальшої концентрації виробництва, створення пасік розміром не менш як 150-200, а в спеціалізованих господарствах 500-600 і більше бджолосімей. В умовах промислової технології під час цвітіння медоносних рослин залежно від інтенсивності медозбору на одному місці можна розміщувати від 30 до 100 бджолосімей;
- посіви, які, крім медоносного, мають ще й інше господарське значення. Так, посіви еспарцету дають високоякісне сіно для тваринництва і одночасно забезпечують найвищу медопродуктивність. За два укуси одного вегетаційного періоду еспарцет може дати до 1 т товарного сіна з гектара.

11.4. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві продукції бджільництва*

До вимог органічного бджільництва відносяться:

використання натуральних матеріалів для виготовлення вуликів, що не створюють небезпеку забруднення навколишнього природного середовища та продуктів бджільництва;

підтримання здоров'я бджіл на основі превентивних заходів;

достатній обсяг площі збирання нектару, який забезпечуватиме необхідне і достатнє харчування, доступ до води;

достатня відстань розташування пасік від джерел, що можуть викликати забруднення продуктів бджільництва або погіршення здоров'я бджіл;

розташування пасіки у місцевості, де можна гарантувати, що джерелами походження натурального нектару і пилку будуть переважно рослини, у тому числі дикорослі, що відповідають вимогам законодавства у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції;

використання для стільників воску, отриманого у процесі органічного виробництва;

заборона обрізання крил у бджолиних маток;

заборона знищення бджіл у стільниках як метод збирання продуктів бджільництва.

Із-за коронавірусу попит на мед в Україні знизився, бо він не є продуктом першої необхідності, а на експорт меду – збільшився за умови зменшення ціни.

На фоні масового мору бджіл із-за використання пестицидів розроблено технологію їх використання як носіїв засобів захисту рослин. Компанія Bee Vectoring Technology (BVT) запропонувала інноваційну технологію векторизації бджільництва. Суть технології полягає у використанні бджіл для захисту врожаю за допомогою природного процесу запилення. Зазначається, що компанія розробила технологію, яка повністю змінює методи захисту посівів. Науковці пропонують використовувати бджіл для доставки біологічних ЗЗР до квітучих культур. Запатентовано власний біопестицид. Через дозатори комахи збирають порошок, що містить корисні для рослин мікроорганізм. Після того, як комахи залишають вулики, потрапивши на квітку, біопестицид потрапляє на тканину рослини і захищає її від різних хвороб та шкідників. Ця технологія ідеально підходить для захисту рослин саме на стадії цвітіння. Для більш пізніх

стадій або нектіучих культур вченими розробляються мікробні біопродукти для обробки листя та насіння.

В Україні прийнято закон «Про бджільництво» (2000 р.) і регулярно здійснюється його державна підтримка. Так у «Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки розвитку тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції» (2020 р.) передбачається спеціальна бюджетна дотація за наявні бджолосім'ї. Вона надається на безповоротній основі фізичним особам та суб'єктам господарювання, які є власниками бджолосімей, за наявні в поточному році від 10 до 300 бджолосімей у розмірі 200 гривень за бджолосім'ю. У разі наявності більше ніж 300 бджолосімей максимальний розмір дотації ставить 60000 гривень одному отримувачу.

Підтримку держави у 2020 році отримали понад 23,4 тис. пасічників, з яких 209 – фізичні-особи підприємці та сімейні фермерські господарства. Зокрема, найбільшу суму дотацій отримують пасічники Вінницької (23,1 млн грн), Кіровоградської (19,4 млн грн), Одеської (15,9 млн грн), Хмельницької (13,3 млн грн), Івано-франківської (12,8 млн грн), Сумської (12,3 млн грн), Миколаївської (12,2 млн грн) та Черкаської (12,0 млн грн) області.

Наведемо пояснення, чому у світі забороняють використання хлорпірифосу. Ситуація, коли хлорпірифос чи інші пестициди стають причиною екологічних проблем в Україні та світі не є рідкістю. Ця речовина давно привернула увагу екологів та урядів багатьох країн, які послідовно вимагають обмежити вживання препаратів на основі хлорпірифосу.

Хлорпірифос – речовина фосфорорганічної групи, яка є основою для виробництва багатьох пестицидів. Вона була винайдена у 1965 році та запатентована у 1966 році компанією Dow Chemical. Цей пестицид використовується для боротьби зі шкідниками, що становлять небезпеку для більш ніж 60 різних культур. Також його використовували для медичної, санітарної та побутової дезінфекції у приміщеннях.

За даними Dow, препарати на основі хлорпірифосу зареєстровані у понад 100 країнах світу і використовуються на площі близько понад 3,5 млн га. Велику небезпеку хлорпірифос несе для бджіл, які гинуть не лише від контакту з інсектицидом під час обробки садів та полів, а й зазнають тривалого впливу від накопиченої у пилку та нектарі речовини. Дослідження у США, декількох європейських країнах, Бразилії та Індії виявили, що бджоли мають більш високий ризик отруєння хлорпірифосом через свій раціон, ніж багатьма іншими пестицидами.

Використання хлорпірифосу не регулюється міжнародним законодавством чи договорами. Хоча такі організації, як PANNA (Pesticide Action Network) та NRDC (Natural Resources Defense Council), стверджують, що хлорпірифос відповідає чотирьом критеріям (стійкість, біоаккумуляція, перенесення на далекі відстані та токсичність) у Додатку D Стокгольмської конвенції про стійкі органічні забруднювачі, і його слід обмежувати. Використання хлорпірифосу заборонене урядами восьми європейських країн, а в багатьох введено обмеження на його використання. Єврокомісія націлена повністю обмежити використання інсектицидів на основі хлорпірифосу.

Проти шкідників в Україні зареєстровано 248 інсектицидів, що увійшли до «Переліку пестицидів і агрохімікатів, дозволених до використання» – з них 37 препаратів на основі хлорпірифосу, які мають край негативний вплив на медоносних бджіл.

Зазвичай масове отруєння відбувається у весняно-літній період. Загалом бджоли гинуть внаслідок порушення правил застосування пестицидів і недотримання санітарних вимог. За даними Держпродспоживслужби у 2019-2022 рр. з підозрою на отруєння було направлено зразки підмору бджолиного, пилку, перги, стебеллів рослин з оброблених полів 29 населених пунктів, де зафіксована загибель 1 139 (2017 – 1000 од., 2018 – 1 066 од.) бджолосімей. В Україні провели спеціальні дослідження. За результатами хіміко-токсикологічних досліджень виявляли: флутріафол – у підморі бджолиному; лямбда-цигалотрин – у підморі бджолиному, пилку, перзі; імідаклоприд – у підморі бджолиному; хлорпірифос – у підморі бджолиному, стеблах з квітами ріпаку.

Встановили, що обробіток полів триває до 20 червня. Раніше обробіток проводили вночі, коли бджоли не літали. Зараз це роблять вдень, коли бджола працює. Результатом є масовий мор бджіл в Срібнянському районі на Чернігівщині, Новгородському районі на Кіровоградщині та Болградському районі на Одещині т. ін.

В Україні планується вдосконалення галузі бджільництва. Відбуваються форуми на тему: «Розвиток галузі бджільництва». Розглядаються актуальні питання галузі бджільництва, зокрема, особливості сезонів 2020-2022 рр., державної підтримки галузі, спрощення реєстрації пасік та гігієнічних вимог до них, державний нагляд і контроль у сфері застосування засобів захисту рослин та ветеринарної медицини, експорт вітчизняного меду, наукове забезпечення та підготовка кваліфікованих кадрів для галузі бджільництва, законодавчі зміни та інше.

У сфері бізнесу наголошується на необхідності посилення на законодавчому рівні контролю за обігом пестицидів, використання ЗЗР з метою запобігання отруєння бджіл та збереження довкілля, а також акцент робиться на важливості ефективної комунікації між пасічниками та агровиробниками.

В Україні продовжується виконання бюджетної програми «Фінансова підтримка сільгоспвиробників», в рамках якої передбачається: компенсація вартості племінних бджолопакетів та бджоломаток – до 50 % вартості, але не більше ніж 500 грн за бджолопакети і 100 грн за бджоломатки. Також власникам пасік з кількістю бджолосімей від 10 до 300 продовжує надаватися спеціальна бюджетна дотація у розмірі 200 грн на бджолосім'ю.

Контрольні питання й завдання

1. Показники ефективності птахівництва й бджільництва.
2. Шляхи підвищення ефективності птахівництва й бджільництва.

Література

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. С. 464-479.
2. Акульонюк О. Бджільництво: стан та проблеми на 2020 рік. URL: <https://nubip.edu.ua/node/76368>

12. Економіка рибництва

12.1. Економіка виробництва продукції рибництва

До продукції рибництва відносяться м'ясо, ікра й жир риб, які є цінними продуктами харчування. Рибу ловлять 250 рибгоспів, а також фермерські господарства й господарства населення. Вилов риби з роками зменшується:

- 1995 р. – 360 тис. т;
- 2005 р. – 230 тис. т;
- 2011 р. – 205 тис. т;
- 2019 р. – 50 тис. т;
- 2020 р. – 25 тис. т.

Основними є такі риби, як короп і товстолобик. Основними видами є ставкове, індустріальне (з вирощуванням риби посадкового матеріалу) і товарне (на водосховищах, озерах, лиманах) рибництво.

Повносистемні господарства вирощують рибу від ікринки до товарної ваги й мають комплекс усіх видів ставків:

- нерестові;
- вирощувальні;
- нагульні;
- літньо- й зимувально-маточні;
- карантинні;
- малькові для вирощування личинок риб.

Характеристики ставків:

- 1) площа (нерестові – 200-2000 куб. м, малькові – 0,2-0,4 га кожний, для риби посадкового матеріалу – 10 га, нагульні – 15-100 га);
- 2) глибина (для вирощування матеріалу – 1,3-1,5 м, нагульні 2-2,5 м).

На якість і ціну риби впливає транспортування.

Показники розвитку рибництва:

- 1) рибопродуктивність ставків, ц/га;
- 2) затрати праці на 1 ц риби, люд.-год.;
- 3) витрати кормів на 1 кг приросту риби, кг;
- 4) собівартість виробництва 1 ц риби, грн.;
- 5) ціна реалізації 1 ц риби, грн.;
- 6) прибуток на 1 ц риби, грн.;
- 7) рівень рентабельності виробництва продукції, %.

Шляхи підвищення ефективності виробництва продукції рибництва є:

- зміцнення кормової бази;
- прогресивні форми організації й оплати праці;
- охорона об'єктів рибництва;
- підвищення кваліфікації рибгоспів;
- розвиток рибництва в фермерських господарствах і господарствах населення.

12.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу при виробництві продукції рибництва*

Вимогами до органічної аквакультури є:

1) щодо походження та методів утримання риби: вирощування молодняка, який походить з маточного стада, що вирощене відповідно до вимог органічного виробництва; персонал повинен володіти базовими знаннями і навичками щодо здоров'я та належного утримання об'єктів аквакультури; тривалість транспортування об'єктів аквакультури має бути зведена до мінімуму із забезпеченням належних умов утримання;

2) щодо розведення риби: забороняється штучна гібридизація, клонування і виробництво одностатевих різновидів, синтез поліплоїдних форм; створення належних умов, що відповідають потребам певного виду, для управління маточним стадом, вирощування і виробництва молодняка;

3) щодо годування: задоволення потреб у харчуванні природним шляхом під час виробництва об'єктів аквакультури (у тому числі моллюсків), яким не згодують корми під час вирощування, а які живляться природним планктоном, крім молодих особин, що відгодовуються у розплідниках та інкубаторах; щодо неорганічних кормових матеріалів рослинного походження, кормових матеріалів тваринного і мінерального походження, кормових добавок, певних продуктів, які застосовуються у годуванні тварин і в якості технологічних добавок: дозволяється використовувати лише речовини, внесені до Переліку речовин (інгредієнтів, компонентів), що дозволяється використовувати у процесі органічного виробництва та які дозволені до використання у гранично допустимих кількостях; забороняється використовувати активатори росту і синтетичні амінокислоти;

4) щодо профілактики хвороб і ветеринарного лікування: профілактика хвороб повинна ґрунтуватися на утриманні тварин у оптимальних умовах завдяки вибору відповідного місця, оптимальної конструкції споруд, а також завдяки належному господарюванню і управлінню, у тому числі шляхом

регулярної очистки та дезінфекції споруд і обладнання, застосування високоякісних кормів, відповідної щільності розміщення, а також вибору відповідних видів; негайне лікування хвороби для запобігання стражданню тварин; заборона використання синтетичних алопатичних ветеринарних лікарських засобів та антибіотиків, крім випадків, коли застосування фітотерапевтичних, гомеопатичних чи інших продуктів є недоцільним; дозволяється використання імунологічних ветеринарних препаратів; дозволяється використання ветеринарних засобів для захисту здоров'я людей і тварин відповідно до законодавства у сфері органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції.

Контрольні питання й завдання

1. Основні види продукції рибництва.
2. Напрями розвитку рибництва в Україні.
3. Економічна ефективність товарного, ставкового й індустріального рибництва.
4. Показники ефективності виробництва продукції рибництва.

Література:

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.
2. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.

13. Економіка конярства

Коні застосовуються на внутрігосподарських і транспортних роботах при обслуговуванні ферм, господарств населення, фермерських господарств.

Поголів'я коней скорочується: 1995 р. – 756 тис., 2000 р. – 700 тис., 2005 р. – 555 тис., 2014 р. – 414 тис. коней. В Україні 11 кінних заводів і 58 племінних конярських ферм. Види конярства:

1. Спортивне;
2. Продуктивне – виробництво конини для ковбас вищої якості, молока, кумису, біологічних препаратів (імуноглобуліни), переробка шкір, волосся, копитного рогу;
3. Лікувально-профілактичне, оздоровчо-спортивне (туризм);
4. Робочо-користувальне;
5. Прикладне для охорони польових і лісових насаджень, у кінній поліції, кінематографії, цирку, розважальних послугах.

Породи коней: українська верхова, орловська рисиста, чистопородна верхова, новоолександрівська, гуцульська.

Цінність кобилячого молока полягає в великій кількості кальцію для зміцнення кісткової тканини. Може використовуватися як замітник жіночого молока. Середній надій молока становить 2500-3500 кг за 5 місяців лактації.

Показники ефективності конярства:

1. Тривалість жеребності (334 дні);
2. Інтервал між теребіннями (472 дні);
3. Інтервал між жеребінням до охоти (23 дні) і до плідного осіменіння (127 днів);
4. Тривалість охоти – 7 днів і статевого циклу – 23 дні.
5. Собівартість виробництва одиниці продукції;
6. Ціна реалізації;
7. Прибуток.

Шляхи підвищення ефективності конярства:

- високопродуктивні породи коней;
- технології вирощування, утримування, годівлі й виробництва продукції (надання послуг і виконання робіт) конярства;
- організація й оплата праці;
- своєчасні ветеринарні й зоотехнічні заходи;
- підвищення кваліфікації працівників кінних заводів і ферм.

13.2. Інклюзивний розвиток агробізнесу у сфері конярства*

Механізація у сфері конярства полягає в створенні автоматизованих ліній щодо приготування кормів.

Наведемо приклад ферми на 50 коней (рис. 13.1)

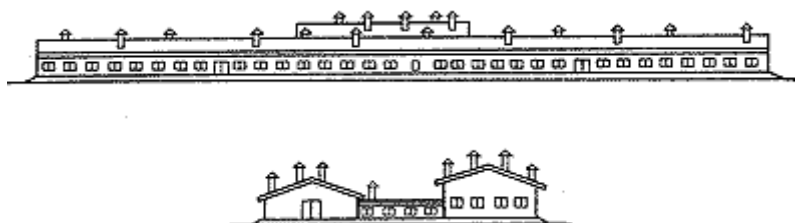
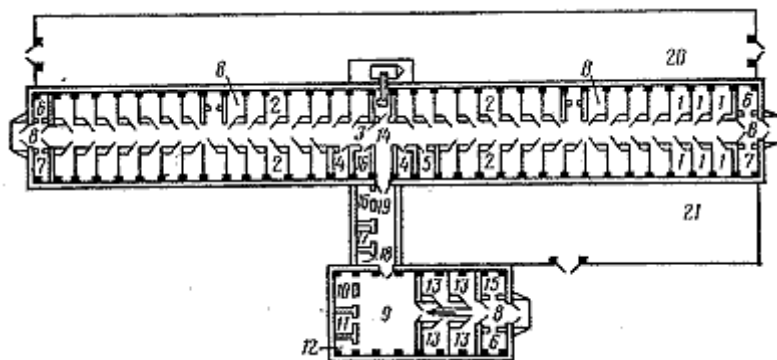


Рис. 13.1. Кінна ферма

Стайня складається з двох блоків, з'єднаних між собою галереєю довжиною 12 м. Один блок площею 102*12 м призначений для утримання в денниках 50 племінних та 6 ремонтних кобил, інший розміром 24*12 м – для 6 жеребців-виробників верхових, рисистих або важковозних порід. У стайні виділено наступні приміщення: чергова, збруйна, фуражна, інвентарна, манеж для штучного запліднення та ректального обстеження кобил, лабораторія, мийна, збруйно-інвентарна вентиляційна камера, електрощитова.

План стайні наведено на рис. 13.2.



1 – денники для ремонтних кобил, 2 – денники для племінних кобил, 3 – приміщення для видалення гною, 4 – чергова, 5-збруйна, 6-фуражна, 7-інвентарна, 8 – тамбур, 9 – манеж, 10 – приміщення для штучного осіменіння та ректального обстеження кобил, 11 - приміщення для апробації насіння, 12 - мийна, 13 - денники для жеребців, 14 - прохід, 15 - збруйно-інвентарна, 16 - вентиляційна камера, 17 - електрощитова, 18 - підсобне приміщення, 20 - паддок для кобил (відстань від стіни стайні до протилежної огорожі - 12 м), 21-паддок для жеребців (відстань - 10 м).

Рис. 13.2. План стайні

Система утримання

Утримання племінних коней – стайно-пасовищне з переведенням їх у стійловий період тривалістю 180 днів. У цей період лошат кобил і маток з лошатами містять у денниках, обладнаних годівницями для грубих, соковитих і концентрованих кормів та автопоїлками. У пасовищний період коні знаходяться на культурних (левади) або природних пасовищах.

Кобил штучно запліднюють, в окремих випадках застосовують ручну случку. Насіння від жеребців-виробників одержують у манежі та передають у лабораторію для подальшого дослідження. На 30-35-й день після запліднення кобил ректально обстежують.

Вижребка кобил проводиться в денниках з лютого до травня. На третій день після неї кобилам із лошатами надають маціон у піддоках, а в негоду – у манежі. Лошат відлучають від кобил у 6-7-місячному віці у кілька термінів із серпня по жовтень та формують у групи. У цей період відбирають молодняк для ремонту та дорощування на спеціалізованих фермах.

Система годування

У стайні передбачено індивідуальне, згідно з нормами, годування коней. Завантаження годівниць у денниках відбувається вручну, з візків, через спеціальні прорізи.

Система гноєвидалення

Прибирання гною з денників - щоденне, вручну, з завантаженням у транспортні засоби та вивозом на польові гноєсховища. З піддоків гній прибирають раз на рік бульдозером.

Людські ресурси

Поголів'я племінних коней обслуговує постійний персонал - вісім коневодів: один з них доглядає жеребців-виробників, п'ятеро - кобил і двоє - підмінні.

Розпорядок дня на стайні: роздача сіна, а потім вівса о 6-7 год.; прибирання гною, чищення коней – до 8 год.; виїзд на роботу - з 8 год.; робота коней до 12-13 год, а після повернення кожного коня - сіно.; напування через дві години після закінчення роботи; роздача «каші» або вівса о 14-15 год.; післяобідня робота коней з 15 до 18-19 год з наступною дачею сіна, а коням, що перебувають у стайні, роздача сіна в 16-17 год.; годування вівсом у 20-21 год.; роздача сіна на ніч -23 год.

Система напування

Напування здійснюється автоматично з використанням автонапувалок (напувалки з регулюючим вентилям).

Технологічний процес

Технологічна схема виробництва гранульованих кормів складається з наступних ліній:

1. Приготування трав'яного борошна;
2. Підготовки грубих кормів;
3. Підготовки концентрованих кормів;
4. Змішування, внесення збагачувальних добавок та обробки кормосуміші парою низького тиску;
5. Пресування;
6. Видачі та зберігання кормосуміші.

Лінію №1 обслуговують 2 трактори, один з яких працює з косаркою - подрібнювачем кормів Кік-1,4, а другий підвозить зелену масу до агрегатів. Косарка агрегатується з тракторним візком ПТС-4М з нарощеними сітчастими бортами. У міру накопичення зеленої маси візок відчіпляється для доставки в цех до агрегатів, а зелена маса завантажується в другий вільний візок. Зелену масу вивантажують у накопичувач-живильник КТУ-10А, який подає зелену масу на живильний транспортер сушильного барабана АВМ. Готове трав'яне борошно по пневмопроводу надходить у циклон і, пройшовши через шлюзовий затвор і розподільний шнек, прямує до накопичувача-дозатора, що забезпечує безперервне дозування. Далі воно за допомогою пневмотранспортера через циклон зі шлюзовим затвором подається до змішувача-дозатора СДМ-3.

На лінії №2 грубі корми подаються зі скірт завантажувачем ПСК-5 на ІГК-30 (подрібнювач грубих кормів), потім на КДУ (кормо-дробілка універсальна) і у бункер-накопичувач гранулятора.

На лінії №3 зерно з накопичувального бункера подається на КДУ-2, звідки після дроблення в циклон, потім через шлюзовий затвор в один із відсіків накопичувача. Далі за допомогою пневмотранспортера через циклон зі шлюзовим затвором суміш подається до змішувача-дозатора СДМ-3.

Лінія №4. У змішувачі СДМ-3 проводиться змішування кормосуміші та внесення збагачувальних добавок дозатором АТД-2.

Лінія №5. На грануляторі ОГМ-1,5А проводиться гранулювання.

Лінія №6. Охолоджені та відсепаровані гранули з вологістю 15-16% за допомогою транспортера ТС-40 подаються на автомобілі-кормовози ЗСК-10.

Контрольні питання й завдання

1. Використання коней в Україні.
2. Напрями розвитку конярства.
3. Породи коней.
4. Молочне конярство.
5. Показники ефективності конярства.
6. Шляхи підвищення ефективності використання коней.

Література

1. Петрига О. М., Яворська Т. І., Прус Ю. О. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник. Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. 498 с.
2. Жигулін О. А. Махмудов І. І., Жигуліна Н. О. Логістика, управління й конкурентоспроможність в агробізнесі: Навчальний посібник. Ніжин, 2020. 514 с.

14. Економіка агрологістики бізнес-процесів під час збройного конфлікту «Україна-Росія»

Під час збройного конфлікту «Україна-Росія» змінився підхід до управління міжнародними логістичними потоками в агробізнесі, а також логістикою бізнес-процесів. Дослідження цього питання є актуальним, оскільки 40 % експорту України складають товари сільськогосподарського виробництва.

Логістику бізнес-процесів досліджували А. Кальченко, В. Колодійчук, С. Бєлих, Н. Васильєва, Т. Косарева, Я. Олійник, В. Перебийнос, О. Шматок. Кальченко А. Г. визначає, що 98 % часу виробництва товару припадає на проходження його каналами: транспортування 41 %, зберігання – 21 %, створення запасів – 23 %, адміністрування – 15 %. Колодійчук В. А. пропонує будувати в Україні елеватори для управління потоковими зерновими процесами. Скорочувати витрати пропонується через управління постачанням, збутом, зберіганням товарів, покращенням маркетингу, поглибленням взаємодії постачальників, споживачів і посередників, удосконаленням технології руху матеріальних й інформаційних потоків. Вважається, що інтеграція саме цих процесів і має назву «логістика». На нашу думку, «логістикою під час кризи» є задоволення інтересів споживача, який не бажає оплачувати виконання непродуктивних операцій виробником, й прагне отримувати товар регулярно, вчасно та в зручному місці.

Фрагментарно проблему міжнародної логістики в агробізнесі під час збройного конфлікту «Україна-Росія» досліджували відомі науковці й бізнесмени. Гончаревич С. наголошує, що 75 % українського експорту приходить на країни ЄС (Нідерланди, Іспанія, Польща, Німеччина, Італія, Бельгія, Франція, Велика Британія), тоді як до війни дана частка складала усього 30 %. У структурі експорту до ЄС переважає кукурудза, ріпак, соя, пшениця, ячмінь, жито. Майже 40% експорту агропродукції до ЄС припадає на зернові, 15% – насіння, 16,3% – жири та олії. Незначну частку експорту складають продукти глибинної переробки. Експорт агропродукції у 1 півріччі 2022 року, порівняно з аналогічним періодом минулого року, скоротився вдвічі. Директор KSG Agro Касьянов С. рекомендує під час війни агро-виробникам швидко диверсифікувати діяльність у прибутковій галузі й застосовувати міжнародну логістику та постійне виробництво у 2 зміни на добу з мотивацією персоналу збільшеною удвічі зарплатою й захисним укриттям під час повітряної тривоги.

В теоретичному плані будь-яка криза вимагає від бізнесу «скидання баласту», тобто концентрації на вузько-спеціалізованій діяльності. Наразі не вигідно мати власну логістику, а треба використовувати послуги професіоналів-операторів фулфілменту (на аграрному ринку агротрейдерів) та сплачувати їм за кожну відправку товару, щоб логістика стала змінними, а не постійними витратами під час мінливості попиту. Передання логістики на аутсорс дозволяє бізнесу бути гнучкішим.

Аналіз використання видів транспорту в Україні під час збройного конфлікту «Україна-Росія» у 2022 р. показав наступне:

авіаційні перевезення вантажів і людей не відбувалися із-за пошкодження більшої частини аеропортів (12 з 19-ти) та літаків під час початку бойових дій. Закордонний агро-екотуризм вимушений наразі користуватися послугами авіакомпаній Польщі й Молдови. Незважаючи на військовий стан у людей простежується нагальна потреба в психологічній релаксації на курортах Туреччини й Єгипту, хоча ціни турів збільшилися у 2 рази. Традиційні сільськогосподарські вантажі (посадковий матеріал, курчата-бройлери, добрива) у 2022 році не перевозилися із-за нерентабельності транспортування;

водний транспорт суттєво зменшив обсяги перевезення. Унаслідок блокування частини Дніпра в Херсонській та Запорізькій областях зупинені перевезення Дніпром, захоплений Каховський судноплавний шлюз і пошкоджене його обладнання. Працює й набирає обертів транспорт по річці Дунай. Порти Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайськ працюють у штатному режимі, нарощують вантажну базу й збільшують обробку суден біля причалів. Після звільнення острова Зміїний (30.06.2022 р.) з'явилася можливість транспортування морем за схемою: судна заходять з Чорного моря по гирлу Бистре в українські порти на Дунаї (Ізмаїл, Рені і Усть-Дунайськ), завантажуються, виходять у Чорне море та швидко йдуть до Румунії й Болгарії. Створення коридору для вивезення сільськогосподарської продукції з українських портів «Чорноморськ», «Одеса», «Південний» дозволило відправити на експорт 10 млн. т зерна. У листопаді є загроза закриття зернового коридору із-за агресії Росії;

залізничний транспорт втратив на 31 % можливість вантажних, але наростив пасажирські перевезення. За місяць перевозиться у середньому 3 млн. пасажирів, 1400 вагонів (70 тис. т) вантажів. «Вузьким місцем» АТ Укрзалізниця є відсутність довгострокового планування транспорту зерна та узгодження його з транспортними компаніями ЄС, а також неспівпадання розміру залізничної колії в Україні й ЄС. Результатом є те, що українська

продукція простоює в вагонах (застарілі, негерметичні вагони, що використовуються через можливість переведення на колію 1435 мм) по 4 місяця, псується й підприємці несуть до 840 тис. євро збитків на одному рейсі. На перспективу планується будівництво колії через Польщу у порти Прибалтики й другої гілки на півдні до портів Дунайського пароплавства;

автомобільний транспорт є більш надійним, але менш продуктивним. В Україні зруйновано 23,9 тис. км автомобільних доріг, 304 мости та переходи, але це не заважає щоденно перевозити гуманітарні й сільськогосподарські вантажі. Обмеження залізничного й високий ризик припинення морського транспорту перекладає вантажопотоки на автомобільний транспорт. «Вузьке місце» у вигляді відмови від постачання палива з Білорусі було нейтралізоване за рахунок поставок з Польщі, Румунії, Словаччини, Молдови та Угорщини. Скасовано адміністративний бар'єр у вигляді дозволів, який був також стримуючим фактором для вільного ринку.

Результати дослідження моделі управління міжнародною логістикою бізнес-процесів в агробізнесі показали наступне:

ризиковим є використання послуг фулфілменту незнайомих операторів ринку;

до надійної й перспективної моделі міжнародної логістики бізнес-процесів належить створення об'єднання логістичних операцій сільськогосподарських підприємств з агротрейдером на умовах: 1) модернізації логістичних складових (техніка й технологія), а також закупки засобів транспорту агротрейдеру за кошти сільськогосподарських підприємств; 2) надання послуг зберігання й доробки, оцінки якості продукції, фінансування й експорту продукції агротрейдером сільськогосподарським підприємствам під час збройного конфлікту «Україна-Росія».

Апробація наведеної моделі проводилася в Білгород-Дністровському районі Одеської області й дала наступні результати. Сільськогосподарські підприємства ДП Світанок-Агро – 4,2 тис. га, ДП Нова Царичанка-1 – 1,56 тис. га, ТОВ імені Мічуріна – 3,9 тис. га, ПП АК Агроток – 1,3 тис. га створили об'єднання з агротрейдером ПП Аккерман Зернопром і вклали кошти в модернізацію його логістичних потужностей. Інвестування коштів проводилася з метою забезпечення потреб сільськогосподарських виробників при транспортуванні зерна через припортові міста.

Потужність одночасного зберігання елеватора ПП Аккерман Зернопром була збільшена до 35 тис. тон, що дозволило приймати подвоєну кількість зернових на зберігання з наступною перевалкою й транспортуванням за

допомогою 9 зерновозів і залізничних вагонів. Тип модернізованого елеватора був вибраний лінійним. Продукція почала зберігатися в металевих силосах СМВУ183.16.В12 (завод-виробник «Юг Элеватор») ємністю 9 тис. тон, а також зерноскладах навалом (26 тис. тон). Потужність очисного обладнання збільшилася до 100 т/год. Елеватор почав здійснювати автоприйом зерна при пропускній здатності 50 т/год та прийом з залізничних вагонів – 1 800 т/добу. Продуктивність автовідвантаження була збільшена до 1 800 т/добу.

На елеваторі були встановлені транспортери типу Норія виробництва заводу «ЮгЭлеватор», які суттєво підвищили продуктивність внутрішньої логістики. Продуктивність відвантаження у залізничні вагони збільшилася до 1800 т/добу з подальшим транспортуванням до станції Білгород-Дністровський Одеської залізниці. Контроль за якістю зерна почав здійснювати сертифікованою лабораторією з виданням складських квитанцій на підтвердження якості та кількості прийнятої продукції. Суттєво зменшилися витрати часу на підйомно-транспортні операції. У капітальні сховища продукція завантажується через дах й автовідвантажується через отвори у підлозі транспортерами Норія. Зерно на аналіз проб з вагонів і зерновозів транспортується по трубкам в лабораторію за 1-2 хвилини за допомогою пневмотранспорту.

У перші місяці збройного конфлікту, коли у агровиробників не було коштів на проведення посівної кампанії, аготрейдер регулярно фінансував усі операційні витрати за рахунок доходів від перевалки зерна з сільськогосподарських підприємств Сходу України у залізничні вагони та власні зерновози з подальшим транспортуванням до портів Ізмаїл, Рені й Усть-Дунайськ та в країни ЄС. Перевалка за ціною 197 грн./т. 180 тис. т зерна дала можливість отримати 35,5 млн грн чистого доходу за 8 місяців 2022 року та підтримати сільськогосподарські підприємства у складний час.

Власні зерновози, можливість нечергової перевалки в залізничні вагони й оперативно встановлені контакти з кінцевими споживачами в ЄС (Туреччина, Болгарія, Швейцарія, Румунія) дала можливість логістичному об'єднанню підприємств повністю реалізувати план по експорту й збільшити доходи порівняно з 2021 роком на 39 %.

У даному випадку були усунуті наступні логістичні ризики:

ризик неефективної фінансової логістики, коли із-за відсутності коштів на проведення передпосівної обробки ґрунту, посівних робіт, догляду за посівами, збирання врожаю підприємства беруть кредит під залог майбутнього врожаю;

ризик недостовірної оцінки якості продукції, коли елеватори свідомо збільшують вологість і засміченість зерна й зменшують його ціну;

ризик підписання договору з недобросовісним покупцем, який буде свідомо намагатися укласти не вигідні для підприємства договірні умови через форс-мажорні обставини (війна, непередбачені складнощі транспортування, втрата зерном споживчих властивостей т. ін.);

підписання договору не з кінцевим споживачем (завод з переробки зерна), а підприємствами посередниками, що негативно впливає на ціну;

ризик після підписання договору з АТ Укрзалізниця (без чітко визначених строків доставки) розтягнути строки транспортування із-за черги на пунктах перевалки або заміни шасі вагонів на 3-4 місяці, за які продукція втратить споживчі властивості й буде пригідною лише для переробки за спирт;

ризик блокування продукції в морських портах через виходу Росії із зернової угоди;

ризик підписання договору з транспортною компанією з надмірно завищеною ціною транспортування, яка майже дорівнюється ціні продукції.

З метою оцінки моделі управління міжнародною логістикою бізнес-процесів розроблено показник ефективності логістики $Пл = (Пст, Пс)$ зі складовими $Пст$ – показник сталості розвитку й $Пс$ – показник ринкового стану підприємства за умови використання певної логістичної моделі. Перший дорівнюється коефіцієнту регресії динаміки нормованого запасу сталості розвитку, що розраховується як добуток коефіцієнту регресії динаміки чистого доходу й числа прийнятих до аналізу років. Він указує на запас чистого доходу, недоотримання якого змінює висхідний тренд цього показника на бічний (такий, що ще не веде до скорочення діяльності та ліквідації).

Показник $Пс = Пе * Пр * Пн$ має складові $Пе$ – спроможність утримання ринкової частки у часі, $Пр$, $Пн$ – відповідність методів управління базовій конкурентній стратегії й нормативам, відповідно. Розраховується $Пс$ і його складові у булевих змінних $\{1, 0\}$, де 1 вказує на економічну ефективність впровадження моделі управління міжнародною логістикою бізнес-процесів, відповідність стратегії й нормам, а 0 – ні.

Ефективною вважається модель логістики, якщо при її застосуванні на підприємстві показник $Пл = (\geq 0, 1)$.

Розрахунок показника $Пст$ для ПП Аккерман Зернопром наведено на рис. 14.1. Дані рис. 14.1 свідчать про те, що підвищення темпів розвитку ПП Аккерман Зернопром ($Пст = 0,0224$) відбулося після об'єднання логістики бізнес процесів з сільськогосподарськими підприємствами (2014 р.). На

підприємстві за рахунок коштів партнерів проводилася модернізація техніки й технології логістичних операцій, що позитивно вплинуло на його ринковий стан $P_c = 1 * 1 * 1 = 1$.

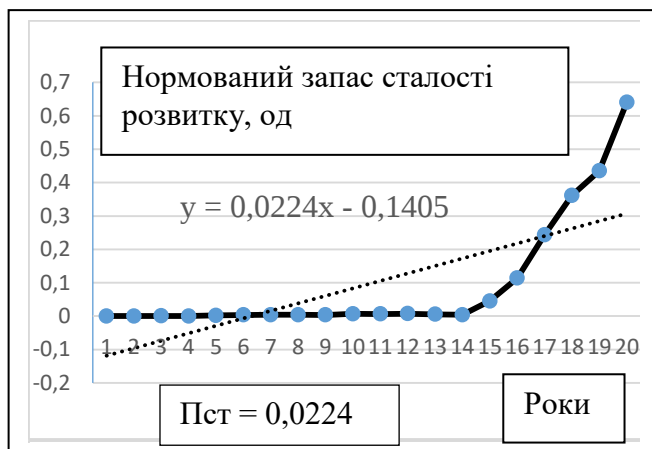


Рис. 14.1. Розрахунок показника сталості розвитку при використанні логістичної моделі ПП Аккерман Зернопром (2002-2021 рр.)*

Примітка. *Розраховано авторами за даними звітності підприємства

Значення показника $Пл = (0,0224; 1)$ свідчить про ефективність для ПП Аккерман Зернопром використання моделі у сфері зовнішньоекономічної діяльності «об'єднання логістики бізнес-процесів агротрейдера з сільськогосподарськими підприємствами під час кризи».

Аналогічний висновок можна зробити за даними розрахунку $Пл$ для сільськогосподарських підприємств (рис. 14.2).

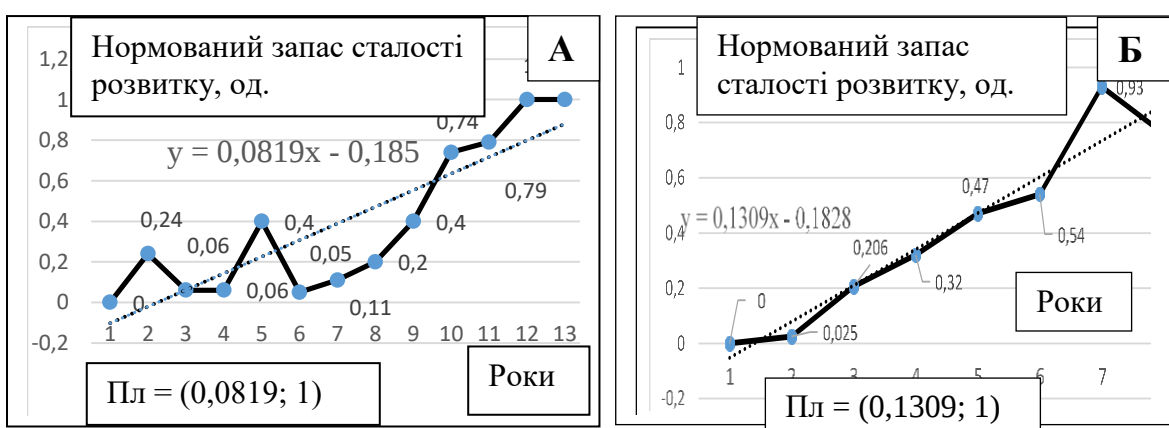


Рис. 14.2. Розрахунок показника сталості розвитку при використанні логістичної моделі ДП Нова Царичанка-1(А) і ДП АК Агроток (2007-2019 рр.)*

Примітка. *Розраховано авторами за даними звітності підприємства

За моделлю об'єднаної логістики бізнес-процесів підприємства суттєво наростили темп експорту (рис. 14.3).

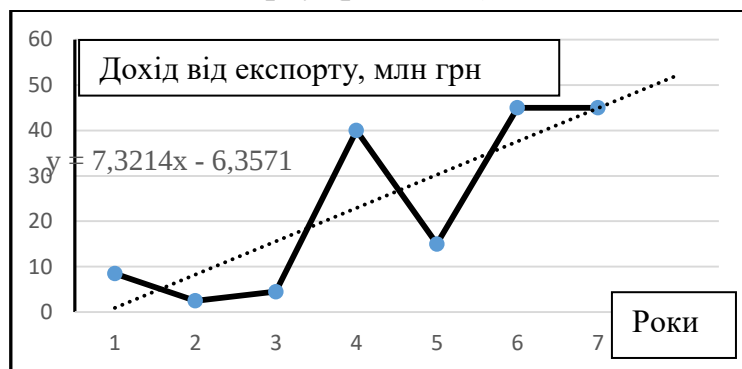


Рис. 14.3. Дохід від експорту ДП Нова Царичанка-1 за 2013-2019 рр.

Особливо було проявлено ефективність логістичної моделі під час збройного конфлікту «Україна-Росія». Ефективність виробничої, маркетингової, збутової, фінансової й транспортної логістики дозволила підприємствам своєчасно провести сільськогосподарські роботи й реалізувати врожай минулого року. На ПП Аккерман Зернопром за 9 місяців 2022 року отримали 437,3 млн грн, Світанок-Агро – 86,9 млн грн, ДП Нова Царичанка-1 – 19,3 млн грн, ТОВ ім. Мічуріна – 108,1 млн грн, ПП АК Агроток – 32,6 млн грн чистого доходу.

Динаміку продажів (чистого доходу) ТОВ ім. Мічуріна наведено на рис. 14.4. Дані рис. 14.4 свідчать про успішну реалізацію сільськогосподарської продукції під час «гарячої» фази збройного конфлікту «Україна-Росія» за умови використання такої моделі управління міжнародною логістикою бізнес-процесів, як об'єднання логістичних операцій сільськогосподарських підприємств й агротрейдера.

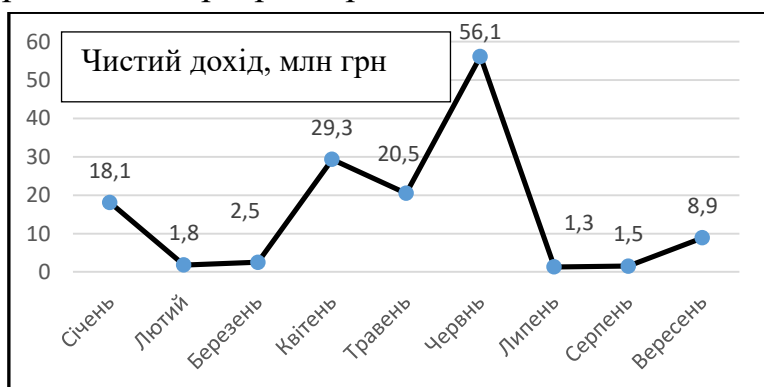


Рис. 14.4. Динаміка чистого доходу ТОВ ім. Мічуріна за 9 місяців 2022 р.*

Примітка.*Розроблено авторами на основі даних управлінської звітності підприємства

Отже, використання моделі управління міжнародною логістикою бізнес-процесів в агробізнесі під час збройного конфлікту «Україна-Росія» у Білгород-Дністровському районі Одеської області дало змогу підприємствам не втратити позиції на ринку й підвищити рівень рентабельності діяльності з 65,1 до 93,6 % у середньому на 44 %.

Отже, економічність агрологістики бізнес-процесів полягає у наступному:

1. Збройний конфлікт «Україна-Росія» націлює агробізнес на використання ефективних моделей міжнародної логістики бізнес-процесів;
2. Ефективність моделей міжнародної логістики оцінюється рівнем ризику;
3. Розроблено модель міжнародної логістики бізнес-процесів в агробізнесі під час збройного конфлікту «Україна-Росія» у вигляді об'єднання логістичних операцій бізнес-процесів сільськогосподарських підприємств й агротрейдера на взаємовигідних умовах, яка зменшую виробничі, маркетингові, збутові, інвестиційні й фінансові ризики;
4. Апробація моделі у Білгород-Дністровському районі Одеської області у 2022 р. дала позитивний результат.

Контрольні питання й завдання

1. У чому полягає економічна ефективність агрологістики бізнес-процесів під час збройного конфлікту «Україна-Росія»?
2. Поясніть економічну ефективність агрокооперації під час війни.

Література:

1. Кальченко А. Г. Логістика. Київ : КНЕУ, 2003. 284 с.
2. Колодійчук В. А. Ефективність логістики зерна та продуктів його переробки: Монографія. Львів: Український бестселер, 2015. 574 с.
3. Жигулін О.А., Седікова І.О., Савенко І.І. Модель агрологістики бізнес-процесів під час збройного конфлікту «Україна-Росія». Агросвіт, 24/2022 С. 10–15.
4. Кушнір О.І. Формування інклюзивної моделі розвитку підприємницьких структур агробізнесу: теорія, методологія, практика. Економіка, фінанси і менеджмент: обзор. №3 (2022). С. 27–36.

15. Бренд-менеджмент у сфері інклюзивно орієнтованого агробізнесу*

Економічна, санітарна й політична кризи є проявом порушення в Україні й світі закону еволюції життя (незворотність, прискорення темпів, етичне або інклюзивне відношення до розвитку усіх живих істот). Наразі зупиняється усе, що протидіє цьому закону, у тому числі й сільськогосподарське виробництво. Для існування на ринку підприємницькі структури агробізнесу активно переходять на інклюзивну модель розвитку. Актуальною є розробка моделей бренд-менеджменту, які не суперечать, а підсилюють розвиток усіх без виключень й обмежень.

Етику в агробізнесі під час економічних, санітарних і політичних кризових явищ пов'язують з моделями його інклюзивного розвитку: технології, взаємовідносини між суб'єктами господарювання, суспільством і державою. За першим напрямом відомі праці І. Овсінського, С. Астонця, В. Іванюка та інших представників етичного відношення до природи. Другий напрям представлений роботами С. Дідуха, О. Павлова, О. Кушнір, у яких автори рекомендують використовувати інклюзивні моделі розвитку представників агробізнесу.

Бренд-менеджмент досліджували Ж.-Ж. Ламбен, Д. Аакер, Т. Амблер, Ф. Котлер, К. Келлер, Ж.-Н. Капферер, Д. Огілві, Т. Гед, Я. Ларіна, І. Медведкова т. ін. У словниках бренд перекладається з англійської, як марка, торговий знак й є комплексом інформації про компанію чи продукт або концептуально впізнаваний товар, образ, набір послуг, а під бренд-менеджментом розуміється діяльність зі створення тривалої прихильності до товару через вплив на споживача реклами, товарної марки, пакування, засобів стимулювання збуту, об'єднаних спільною ідеєю, що подобається, виокремлює товар серед конкурентів та формує його позитивний образ. Ламбен Ж.-Ж. виділяє й пропонує управляти брендом за допомогою груп його атрибутів: 1) базові (обов'язкові характеристики, за якими товар купується), 2) атрибути якості (надійність, функціональність), 3) нематеріальні атрибути престижу або незвичайних властивостей. Котлер Ф. і Келлер К. визначають бренд-менеджмент як стратегічну діяльність, що комбінує створення та реалізацію маркетингових програм, а Капферер Ж.-Н. – баланс між збереженням, оновленням, розширенням і зростанням прототипу. Файвішенко Д. оцінює його як елемент стратегічного управління позиціонуванням на ринку. Шедякова Т. вважає бренд-менеджмент маркетинговим інструментом, а Ларина Я. С. і Медведкова І. А. – методом забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Любчук В. у своїх працях перелічує парадигми й моделі бренд-

менеджменту на підприємстві: вузька продуктова, корпоративна, західна (американська), східна (японська) і суміщена.

Початок неетичного (неінклюзивного) розвитку агробізнесу відносно технологій описав у своїх працях Іван Овсінський. Автор акцентував увагу наукової спільноти на шкідливий вплив глибокої оранки на мікроорганізми в сільськогосподарських ґрунтах. Такі «будівельники» і «захисники від хвороб і бур'яну» врожаю, як аеробні і анаеробні мікроорганізми знищуються, замінюються неорганічними сполуками, залишки яких засолюють ґрунти й пагубно впливають на здоров'я людей. На фоні падіння продуктивності сільськогосподарської галузі у світі, Україна поки що із-за внесення гною ВРХ в минулому виділяється кращими характеристиками ґрунтів, що дозволяє її сільськогосподарській продукції бути конкурентоспроможною у світі. Закон еволюції життя проявляється наразі у тому, що засуха й зростання цін на неорганічні добрива та хімічні засоби захисту рослин робить виробництво з їх застосуванням нерентабельним. До альтернативи традиційному сільськогосподарському виробництву відноситься виробництво органічної продукції й біологічних засобів захисту рослин. Дане виробництво задовольняє інтереси у розвитку усіх суб'єктів за інтересами.

Наведемо результати дослідження інклюзивного розвитку за рахунок переходу на нові органічні й біологічні технології виробництва та відповідні моделі бренд-менеджменту суб'єктів агробізнесу. В Україні нараховується близько 317 підприємств даної спеціалізації, у тому числі 294 й 23 представників органічного виробництва й біологічних методів захисту рослин, відповідно. Ймовірним методом із загальної кількості суб'єктів господарювання відібрано 10, у тому числі 7 і 3 є представниками першої й другою спеціалізації, відповідно.

Аналізувався бренд-менеджмент і результати розвитку підприємств, які займаються виробництвом:

- органічної продукції (ПП Агроекологія, ПСП Деркул, ПСП Зоря, ГАК П'ятидні, СГПП Рать, ПП Галекс-Агро);
- біологічних засобів захисту рослин (ТОВ Центр Біотехніка, ПП БТУ Центр, ПрАТ Біоветфарм).

Отримано, що формування бренду першої групи підприємств засновується на поняттях: аграрна екологія, прозоріння, згуртованість на шляху до світлого майбутнього.

Особливість бренду виробників біологічних засобів захисту рослин полягає у використанні ключових слів: біологічна технологія, біологічна й ветеринарна фармакологія.

У межах обох груп підприємств застосовувалися корпоративна парадигма й східна (японська) модель бренд-менеджменту.

На ПП Агроекологія на площі у 8 тис. га повністю відмовилися від застосування гербіцидів, пестицидів і мінеральних добрив, що дозволяє отримувати високоякісну екологічно чисту продукцію. У результаті цього підприємство отримало розвинуте рослинництво й тваринництво, яке задовольняє інтереси бізнесу (прибутковість), суспільства (споживач – атрибути товарів і працівник – розвиваючі особистість умови праці) і держави (дотримання вимог соціо-еколого-економічних нормативів). ПП Агроекологія сертифіковане як виробник молока для дитячого харчування, органічної продукції рослинництва, відповідно до стандарту (ЄС).834/2007 та 889/2008, а також атестоване як племінний завод з розведення української червоно-рябої молочної породи ВРХ.

Управління брендом «органічне виробництво» на підприємстві займається увесь персонал, що суттєво покращує фінансово-економічні показники його діяльності. Для економічної оцінки ефективності бренд-менеджменту використовували показник сталості розвитку підприємства Пср, який розраховується як коефіцієнт регресії динаміки нормованого запасу сталості розвитку. Останній, у свою чергу, розраховується як коефіцієнт регресії динаміки добутку нормованого (ділиться на максимальне значення) чистого доходу підприємства й числа прийнятих до аналізу років. У даному випадку розраховується запас чистого доходу, недоотримання якого змінює висхідний тренд цього показника на бічний (такий, що ще не веде до скорочення діяльності та ліквідації).

Розрахунок показника Пср для ПП Агроекологія й ПП Галекс-Агро наведено на рис. 15.1.

Дані рис. 1, А указують на підвищення темпів розвитку саме під час політичної й санітарної кризових явищ. Найбільш чітко дана тенденція простежується у розвитку ПП Галекс-Агро (рис. 15.1, Б), де підвищення темпів розвитку почалося ще за економічної (2008-2009 рр.) і набуло максимального значення за часів політичної кризи в Україні (з 2014 року).

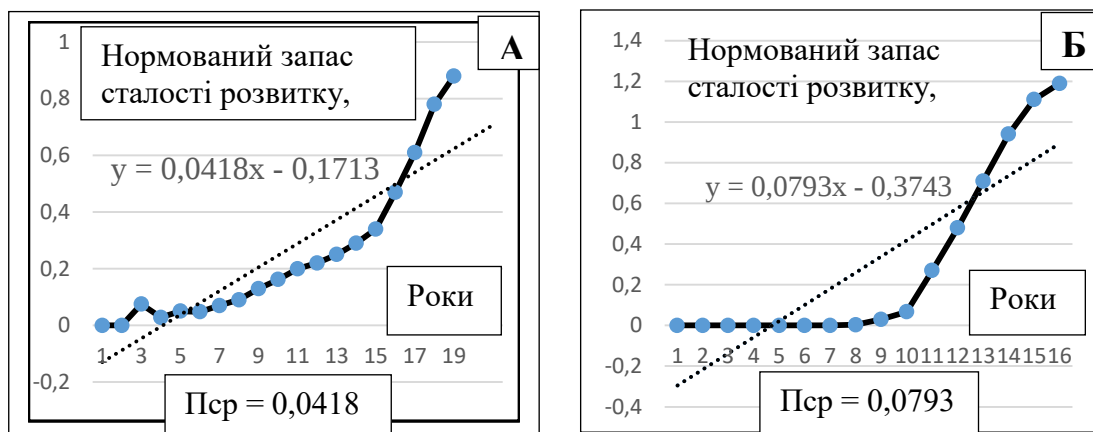


Рис. 15.1. Розрахунок показників сталості розвитку ПП Агроєкологія (А) і ПП Галекс-Агро (Б) (2001-2019 рр.)*

Примітка. *Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємств

Бренд «органічне виробництво» надає підприємствам більш прогресивний темп розвитку порівняно з брендом «Наша Ряба» (ПрАТ МХП, Пср = 0,0407) у середньому на 33 % (рис. 15.2).

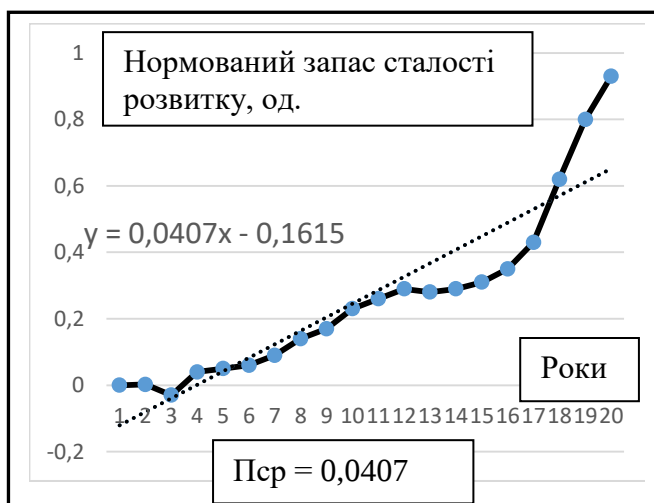


Рис. 15.2. Розрахунок показника сталості розвитку ПрАТ Миронівський хлібопродукт (2001-2020 рр.)*

Примітка. *Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємства

На дану обставину вплинуло перепозиціонування (репозиціонування) бренду «Наша Ряба». До позиції «виробник екологічно чистої курятини» додали «й переробник відходів у органічні добрива». Найбільша а Європі біогазова установка з переробки відходів у добрива ПрАТ МХП вирішила проблему інклюзивного розвитку й ефективності нової позиції на ринку.

Бренд «біологічні засоби захисту рослин» поступається бренду «органічне виробництво» на 69 % (Пср = 0,0271, ПП БТУ Центр; Пср = 0,0094, ПрАТ Біоветфарм) (рис. 3). Разом з тим, порівняно з підприємствами, які випускають хімічні засоби захисту й користуються відповідними брендами, орієнтація брендингу на «біологічні засоби захисту рослин» виграє, тобто, дані підприємства розвиваються краще у середньому на 29 %.

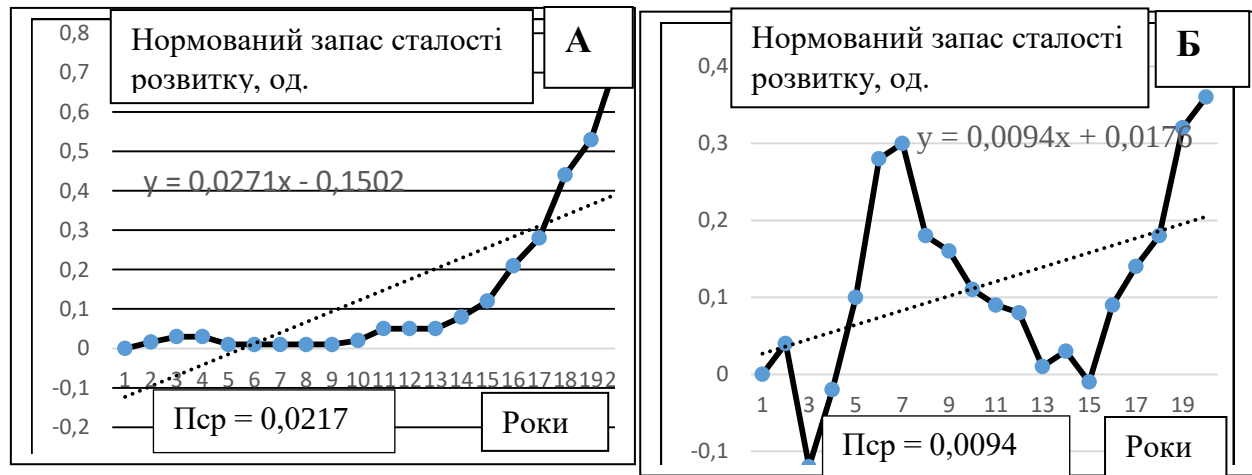


Рис. 15.3. Розрахунок показника сталості інклюзивного розвитку ПП БТУ Центр (А) і ПрАТ Біоветфарм (Б) (2001-2020 рр.)*

Примітка. *Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємств

Більш широкий погляд на агробізнес, як сільське господарство разом з виробництвом засобів виробництва (аграрні машинобудівні заводи), забезпеченням ресурсною (виробники насіння, захисту рослин, добрив, кредитні й страхові фінансові установи), збутовою (переробні підприємства, торгівля, рекламні агенції, аграрні брендингові компанії) і просторовою (підприємства інфраструктури села) базою функціонування, дозволив систематизувати бренди й розширити перелік видів моделі бренд-менеджменту в інклюзивно орієнтованому агробізнесі з урахуванням умов сучасних кризових явищ.

Під час кризи бренд товару повинний відповідати виключно його основній споживчій властивості й виду інклюзивного інвестиційного проєкту щодо задоволення інтересів бізнесу, суспільства й держави. У період сталого розвитку існувало багато відхилень від цієї стратегії: імпульсна покупка (коли люди вільно витрачають час у маркеті, бачать цікавий на вигляд товар і купують), престижний бренд (людина за майновою або посадовою ознакою відрізняється від більшості населення й купує спеціально для її статусу

вироблений іміджевий товар) т. ін. Наразі цього нема. Санітарна криза й збройний конфлікт «Україна-Росія» привнесли в культуру споживання новий стандарт, за яким суспільство стало більш однорідним, де люди купують товари за безпосереднім призначенням.

В науковій літературі до основних споживчих властивостей товарів (за якими споживачі вибирають товар під час кризи) відносяться «економність» (час, гроші), «якість» (працездатність під навантаженням – вироби, задоволення сподівань – послуги), «креативна диференціація» (товари індивідуалізованого виробництва за спеціальним замовленням для задоволення вищих потреб в спілкуванні, повазі, самовираженні).

Структуровані за переліченими властивостями й умовами задоволення інтересів бізнесу, суспільства й держави сучасні бренди підприємницьких структур агробізнесу наведено в табл. 15.1.

Таблиця 15.1

Перспективні бренди суб'єктів господарювання у сфері інклюзивно орієнтованого агробізнесу під час кризи*

То-вар	Галузь агробізнесу	Бренди (підприємства, які їх використовують)
Економічний	Сільське господарство	Органічне виробництво (ПП Агроекологія, ПСП Деркул, ПСП Зоря, ГАК П'ятидні, СГПП Рать, ПП Галекс-Агро), Диверсифікація у еко-сферу (ПАФ «Єрчики»), Креативне сільське господарство – Диканька цілий рік (СОК «Діброва-Агро»), Фрумушика-Нова (ВКФ «Бородино-А»), Медвино (Екоферма), ГорбоГори (ФГ «Радвань Нова», ФГ «Агротем», ФГ «Мандзюк і К»), Кobleво (ПАТ Кobleво, ДП Агро-Кobleво, Баядера груп), Козацьке коло (ФГ «Хутір «Соколинний», ФГ «Мрія»), Молоко України (ПСП Пісківське), Еко-відходи (ПрАТ МХП), Екологічність річок (ТОВ Нібулон)
	Переробні підприємства	Екологічно чисті консерви (Сатанівський і Херсонський заводи екологічно чистих продуктів, Мощуровський і Білоцерковний консервні заводи), Продукти в екологічній упаковці» (заміна пластику на папір), Еко: макаронні вироби, соуси та паштети, горіхи й сухофрукти, різноманітні консерви, молочні товари, солодощі – від цукерок і зефіру до фруктових чіпсів і пирогів, ковбасні вироби й напівфабрикати без гормонів, що стимулюють ріст, хімічних препаратів, антибіотиків і неякісних кормів
	Банки	Еко-банкінг (ПрАТ Банк Укргазбанк)
	Торгівля	Еко-маркет (ТОВ Еко-маркет, ТОВ Еко - мережа 150 магазинів у 62 містах України)
Якісний	Агромашинобудування	Еко-агромашинобудування (ПрАТ Уманьферммаш, ПрАТ Завод Фрегат, ПрАТ Ельворті)
	Засоби захисту рослин	Біологічні засоби захисту рослин (ТОВ Центр Біотехніка, ПП БТУ Центр, ПрАТ Біоветфарм)

	Агро-страхування	Еко-агροстрахування (ПрАТ СК Української аграрно-страхової компанії)
	Агротехнічна освіта	Еко-агроосвіта (Мрія Агрохолдинг, Ельворті – Завод «Червона зірка», ННВП НАТІ)
	Заклади розміщення	Інклюзивний еко-готель або агросадиба (ТОВ Еко-готель «Оселя», Екоготель в Карпатах, «Чорне море», «Вітал Парк»)
Креативно диференційований	Агробрендинг	Агро-екобрендинг (ТОВ «Еко Бренд Україна» з бренду гуматів)
	Агрореклама	Інклюзивна реклама харчових продуктів (рекламні фірми, які додержуються вимог ЗУ Про рекламу харчових продуктів),
	Агро-програмування	Еко-програмний продукт для агросфери (GoogleInc, Microsoft Corporation, Intel Corporation, Equinix, Inc., Wells Fargo з програм по зниженню антропогенної дії на природу)
	Агротуризм	Інклюзивний агроекотуризм (Турфірми України щодо послуг агро-екотуристам, понад 10 млн. осіб)
	Агро-експо-центри	Інклюзивна агровиставкова діяльність (МВЦ, ВДНХ, ЕкспоПлаза, ЕкспоВінниця, Агroeкспо Кропівницький)
	Ресторанний бізнес	Інклюзивний ресторанний бізнес (ТОВ Еко-ресторан «Кора», Еко-ресторан «КозаК»)
	Кондитерський бізнес	Інклюзивний кондитер (ТОВ КФ «Солодкий світ» (м. Харків), ТОВ Інвент (м. Полтава), ТОВ Кондитерська фабрика Ярич)

Дані табл. 15. 1 вказують на майбутнє агробізнесу в Україні й світі. Дослідження показали, що перелічені підприємства застосовують корпоративну парадигму й східну (японська) модель бренд-менеджменту, за якої ідею бренду впроваджено в усіх функціональних видах діяльності підприємства (формування продукту, ціноутворення, рекламування, збут, виробництво, управління персоналом, бюджетування, інвестування, фінансування). При цьому, на вимогу закону еволюції життя, задовольняються інтереси бізнесу, суспільства й держави. Під час діяльності простежується синергетичний ефект у використанні системи методів управління видами діяльності й формується відповідна структура управління виробництвом. Підвищення попиту відбувається, коли основна споживча властивість товару (економність, якість, креативна диференціація) співпадає з психофізіологічними характеристиками працівників (динамік, статик-раціоналізатор у сфері якості, інтуїтив-творець) і видом структури управління виробничою діяльністю (економно-, якісно-, диференційно-дисипативна структура), що узгоджується з вимогами соціо-еколого-економічних нормативів. При цьому реалізуються процеси самоорганізації, саморегулювання й самоуправління в інклюзивно орієнтованому агробізнесі.

Використання інклюзивно орієнтованого корпоративного брендингу веде до підвищення темпів розвитку підприємницьких структур агробізнесу в умовах економічних, санітарних і політичних кризових явищ, тоді як більша частина суб'єктів господарювання скорочують діяльність. Наведемо приклад

порівняльного аналізу розвитку двох переробних підприємств за 2005-2020 рр. (рис. 15.4).

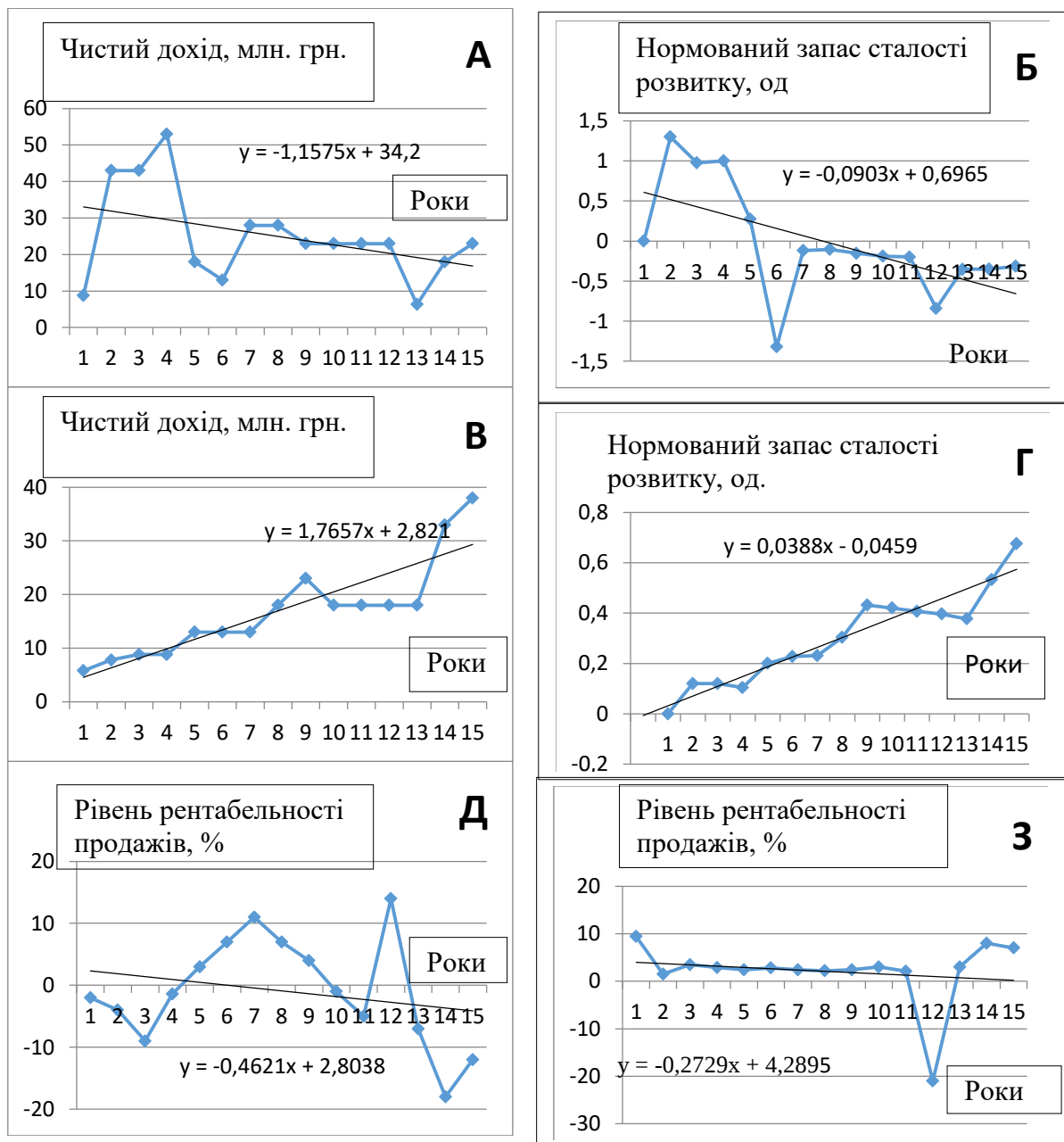


Рис. 15.4. Динаміка показників чистого доходу (А, В), запасу сталості розвитку (Б, Г) й рівня рентабельності продажів (Д, 3) Одеського консервного заводу дитячого харчування та Білоцерковного консервного заводу, відповідно.

Білоцерковний консервний завод розвивається за інклюзивною моделлю з використанням відповідного бренду, а Одеський завод дитячого харчування ні.

Дані рис. 15.4 свідчать про те, що останній не задовольняє атрибутами свої продукції (бренди «Наш сік», «Чудо-Чад») потреби у розвитку як споживача, так і бізнесу й не формує умови самоорганізації, саморегулювання й

самоуправління. Це проявляється, по-перше, у від'ємному значенні показника $Пср = -0,0903$, а по-друге, у збитковості з рівнем $Ур = -12 \%$.

Причиною є відсутність самостійності й відділу бренд-менеджменту на підприємстві. З 1994 року завод є структурною одиницею холдингу ТОВ «Вітмарк-Україна», що відповідає за контроль якості продукції. Відділ бренд-менеджменту є на СП «Вітмарк-Україна». Дане підприємство активно впроваджує на ринок безалкогольних напоїв наступні торгові марки Jaffa, Чудо-Чад, Aquarte, Nestea, Джусік, Прямо сік (сік прямого віджиму, рослинне молоко Vega Milk із злаків, горіхів, фруктів. Останній напій в країнах Східної й Центральної Європи виробляє лише компанія «Люстдорф», що свідчить про перспективність нової торгової марки. Для виробництва продукції використовуються сучасне процесингове обладнання та лінії розливу в асептичну упаковку.

Відсутність бренд-менеджменту й розвиток не за інклюзивною моделлю негативно впливає на діяльність вітчизняних підприємницьких структур агробізнесу. Під час кризових явищ дана обставина, як правило, веде до припинення діяльності й ліквідації.

Системний аналіз агробізнесу під час кризи показав, що з усіх галузей сталий розвиток відбувається тільки у сільському, лісовому й рибному господарствах. Інші галузі мають або від'ємне значення показника $Пср$, або у середньому є збитковими. Загальна тенденція щодо припинення діяльності із-за вичерпання запасу міцності ґрунтів буде поширена й на сільське господарство. Вирішення проблеми можливе через перехід суб'єктів господарювання за допомогою реалізації інвестиційного проєкту на інклюзивну модель розвитку, яка узгоджується з законом еволюції життя й демократичними перетворюваннями в Україні при вході в ЄС. **Обґрунтовано**, що бренд-менеджмент є дієвим інструментом підвищення темпів розвитку підприємницьких структур агробізнесу, які розвиваються за інклюзивною моделлю під час кризи. Його змістовна модель узгоджується з цілями інклюзивного інвестиційного проєкту, який задовольняє інтереси бізнесу, суспільства й держави.

Отже, економічна ефективність бренд-менеджменту під час кризових явищ (2009-2023 рр.) полягає у наступному:

1. Глобальні кризові явища є наслідком порушення в Україні й світі закону еволюції життя, який унеможливорює розвиток суб'єктів господарювання, які захащують сільськогосподарські ґрунти, забруднюють

довкілля, виробляють шкідливі для людини продукти харчування та не задовольняють інтереси бізнесу, суспільства й держави.

2. У теперішніх кризових умовах активно розвиваються за інклюзивною моделлю підприємницькі структури агробізнесу через впровадження інвестиційних проєктів, які задовольняють інтереси бізнесу, суспільства й держави.

3. Обґрунтовано, що перспективною є модель корпоративного бренд-менеджменту, яка за змістом узгоджується з видом інклюзивного інвестиційного проєкту й інформує споживача про відповідність товару основній споживчій властивості (економність, якість, креативна диференціація) та умовам розвитку усіх без виключень й обмежень.

4. Актуальним у перспективі може бути формування банку моделей бренд-менеджменту в інклюзивно орієнтованому агробізнесі під час кризових явищ.

Контрольні питання й завдання

1. Пояснити поняття бренд-менеджменту.

2. У чому полягає відмінність бренд-менеджменту у сфері інклюзивно орієнтованого агробізнесу?

Література:

1. Дідух С. М. Інклюзивний розвиток агропродовольчих вертикально-інтегрованих компаній України : мон. Одеса, 2020. 332 с.

2. Кушнір О.І. Формування інклюзивної моделі розвитку підприємницьких структур агробізнесу: теорія, методологія, практика. Економіка, фінанси і менеджмент: обзор. №3 (2022). С. 27-36.

3. Словник іншомовних слів. URL: <https://www.jnsn.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%C1%F0%E5%ED%E4> (дата звернення 27.11.2022 р.)

4. Жигулін О. А., Махмудов І. І., Попа Л. М. Логістика в управлінні конкурентоспроможністю бізнесу при виході економіки із стану глобальної кризи: Монографія. Ніжин: Видавництво Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя, 2021. 544 с.

5. Жигулін О. А., Седікова І. О., Савенко І. І. Бренд-менеджмент у сфері інклюзивно орієнтовано агробізнесу. Агросвіт, №23 (2022). С. 8-15.

Додатки

Додаток А

Форми та алгоритми інвестиційного бізнес-проекту Етапи, переваги та мета бізнесу (Б.Ф.1)

А. Етапи бізнесу	
1. Найвужчий	1.
2. Наступний рівень	2.
3. Найширший	3.
4. + розвинуті технології	4.
Б. Підприємство задовольняє наступні потреби клієнта:	
1.	
В. Основні переваги, які підприємство має на ринку:	
1.	
Г. Мета бізнесу:	

SWOT- аналіз тенденцій у сфері діяльності підприємства (Б.Ф. 2)

Тенденції	Погроза (П) чи можливість (М)	Заходи зворотної реакції
1. Політичні		
2. Економічні		
3. Законодавчі		
4. Галузеві		

Інформація про клієнта (Б.Ф. 3)

Необхідна інформація	Можливе джерело інформації	Місцезнаходження

Профіль клієнта (Б.Ф.4)

Інформація про клієнта	Групи споживачів			
	1	2	3	4
Що особливого?				

Можливості щодо задоволення потреб клієнтів (Б.Ф.5)

Основні групи споживачів	Основні потреби та товари що їх задовольняють	Допоміжні потреби та товари, які їх задовольняють	Засоби щодо задоволення допоміжних потреб споживачів

Вибір конкурентів (Б.Ф. 6)

Назва підприємства	Місцезнаходження	Ціни		
		Товар 1	Товар 2	Товар 3

Аналіз конкурентів (Б.Ф. 7)

Критерії	Базове підприємство	Конкуренти		
		1	2	3

Конкурентні переваги (Б.Ф. 8)

Товарна політика (комплекси основних та допоміжних послуг або виробів)	Методи підвищення конкурентоспроможності за функціональними видами діяльності

Оцінка підприємств щодо конкурентоспроможності та планування переваг

Критерії	Ідеальне підприємство*	Підприємства – конкуренти			
		Базове	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
1. Якість товару	30				
2. Ціна	15				
3. Комунікації	5				
4. Збут	5				
5. Виробництво	10				
6. Персонал	10				
7. Витрати	8				
8. Інвестиції в нові технології	20				
9. Фінанси	7				
Всього балів	100				
Ціна за типовий товар					
Співвідношення «привабливість споживчих якостей» / «ціна»					

*Розподіл балів та критерії оцінки коригуються у відповідності до ринкової кон'юнктури

Запланований об'єм продажів та витрати на маркетингові заходи (Б.Ф. 10)

Товар або послуга	Об'єм продажів за місяцями року												Всього за рік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. кг													
2. шт.													
3. год.													
1. тис. грн.													
2. тис. грн.													
3. тис. грн.													
Всього, тис. грн.													Частка ринку
Всього, %													100 %
Витрати на маркетингові заходи													

Планограма робіт (Б.Ф.11)

Час виконання, год. Роботи	Виконання робочих операцій, год.													
	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21

Потреба в устаткуванні, електроенергії та персоналі (Б.Ф. 12)

Найменування виробничої операції	Найменування устаткування	Ціна за одиницю, грн.	Час роботи, години	Електроенергія, кВт / год.	Усього електроенергія, кВт	Продуктивність, один. / год.	Кількість одиниць	Обслуговуючий персонал
Всього								

Штатний розклад (Б.Ф. 13)

Категорія робітників	Кількість, чол.	Ставка (оклад), грн.	Надбавка (премія), грн.	Всього за місяць, грн.	Всього за рік, грн.

Прибутки або збитки (Б.Ф.14)

Показники	Прибутки або збитки по місяцях, грн.												Разом за рік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Виторг													
Витрати													
Прибуток													
Податок на прибуток													
Чистий прибуток													
Рівень рентабельності													

Польові роботи																			
ПП АК АГРОТОК			Осінньо-польові роботи										Весняно-польові роботи				Збирання врожаю		
			Обробка ґрунту																
№ по- ля	Площа	Культура пшени- ця (п), соняш- ник (с)	1-е дискування	2-е дискування	Оран- ка	Культи- вація 1	Боро- нуван- ня	Культи- вація	Строки посіву	Кот- куван- ня	Боро- нуван- ня	Культи- вація 1	Боро- нуван- ня	Культи- вація 2	Культи- вація між- рядна	Оприс- куван- ня: гумат калій 1л/га	Дата	Уро- жай- ність ц/га	Ра- зом, ц.
7	66	п	20.07. /15см	22.07. /15см		02.09. /8см			15.09. /4см	15.09.	04.10.		05.03.			15.05.	29.06.	34	224,4
8	80	п	22.07. /15см	23.07. /15см		05.09. /8см			17.09. /4см	17.09.	07.10.		08.03.				28.06.	36	288
9	189	п	29.07. /15см	02.08. /15см		10.09. /8см			19.09. /4см	19.09.	15.10.		16.03.			16.05.	01.07.	31	629,3
19	171,1	п	25.07. /15см	05.08. /15см		15.09. /8см			19.09. /4см	19.09.	16.10.		15.03.			15.05.	01.07.	36	616,32
22	80	п	25.07. /15см	10.08. /15см		19.09. /8см			19.09. /4см	19.09.	16.10.		15.03.			16.05.	02.07.	37	296
24	153	с			10.10. /27см		20.04.	23.04.	28.03.	28.03.		03.03./7см	25.02.	26.03./5см	20.04.	17.05.	24.08.	12	210
25	42,2	с			11.10 /27см		23.04.	23.04.	28.03.	28.03.		02.03./7см	25.02.	25.03./5см	21.04.	18.05.	25.08.	12	50,4
26	49	с			12.10 /27см		24.04.	24.04.	28.03.	28.03.		03.03./7см		26.03./5см	21.04.		24.08.	13	132,6
27	53,6	с			13.10. /27см		25.04.	26.04.	29.03.	29.03.		04.03./7см		27.03./5см	22.04.		23.08.	13	232,7
28	177,8	с			14.10. /27см		26.04.	26.04.	30.03.	30.03.		05.03./7см		28.03./5см	23.04.		25.08.	15	43,5
29	29	с			15.10. /27см		27.04.	26.04.	01.04.	01.04.		06.03./7см		28.03./5см	24.04.	17.05.	27.08.	11,5	33,35
31	46,61	с	26.07. /15см	12.08. /15см		21.09. /8см			20.09.	20.09.	18.10.		18.03.		24.04.	15.05.	25.07.	34	159,8
48	53,1	с			17.10. /27см		29.04.	30.04.	01.03.	01.03.		08.03./7см		30.03./5см	25.04.		29.08.	14	74,62
35	49,94	с			17.05. /27см		29.04.	30.04.	02.03.	02.03.		08.03./7см					28.08.	11	25,63
10	70	п	27.07. /15см	14.08. /15см		21.09. /8см			21.09.	21.09.	19.10.		20.03.			16.05.	27.07.	35	126
11	10,7с4	с			17.10. /27см		29.04.	30.04.	01.03.			09.03./7см		30.03./5см	25.04.	18.05.	30.08.	14	49

Додаток В

Тестування на код типу особистості

За основними психофізіологічними характеристиками люди підрозділяються на: Е – екстравертів або І – інтровертів; С – сенсориків або Н – інтуїтивів; Р – раціоналів або Ц – ірраціоналів; Д – динаміків або Т – статиків.

Комплексно характеризують особистість не окремі характеристики (Е, І, С, Н, Р, Ц, Д, Т), а їхнє сполучення (ЕСРД, ІНЦТ, ЕНРТ, ІСЦД й ін.). Певні сполучення психофізіологічних характеристик працівників (категорія основного виробничого персоналу) найбільшою мірою підходять для кожної з категорій базової конкурентної стратегії підприємства (креативна диференціація, економія на витратах, висока якість) (табл. 1).

Таблиця 1

Взаємозв'язок основних базових конкурентних стратегій підприємств з кодом типу особистості виробничого персоналу

Код типу особистості	Конкурентна стратегія підприємства		
	Креативна диференціація	Економія на витратах	Висока якість
1. ІСРТ			+
2. ІСРД		+	
3. ІСЦТ			+
4. ІСЦД		+	
5. ІНРТ	+		
6. ІНРД	+		
7. ІНЦТ	+		
8. ІНЦД	+		
9. ЕСРТ			+
10. ЕСРД		+	
11. ЕСЦТ			+
12. ЕСЦД		+	
13. ЕНРТ	+		
14. ЕНРД	+		
15. ЕНЦТ	+		
16. ЕНЦД	+		

Креативна диференціація товарів (послуг) передбачає використання праці «інтуїтивів»-творчих працівників. Природне прагнення їх до пошуку й створення нового є стилем їхнього життя. Економія на витратах, як результат високої продуктивності праці, досягається з використанням праці «динаміків» із сенсорним способом сприйняття дійсності. Такі люди зосереджені не на винаході нового об'єкта, а на швидкій і продуктивній реалізації (використанні) існуючого. Вони одержують задоволення від великої кількості зробленого (реалізованого) товару. Харизма динаміків: розігнати та на скаку зупинити

коня. Для досягнення високої якості виробів (послуг) необхідно використовувати працю «статиків» із сенсорним способом сприйняття дійсності за рахунок органів почуття. Ці люди є природженими раціоналізаторами процесу праці. Те, що вони вдосконалюють процес праці (прийоми, процеси виробництва), а не продукт, відрізняє їх від «диференціаторів-інтуїтивів». А те, що вони наголошують на якості, а не на кількості, виділяє їх, у порівнянні з «динаміками». Харизма статиків: підковати блоху.

Критерієм формування основного виробничого персоналу підприємства є відповідність працівників коду типу особистості: стратегія інноваційно-креативна диференціація (ІНРТ, ІНРД, ІНЦТ, ІНЦД, ЕНРТ, ЕНРД, ЕНЦТ, ЕНЦД); стратегія економія на витратах (ІСРД, ІСЦД, ЕСРД, ЕСЦД); стратегія висока якість (ІСРТ, ІСЦТ, ЕСРТ, ЕСЦТ).

Зазначимо, що варіативність кодів, рекомендованих для однієї основної базової конкурентної стратегії (від 4-х до 8-ми), обумовлена розмаїтістю підприємств (сфера послуг, виробництво товарів, ступінь контакту виробничого персоналу зі споживачем т. ін.). Однак у межах однієї стратегії всі коди типу особистості мають загальну істотну характеристику, що і визначає ефективність використання працівників. Варіативність у цьому випадку відіграє позитивну роль привабливих відтінків на тлі повного задоволення основної потреби клієнтів.

Наприклад, водій маршрутного таксі «екстраверт» (ЕСРД) може всю дорогу весело спілкуватися з пасажиром, а «інтроверт» (ІСРД) – тактовно мовчати, бездоганно виконуючи прохання пасажирів про зупинки. Головна риса обох працівників (динамічність) збігається з основною потребою клієнтів й укладається в їхньому бажанні швидко й безпечно обслуговувати (довезти за призначенням) якомога більшу кількість пасажирів на маршруті. Тому можна ефективно використовувати персонал, що незначно відрізняється за психофізіологічними характеристиками у рамках однієї основної базової конкурентної стратегії.

Суспільство розвивається, якщо люди займаються діяльністю за призначенням (класи: робочий, підприємець, адміністратор, інтелігент-науковець). Ще треба, щоб сфера діяльності відповідала типу особистості людини (методика ТАРТ).

Рекомендовано: 1. Провести визначення коду типу особистості студентів; 2. Визначити рекомендовану сферу діяльності; 3. Побудувати

життєву місію та визначити роль у її досягненні вибраної для навчання спеціальності.

Таблиця 2

Методика тестування ТАРТ

Е або І		С або Н	
Жвавий	Спокійний	Конкретний	Абстрактний
Балакучий	Замкнутий	Будівельник	Винахідник
Галасливий	Тихий	Реаліст	Ідеаліст
Товариськість	Зосередженість	Практик	Фантазер
Орієнтований у світ	Орієнтований в себе	Буквальний	Фігуральний
Говорити	Слухати	Застосування у житті	Пошук прихованого змісту
Висловитися вголос	Переживати в собі	Стабільність	Нові можливості
Разом	Разом	Разом	Разом
Р або Ц		Т або Д	
Об'єктивний	Співчуваючий	Розклад	Свобода дій
Логічний	Сентиментальний	Дисципліна	Розкутість
Думки	Почуття	Вирішувати	Почекати вирішувати
Аналізувати	Співпереживати	Структура	Перебіг
Голова	Серце	План	Імпровізація
Схильний до критики	Доброзичливий	Організований	Імпульсивний
Непохитний	М'якосердий	Фініш	Старт
Разом	Разом	Разом	Разом

ЕНЦТ

Професії, пов'язані з розповсюдженням інформації: режисер інформаційних передач; письменник / журналіст; артист естради / театру; спеціаліст з реклами; фахівець зі зв'язків з громадськістю; збирач фондів, коштів (для різних організацій); агент по найму; телепродюсер; ведучий програми новин; політик.

Консультавання: психолог;
організатор і ведучий дискусій, диспутів;
консультант з питань вибору професії;
священик / духівник;
консультант в службі зайнятості.

Багато ЕНЦТ отримують велике задоволення, допомагаючи іншим людям зрозуміти себе і через це розуміння налагодити власне життя. Вони радіють, коли бачать, що з їх допомогою люди розбираються в своїх особистих про-блемах і можуть долати труднощі. З ЕНЦТ зазвичай виходять хороші лікарі. Вони тепло ставляться до хворих, терпляче вислуховують їхні скарги і користуються довірою своїх пацієнтів. Часто вони знаходять задоволення в релігійній діяльності, оскільки мають здатність ділитися своїми особистими духовними цінностями з іншими людьми, сприяти їх зусиллям досягти найбільш повного самовираження. Вони ясно бачать можливості, що відкриваються й варіанти рішень і можуть навчити цьому оточуючих.

Освіта / гуманітарні науки:

вчитель: фізкультури, мистецтва, театру, рідної мови; викладач коледжу (гуманітарні науки); декан університету, коледжу; бібліотекар; керуючий житлово-будівельним кооперативом; працівник соціальної сфери; директор громадської організації.

ЕНЦТ часто привертає викладацька діяльність. Вона дає їм можливість безпосередньо робити з людьми, допомагати їм рости і розвиватися. Вони воліють викладати ті предмети, де можна зосереджуватися на сенсі досліджуваного матеріалу, висловлювати і тлумачити його по-своєму. Їм потрібно, щоб навколо панувала атмосфера співробітництва, гармонії у відносинах, терпимості до різних поглядів, можливість відкрито ділитися думками і почуттями.

Робота в громадських організаціях, в соціальній сфері також приваблива для ЕНЦТ, бо вона дає їм можливість вносити свій вклад у поліпшення як свого власного життя, так і життя інших людей. Вони люблять бути лідерами, відповідати за свої проєкти і домагатися позитивних результатів.

Бізнес / консалтинг: інструктор по роботі з кадрами;
інструктор з питань збуту продукції; агент по найму;
агент бюро подорожей;
керівник малого підприємства;
менеджер зі збуту продукції.

Численні спеціальності в області консалтингу можуть задовольнити вимогам ЕНЦТ, тому що вони припускають як велику ступінь самостійності, так і встановлення тісних контактів з безліччю людей. З ЕНЦТ виходять прекрасні інструктори, особливо коли вони працюють індивідуально або в невеликих групах. Вони можуть бути енергійними винахідниками оригінальних проєктів і нових послуг, але при цьому повинні бути впевнені, що їхні програми будуть корисні людям. Вони часто займають керівні посади в невеликих компаніях, де мають можливість надавати позитивний вплив на роботу, підходити з різних сторін до вирішення проблем і одночасно виконувати контролюючі функції.

Нагадуємо, що ми перерахували далеко не всі області, в яких могли б проявлятися унікальні здібності людей типу ЕНЦТ.

ІНЦТ

А. Якщо ваш тип особистості ІНЦТ, то вам підходить така робота, яка: 1) дає вам можливість обдумувати нові ідеї або способи вирішення різних проблем стосовно духовного зростання і розвитку особистості інших людей; 2) дає можливість виробляти товари або послуги, в цінності яких ви не сумніваєтеся і які є предметом вашої гордості; 3) забезпечує визнання вашого авторства чи права власності на продукт вашої праці, а також високу оцінку ваших старань; 4) надає вам можливості для самовираження і дозволяє побачити результати своєї творчості; 5) дозволяє вам застосувати свої ідеї на благо всього суспільства або окремої людини; 6) виконується у дружній, сприятливій обстановці, де до ваших ідей ставляться серйозно і де ви отримуєте психологічну підтримку; 7) може виконуватися індивідуально, але надає можливості для частого спілкування з іншими людьми в обстановці, вільної від конфліктів і напруженості; 8) дозволяє вам організувати свій час і робоче місце і жорстко контролювати як процес, так і результат своєї праці; 9) не вимагає від вас поспіху у формуванні ваших ідей, в результаті чого ви можете як слід їх продумати і підготувати; 10) повністю відповідає вашим особистим поглядам і переконанням і дозволяє підтримувати на високому рівні ваші професійні якості.

Мистецтво: художник; драматург; романіст; поет; дизайнер.

Мистецтво приваблює ІНЦТ тим, що дає можливість створювати за допомогою своїх ідей і уяви унікальні твори. Мистецтво дозволяє ІНЦТ виразити себе як особистість і часто результат цього самовираження сильно впливає на оточуючих. Мистецтво дає можливість працювати незалежно, що дозволяє ІНЦТ організувати і контролювати своє оточення, процес роботи і її результат.

Соціальна сфера: адміністратор в галузі охорони здоров'я; директор організації в системі соціального обслуговування населення; посередник (третя сторона) у вирішенні конфліктів; соціолог; працівник сфери соціальних проблем.

Всі види діяльності, пов'язані з соціальною сферою, означають надання допомоги іншим людям, і часто ця робота ведеться в чітких організаційних структурах. Більшості ІНЦТ подобається працювати в таких умовах, особливо коли організації нечисленні, а колектив дружний. Робота в соціальній сфері дає можливість ІНЦТ винаходити і розробляти нові підходи до проблем як окремої людини, так і спільноти людей. У багатьох випадках соціальні працівники можуть діяти незалежно і часто спілкуватися з клієнтами та колегами один на один.

Бізнес: менеджер з кадрових питань; спеціаліст по маркетингу; консультант з організаційних питань; координатор програм допомоги співробітникам.

Незважаючи на те, що для більшості ІНЦТ сфера бізнесу не є привабливою, однак в ній знаходяться області, що представляють для них певний інтерес.

Кадрові питання, питання організаційного розвитку – це ті сторони бізнесу, які безпосередньо пов'язані з людиною. Вони вимагають прояву інтересу до людей самого різного типу та вміння працювати з кадрами. Діяльність у цих областях дає можливість ІНЦТ допомагати іншим у пошуках роботи, створювати ефективну структуру організації, тобто, творчо вирішувати проблеми, в центрі яких стоїть людина.

Область маркетингу дозволяє ІНЦТ використовувати свої творчі здібності у вирішенні проблем. Часто вони працюють не одні, а в команді. Якщо ІНЦТ можуть значною мірою впливати на процес і зберігати на високому рівні свою професійну та особисту цілісність, вони цілком можуть бути задоволені цим видом роботи.

Нагадуємо, що ми перерахували далеко не всі області, в яких могли б проявитися унікальні здатності людей типу ІНЦТ.

ЕНЦД

А. Якщо ваш тип особистості ЕНЦД, то вам підходить така робота, яка: 1) дозволяє працювати з різноманітними групами людей з багатьох напрямків і при цьому слідувати своєму творчому натхненню; 2) дає вам можливість придумувати щось нове, будь то нові товари або послуги, а також допомагати людям бачити реальні плоди своєї роботи; 3) вимагає великих зусиль і ніколи не повторюється; 4) виключає паперову, канцелярську рутину і повторюваність дій; 5) дозволяє вам самому визначати свій ритм, свій графік, містить мінімум правил і обмежень, а також дає вам свободу дій; 6) надає вам можливість знайомитися з новими людьми, вчитися новому, постійно задовольняти свою допитливість; 7) збігається з вашими особистими переконаннями і цінностями і дозволяє вам створювати можливості, благоприємного впливу для оточуючих; 8) виконується у дружній, неофіційній, доброзичливій обстановці, де є місце гумору і немає місця конфліктам; 9) дозволяє вам давати волю своєму натхненню і брати участь в проєктах, що представляють для вас особливий інтерес; 10) створює атмосферу, в якій ваш ентузіазм, винахідливість і гра уяви отримують гідну оцінку.

Творчі професії: журналіст; сценарист / драматург; оглядач; актор; музикант / композитор; диктор (радіо чи телебачення); декоратор; мультиплікатор, карикатурист; художник; репортер / редактор.

Соціальна сфера / освіта: працівник соціальної сфери; соціолог; директор житлово-будівельної асоціації; психолог; консультант з вибору професій; священник; духовний наставник; логопед; омбудсмен (фахівець з розбору скарг приватних осіб на державні установи, що бореться проти порушення громадянських прав окремих осіб); фахівець з дошкільного виховання і навчання; вчитель (мистецтво, театр, музика, англійська мова).

Підприємництво / бізнес:

консультант;

винахідник;

менеджер по кадровій політиці;

фахівець з підвищення кваліфікації кадрів;

фахівець з підготовки конференцій; консультант з питань допомоги персоналу;

власник ресторану.

ЕНЦД – природжені підприємці. Вони дуже люблять працювати самостійно і отримують таким чином певну свободу дій, а також можливість за своїм бажанням вибирати напрямок роботи і спілкуватися тільки з тими людьми, які викликають у них позитивні емоції. Вони не відчують нестачі в ідеях, які їм хотілося б побачити реалізованими. Багатьом ЕНЦД подобається бути консультантами з таких питань, як складання працездатної команди, вирішення конфлікту, підвищення ефективності виробництва. Їм дуже подобається бути продавцями, причому продавати щось нематеріальне – не товар, а ідеї.

Звичайний світ бізнесу через велику кількість в ньому правил, обмежень і стандартних повторюваних операцій не особливо привабливий для ЕНЦД. Але, незважаючи на це, ми і в ньому можемо знайти людей цього типу. Вони, як правило, заповнюють місця у відділах кадрів на посадах інструкторів і консультантів. Вони вважають, що робота в якості радника з розвитку кадрової політики, наприклад, дає їм можливість складати довгострокові плани, не випускаючи з уваги головні цілі організації.

Ми перерахували далеко не всі області, в яких могли б проявитися унікальні здібності людей типу ЕНЦД.

ІНЦД

А. Якщо ваш тип особистості ІНЦД, то вам підходить така робота, яка:

- 1) не суперечить вашим особистим цінностям і надає вам можливості самовираження;
- 2) дозволяє вам глибоко розвивати свої ідеї та впливати як на процес, так і на кінцевий результат;
- 3) виконується індивідуально; у вас є своє особисте робоче місце, вам ніхто не заважає, але час від часу ви повинні ділитися своїми ідеями з людьми, думка яких для вас має велике значення;
- 4) характеризується гнучким графіком, мінімумом правил і обмежень – ви працюєте, коли відчуваєте натхнення;
- 5) дає вам можливість співпрацювати з іншими творчими та непересічними людьми в сприятливій обстановці, де не буває місця конфліктів;
- 6) дозволяє вам висловити оригінальні ідеї, які оцінюються по достоїнству;
- 7) не вимагає від вас занадто часто розкривати результати діяльності до того, як ви самі визнаєте потрібним;
- 8) дозволяє вам допомагати іншим людям духовно рости і реалізовувати свій потенціал;
- 9) вимагає від вас вміння розбиратися в інших людях, в мотивах їх вчинків; дозволяє вам встановлювати тісні дружні відносини з ними;
- 10) дає вам можливість проводити свої ідеї в життя, не створюючи при цьому перешкод організаційного, фінансового та іншого характеру.

Б. Професії, найбільш популярні серед ІНЦД.

Пропонуючи вам список професій, найбільш поширених серед ІНЦД, звертаємо увагу на те, що люди всіх типів особистості в змозі домогтися успіху в будь-якій області. Ми ж наводимо приклади тільки тих професій, які в максимальній мірі відповідають вимогам ІНЦД, і пояснюємо, чому так відбувається. Список цей далеко не повний. Він дається вам на випадок, якщо подібні варіанти вами раніше не розглядалися.

Область мистецтва: художник; письменник / поет; журналіст; архітектор; актор; видавець; музикант.

Мистецтво приваблює людей типу ІНЦД тим, що дає їм можливість творчо виразити себе і свої ідеї. Свобода розпоряджатися своїм часом, вільний стиль життя художника дуже високо цінуються людьми цього типу. Працюють вони з друкованим словом, пензлем і фарбами, придумують нові архітектурні форми або виступають як актори, музиканти, ІНЦД прагнуть створити оригінальний твір, який з'явився б справжнім виразом їх внутрішнього «Я».

Багато людей типу ІНЦД вважають себе в глибині душі «художниками», хоча далеко не завжди заробляють на життя мистецтвом. Деякі люди цього типу говорять навіть, що ні за що не стали б художниками за своєю волею; це, швидше, хрест, який їм доводиться нести все життя.

Викладання / консультування: викладач вищого навчального закладу: гуманітарні науки; мистецтво; дослідник; психолог; консультант; працівник соціальної сфери; бібліотекар, фахівець з бібліотекознавства; фахівець з корекції мовлення.

Робота викладачами та консультантами дає можливість людям типу ІНЦД допомагати іншим розвиватися духовно і реалізовувати свій людський потенціал. ІНЦД щирі у своєму благородному прагненні поліпшити якість життя людей. Вони воліють викладати у вищих навчальних закладах, а не в початковій і навіть не в середній школі через те, що рівень мотивації дій у студентів вище, ніж у школярів. Вони й самі люблять вчитися, їм подобається займатися глибокими дослідженнями і підвищувати свій рівень знань. З людей типу ІНЦД виходять вдумливі й уважні консультанти, психологи, а також працівники соціальної сфери. Всі вони прагнуть допомогти своїм клієнтам зрозуміти самих себе і знайти гармонію у взаєминах з оточуючими і самими собою. Працюючи консультантами, вони отримують величезне задоволення, коли бачать, що в міру пізнання самих себе їхні клієнти починають розуміти і інших людей.

Адміністративна діяльність:

фахівець з кадрових питань; соціолог.

ЕНРТ

А. Якщо ваш тип особистості ЕНРТ, то вам підходить така робота, яка:

1) дає можливість бути лідером, впливати, щоб сприяти діяльності всієї організації і домагатися виконання поставлених завдань в задані терміни;

2) дозволяє вам займатися довгостроковим плануванням, творчо підходити до вирішення проблем, виробляє оригінальні і разом з тим логічні підходи до завдань;

3) проводиться в добре організованому просторі, де усі трудяться в чітких рамках, дотримуються певних принципів; 4) стимулює ваші інтелектуальні здібності, ставить перед Вами багатосторонні й важкі завдання; 5) надає вам можливість знайомитися і спілкуватися зі здібними, цікавими і впливовими людьми; 6) дає вам можливість просуватися службовими сходами і підвищувати свій професійний рівень;

7) будить ваш інтерес, кидає виклик вашому інтелекту, вимагає бути кращим за інших, надає вам можливість бути на виду, де ваші досягнення стають відомі, отримують визнання і щедро винагороджуються;

8) дає вам можливість співпрацювати з розумними, творчими, честюлюбними людьми, орієнтованими на досягнення кінцевого результату, чії професійні здібності ви визнаєте і глибоко поважаєте;

9) дозволяє вам ставити перед собою конкретні цілі, використовувати при їх досягненні свої організаторські здібності, постійно мати на увазі більш широкі завдання, що не відхилятися від них і в той же час займатися необхідною поточною роботою;

10) надає вам можливість управляти іншими людьми, контролювати їх з позицій логіки; виявляти найсильніші якості співробітників, але без того, щоб щодня виникали дрібні з'ясування стосунків, і намагатися розв'язати їх. Б. Професії, найбільш популярні серед ЕНРТ.

Бізнес: член керівництва фірми, компанії; старший керуючий; адміністратор; менеджер з кадрів; менеджер з питань збуту продукції; менеджер з питань маркетингу.

Люди типу ЕНРТ часто знаходять для себе багато привабливого у світі бізнесу. Вони люблять керувати, бути лідерами, контролювати ситуацію. Вони вміють розробляти довгострокові плани і прокладати оптимальні шляхи для досягнення своїх цілей. Люди типу ЕНРТ володіють жорстким, але справедливим стилем керівництва. Вони люблять оточувати себе іншими незалежними, орієнтованими на результат людьми, які можуть працювати без особливого контролю і втручання з боку. Працівники типу ЕНРТ зазвичай піднімаються в своїй кар'єрі до керівних постів завдяки вродженій здатності легко спілкуватися з людьми на будь-якому рівні і робити на них вплив.

Фінанси: агент з питань інвестицій; фінансист-плановик; фахівець з економічного аналізу; фахівець з оцінки кредитоспроможності; біржовий маклер.

Неабиякі здібності людей типу ЕНРТ знаходять широке застосування в світі фінансів. Їм подобається «робити гроші», люблять вони працювати і з грошима інших людей. Їх приваблює дух конкуренції, властивий цій сфері діяльності, вони легко і швидко беруть на себе відповідальність за прийняття рішення. Люди типу ЕНРТ користуються своєю здатністю передбачати тенденції і винаходити нові методи, щоб витягувати максимальну користь як для себе, так і для своїх клієнтів. Найкраще вони проявляють себе тоді, коли їм не доводиться займатися дрібними деталями і звітами, коли всі ці обов'язки вони можуть доручити своїм компетентним співробітникам.

Консалтинг: фахівець в області бізнес-консалтингу; фахівець з питань менеджменту; консультант в галузі освіти; інструктор з питань управління; фахівець з кадрової політики.

Вузькі спеціальності: юрист (адвокат, прокурор); суддя; психолог; науковець (соціолог, викладач соціології), інженер-хімік.

ІНРТ

А. Якщо ваш тип особистості ІНРТ, то вам підходить така робота, яка:

- 1) дозволяє придумувати і розробляти оригінальні новаторські рішення проблем для того, щоб поліпшити функціонування існуючих суспільних систем;
- 2) дає вам можливість сконцентрувати свою енергію на проведенні в життя своїх ідей, діяти за планом або графіком в обстановці, де вашу старанність і завзятість оцінять по заслугах;
- 3) забезпечує вам співпрацю з іншими сумлінними людьми, яких ви цінуєте за їх високий професійний рівень, інтелект і знання;
- 4) створює таку обстановку, де до ваших ідей ставляться з довірою, дозволяють вам контролювати їх виконання на практиці;
- 5) дає вам можливість діяти незалежно, але періодично спілкуватися з невеликою групою інтелектуалів в обстановці, вільної від внутрішніх конфліктів;
- 6) забезпечує постійний приплив нової інформації, сприяючи тим самим підвищенню рівня ваших знань;
- 7) дає вам можливість досягти такого результату у своїй діяльності, який відповідав би, скоріше, вашим особистим високим вимогам, ніж бажанням інших людей;
- 8) не вимагає від вас повторюваних дій, особливо в дрібницях;
- 9) надає вам більший ступінь незалежності, можливість самостійно здійснювати контроль, а також сприятиме змінам, які можуть надати позитивний вплив на людей і події;
- 10) оцінюється виходячи із загальноприйнятих стандартів, а не за результатами конкурентної боротьби, і це саме по собі винагороджує ваші зусилля.

Б. Професії, найбільш популярні серед ІНРТ.

Технічні професії: науковець; фахівець з комп'ютерних систем; інженер-конструктор; астроном; програміст; фахівець з планування заходів, пов'язаних з охороною навколишнього середовища. Технічні області привертають до себе людей типу ІНРТ тим, що в них вони можуть задовольнити свій інтерес до логічних систем. Техніка надає їм можливість працювати з високими технологіями. Дуже часто, завдяки своїм творчим здібностям, ІНРТ стають винахідниками нових оригінальних систем.

Просвітництво: викладач університету; розробник навчального плану університету; адміністратор. Сфера вищої освіти набагато більш приваблива для людей типу ІНРТ, ніж, наприклад, початкова або середня школа, оскільки в ній зазвичай поєднуються складні педагогічні теорії і системи з більш загальними аспектами.

Розробка навчального плану університету і забезпечення його успішного виконання дозволяють людині типу ІНРТ вносити поліпшення в систему. Сфера вищої школи забезпечує людині типу ІНРТ можливість знаходитися з новою інформацією, а також спілкуватися з іншими інтелектуалами і тим самим підвищувати свій професійний рівень.

Медицина: психолог; психіатр; невропатолог; біоінженер; кардіолог; фармаколог. Багато людей типу ІНРТ знаходять задоволення в технологічних галузях медицини і домагаються в них великих успіхів. Ці галузі вимагають оволодіння надскладними системами і дозволяють ІНРТ працювати незалежно, без найменшого втручання ззовні.

Вузькі спеціальності: адвокат (адміністративне право); консультант з менеджменту; фахівець зі стратегічного планування; менеджер; суддя; політичний оглядач; інженер.

Творчі професії: письменник / журналіст; художник; винахідник; дизайнер; архітектор.

ЕНРД

А. Якщо ваш тип особистості ЕНРД, то вам підходить така робота, яка:

1) надає можливість творчо підходити до вирішення проблем і винаходити нові, оригінальні методи; 2) дозволяє вам застосовувати новаторські ідеї для створення більш ефективних систем; 3) стимулює ваші творчі здібності, ваш талант імпровізатора, прагнення до професійного зростання і створює умови для того, щоб ваші зусилля були помічені й отримали гідну оцінку; 4) не дає вам нудьгувати, надихає вас і змушує діяти; 5) проводиться згідно логічному порядку і оцінюється на підставі об'єктивних і справедливих критеріїв, а не симпатій і антипатій окремої особистості; 6) дає вам можливість підвищувати свій професійний статус, посилювати особистий вплив, дозволяє часто спілкуватися з іншими впливовими людьми; 7) дозволяє вам знайомитися і постійно спілкуватися з різними людьми, особливо з тими, до кого ви відчуваєте повагу; 8) характеризується енергійною, швидко мінливою обстановкою, де прийняті вами рішення мають велике значення; 9) створює неформальну, неофіційну атмосферу, де ви можете користуватися великою свободою дій і розпоряджатися своїм часом, а також діяти відповідно до обставин; 10) дозволяє вам розробляти або ініціювати нові проєкти, але не вимагає від вас їх докладної розробки і поглиблення в деталі.

Політика: політичний діяч; партійний діяч, який займається організаційними питаннями (політичний менеджер); політолог; соціолог. Всі ці заняття дозволяють людям типу ЕНРД застосовувати свої ідеї, знання і винахідливість у надзвичайно насиченій енергією діяльності, такій, що швидко змінюється і має величезний вплив на життя, області життя. Люди типу ЕНРД можуть застосовувати на практиці свою здатність бачити появу і розвиток нових тенденцій, з'явлення нових проблем, зміни в суспільній свідомості і пристосовуватися до цих змін. ЕНРД люблять робити з різними людьми, але особливо їх приваблюють ті, хто має владу і вплив у суспільстві. Світ політики вимагає від них уміння налагоджувати контакти з тими, на кого вони хотіли б вплинути. Люди типу ЕНРД володіють широким кругозором, люблять виступати перед публікою, можуть бути прекрасними ораторами.

Планування і розвиток: фахівець зі стратегічного планування; агент з продажу нерухомості; фахівець з розробки індивідуальних програм; посередник у питаннях, пов'язаних з інвестиціями; розробник комп'ютерних систем; менеджер з промислового дизайну.

Маркетинг: творчий директор по рекламі; фахівець з розробки планів маркетингу; фахівець зі зв'язків з громадськістю. Такі області діяльності, як маркетинг, реклама і зв'язки з громадськістю, дозволяють людям типу ЕНРД входити в контакт з іншими творчими особистостями, розробляти ідеї і застосовувати їх на практиці. Їх приваблює динамічний і блискучий світ суспільних відносин і реклами, саме тут вони можуть за допомогою своєї чарівності пропагувати власні ідеї та концепції. Дослідження в області маркетингу дозволяють ЕНРД застосувати на практиці свою здатність визначати тенденції, а також стимулюють і задовольняють їх ненаситну допитливість і багату уяву.

Підприємництво: власник підприємства; винахідник; консультант з питань менеджменту; літературний агент; фотограф; власник ресторану, бару. ЕНРД – природжені підприємці. Людей цього типу приваблює передусім можливість створювати нову, гнучку робочу обстановку. Професії в області підприємництва часто вимагають залучення великої кількості людей, обмірковування нових ідей і підходів, оригінальних рішень, а також мають на увазі певний ризик. Проєкти часто плануються у великих масштабах, потребують значних коштів та участі впливових людей.

ІНРД

А. Якщо ваш тип особистості ІНРД, то вам підходить така робота, яка:

1) надає вам можливість розробляти нові ідеї і піддавати їх критичному аналізу; 2) дозволяє вам зосередити увагу на творчій, теоретичній стадії процесу, а не на кінцевому результаті; 3) є випробуванням ваших здібностей і вимагає вирішення складних завдань, коли ви можете застосувати нетрадиційні методи і брати на себе ризик, щоб знайти оптимальні варіанти рішень; 4) дає вам можливість працювати самостійно, мати багато часу для того, щоб зосередитися і продумати свої ідеї до кінця; 5) дозволяє вам висувати власні вимоги до роботи і визначати, як ваші зусилля будуть оцінені і винагороджені; 6) проводиться в неформальній обстановці, позбавленої суворої регламентації, непотрібних правил, частих нарад; 7) дозволяє вам співпрацювати з невеликою групою шанованих вами людей - друзів і колег; 8) надає вам можливість постійно підвищувати свій професійний рівень і посилювати свій вплив, а також співпрацювати з іншими впливовими і процвітаючими людьми; 9) дозволяє вам розробляти новаторські ідеї та плани, обов'язки ж по їх виконанню і доведенню до практичних результатів доручати компетентним помічникам; 10) не вимагає від вас великих витрат часу на безпосередню організаційну роботу, керівництво людьми або залагодження конфліктів, що виникають між співробітниками.

Планування і розвиток: фахівець з розробки програмного забезпечення комп'ютерних систем; програміст; фахівець з дослідження та розвитку; фахівець з системного аналізу; фахівець з пошуку нових ринків збуту або створенню нових товарів.

Область планування та розвитку надає людям типу ІНРД можливість проявити свої найкращі ділові якості: аналізувати проблеми, шукати нові та оригінальні рішення. Багато ІНРД воліють працювати в галузі науки і техніки, де перед ними відкривається можливість вивчати складні системи, способи виправлення помилок та усунення недоліків.

Вони легко бачать структуру компанії, галузі промисловості або технології, створюють нові, більш ефективні методи роботи і роблять це з великим задоволенням.

Медицина / техніка: невропатолог; фізик; хірург (пластична хірургія); фармацевт; вчений: хімік / біолог.

Такі області, як медицина і високі технології, дають можливість людям типу ІНРД проявити свої непересічні здібності і уміння поводитися з технічними засобами. Галузі, що швидко розвиваються, невропатологія і пластична хірургія також становлять великий інтерес для людей типу ІНРД, оскільки дозволяють їм знаходитися на передових рубіжах науки, займатися нововведеннями, які зазвичай пов'язані з певним ризиком. Фізика, хімія, біологія дають їм можливість мати справу зі складними концепціями, постійно вчитися новому і постійно задавати питання: «Що якщо?» Ці професії, особливо коли вони пов'язані з великою часткою дослідницької роботи, дозволяють ІНРД працювати незалежно, самостійно. В силу своєї складності і змагальності ці області діяльності привертають до себе інших обдарованих і інтелектуальних людей, спілкування з якими ІНРД знаходять для себе стимулюючим.

Вузькі спеціальності: адвокат; економіст; психолог / психоаналітик; фахівець з фінансового аналізу; архітектор; слідчий.

Всі ці професії як би кидають виклик здібностям людини типу ІНРД, вони вимагають від нього ясного порозуміння. Академічна наука: археолог; математик; історик; філософ; викладач коледжу, що працює з аспірантами; дослідник; адміністратор факультету (коледжу).

Творчі професії: фотограф; письменник; художник; конференсьє / танцюрист.

ЕСРТ

А. Якщо ваш тип особистості ЕСРТ, то вам підходить така робота, яка:

1) надає можливість діяти послідовно, дає вам час і ресурси для того, щоб зробити логічні висновки; 2) дозволяє вам застосувати всю свою майстерність у виконанні конкретних і чітких завдань і використовувати свої розумові здібності; 3) вимірюється і оцінюється на основі справедливих, логічних, зрозумілих і об'єктивних норм; 4) виконується в доброзичливій атмосфері в співтоваристві з іншими працюючими і сумлінними людьми, які не заважають вам особистими проблемами і не вимагають, щоб ви ділилися з ними своїми емоціями; 5) реальна і відчутна, може здійснитися на практиці і дати конкретний результат; 6) ясно визначає обов'язки кожного і має чітку структуру службового підпорядкування; 7) дозволяє вам домагатися позитивних результатів у рамках встановленого порядку у визначені терміни; 8) здійснюється в обстановці стабільності та передбачуваності, але в той же час характеризується активними діями і участю в ній самих різних людей; 9) може виконуватися за участю інших людей, даючи вам можливість керувати їх діями; 10) дозволяє вам приймати рішення, нести певну відповідальність і впливати там, де прислухаються до вашої думки, рекомендацій і поважають ваш досвід.

Б. Професії, найбільш популярні серед ЕСРТ.

Державна служба: поліцейський (інспектор у справах умовно засуджених); фахівець з торгівлі матеріальними цінностями (комп'ютерами, нерухомістю); директор бюро ритуальних послуг; кухар; військовослужбовець; страховий агент; державний службовець; охоронець.

Ці професії дозволяють людям типу ЕСРТ працювати в конкретному світі, займатися реальними і відчутними справами. Багато хто з цих професій вимагають дотримання встановленого порядку, а також спілкування з представниками різних груп населення. Люди типу ЕСРТ воліють авторитетні посади, їм подобається керувати. Вони люблять торгувати чим-небудь конкретним, тобто, займатися роботою, яка дає негайний і відчутний результат.

Технічні спеціальності: інженер-механік; аудитор; генеральний підрядник; фермер; будівельник; фармацевт; технік по обладнанню.

Всі ці професії вимагають від людей типу ЕСРТ здібностей до техніки й механіки. Кожна з них дозволяє їм зосередити свою увагу на зборі, узагальненні та аналізі фактичного матеріалу і робити з цього відповідні висновки. Кожна з цих професій вимагає гарної організованості, що завжди вітається людьми типу ЕСРТ, які воліють працювати в чітких і впорядкованих структурах. Люди типу ЕСРТ не виносять безладу і слабкою ефективності на виробництві.

Професії, пов'язані з управлінням: банківський службовець / службовець кредитної установи; керівник проєкту; керуючий справами; адміністратор; менеджер бази даних; агент з купівлі-продажу.

Професії, пов'язані з управлінською діяльністю, гарні для людей типу ЕСРТ тим, що дозволяють їм зайняти впливові посади. З них виходять непогані керівники, тому що вони люблять віддавати розпорядження, приймати рішення і контролювати роботу інших. Вони поважають встановлений порядок. Менеджмент вимагає постійного спілкування з іншими людьми і здатності направляти, контролювати й оцінювати роботу інших.

Вузькі спеціальності: зубний лікар; терапевт; біржовий маклер; суддя; адміністратор; учитель.

А. Якщо ваш тип особистості ICPT, то вам підходить робота, яка:

1) є технічною і дозволяє вам проявити свою здатність добре запам'ятовувати факти і деталі і використовувати їх у своїй діяльності; 2) полягає в тому, щоб виробляти реальний продукт або послуги, користуючись розробленими раніше правилами і процедурами, що дозволить вам обрати для її виконання найбільш ефективні і логічні методи; 3) надає вам можливість діяти самостійно, проявляти неабиякі здібності, сконцентрувати сили і увагу на виконанні конкретних проєктів або завдань; 4) здійснюється в обстановці стабільності і традиційної організації, де від вас не вимагають йти на невиправданий ризик; 5) дає вам можливість отримати конкретні і вимірні результати, дотримуючись точних стандартів і норм; 6) характеризується ясно поставленими цілями і чіткою організаційною структурою; 7) дозволяє вам як слід підготуватися, перш ніж представляти свою роботу на суд людей; 8) дає вам можливість постійно підвищувати рівень відповідальності, де вас оцінюють по тому, як ви виконуєте свої обов'язки і як сприяєте спільній справі; 9) виконується в таких умовах, де високо цінуються ваші практичні поради та досвід; 10) дозволяє вам досягти поставлених цілей за умови достатнього забезпечення ресурсами і засобами.

Б. Професії, найбільш популярні серед ICPT.

Бізнес: адміністратор; бухгалтер; аудитор; менеджер / інспектор; фахівець з оперативного виготовлення документів (електронній обробці тексту); експерт, аналітик; страховий агент.

Люди типу ICPT часто знаходять себе в професіях, пов'язаних з бізнесом, і домагаються чудових результатів там, де треба управляти системою і підтримувати її в повному порядку. Зазвичай вони воліють працювати в традиційних структурах, надають стабілізуючий вплив на всю діяльність організації. Вони люблять копітку роботу, де потрібно багато уваги. Перевіряючи рахунки, фінансові звіти, вони не пропустять жодної помилки. Працюючи менеджерами, вони забезпечують чіткий розподіл ролей та обов'язків. Часто вони віддають перевагу тій області бізнесу, яка має справу з конкретними товарами та послугами.

Медицина: психолог; психіатр; невропатолог; біоінженер; кардіолог; фармаколог.

Багато людей типу ICPT знаходять задоволення в технологічних галузях медицини і домагаються в них великих успіхів. Ці галузі вимагають оволодіння надскладними системами і дозволяють ICPT працювати незалежно, без найменшого втручання ззовні.

Вузькі спеціальності: адвокат (адміністративне право); консультант з менеджменту; фахівець зі стратегічного планування; менеджер; суддя; політичний оглядач; інженер.

Ці професії надають для людей типу ICPT вельми широкі можливості. Всі вони, окрім, мабуть, менеджера, вимагають схильності до дослідницької роботи та планування. Розробляючи довгострокові плани, стратегії розвитку систем, ICPT орієнтуються на майбутнє. Це допомагає їм домагатися своїх цілей, діючи послідовно і логічно. Менеджер типу ICPT часто із задоволенням працює у відносно невеликих організаціях, де інші співробітники в чомусь схожі на нього. Якщо персонал не вимагає пильної уваги і контролю за своєю діяльністю і взаєминами, то менеджер типу ICPT, швидше за все, буде задоволений своїм місцем роботи.

Творчі професії: письменник / журналіст; художник; винахідник; дизайнер; архітектор.

ЕСЦТ

А. Якщо ваш тип особистості ЕСЦТ, то вам підходить така робота, яка: 1) дає вам можливість встановлювати і підтримувати теплі і щирі взаємини з іншими людьми і своїми конкретними діями намагатися поліпшити якість їх життя; 2) має практичне значення, дає вам час навчитися необхідним прийомам, відточити свою майстерність; 3) дозволяє вам контролювати дії, працюючи з іншими людьми заради спільної мети; 4) ставить перед вами чіткі завдання і оцінюється відповідно до загальноприйнятих і ясно сформульованих критеріїв; 5) виконується в атмосфері співпраці, де немає місця конфліктам між колегами, непорозумінням з контролерами, клієнтами, пацієнтами т. ін.; 6) дозволяє вам приймати рішення і стежити, щоб вони неухильно виконувалися; 7) надає вам можливість спілкуватися з іншими людьми і відчувати свою значимість в процесі прийняття рішень; 8) дозволяє вам так організувати час і дії (свої та оточуючих), що це забезпечує ефективне виконання обов'язків; 9) проводиться в обстановці, де люди з готовністю надають вам підтримку, де ви ставитеся до своїх колег як до друзів; 10) виконується в рамках усталеної структури, де порядок підпорядкованості відомий і зрозумілий і де поважають начальство.

Б. Професії, найбільш популярні серед ЕСЦТ.

Охорона здоров'я: сімейний лікар; медсестра; зубний лікар; секретар в медичному закладі; логопед; окуліст. Освіта: вчитель початкової школи; вчитель в системі спеціального навчання; викладач домашньої економіки; спеціаліст з охорони дитинства; тренер. Соціальні послуги: працівник соціальної сфери; працівник місцевих благодійних організацій; релігійний просвітител; консультант; священник, служитель церкви, равин. Як правило, люди типу ЕСЦТ беруть активну участь у житті своєї громади і часто добровільно пропонують свої послуги різним громадським організаціям. Не дивно, що часто вони знаходять задоволення в тих професіях, де їм доводиться займатися тим же, що і у вільний час. Особиста участь у громадській роботі - ось що приваблює багатьох ЕСЦТ. Вони легко зав'язують знайомства, виступають перед публікою, тому такі професії, як консультант, релігійний просвітител або служитель церкви, є найвищою мірою привабливими для цих людей. Будучи за природою схильними до консерватизму і підтримці традицій, ЕСЦТ із задоволенням працюють в умовах соціально стабільної організації, де можуть допомагати людям у надзвичайних ситуаціях

Бізнес: агент з нерухомості / брокер; особистий представник в банку; фахівець з телемаркету; власник магазину / продавець магазину; секретар, провідний прийом відвідувачів, реєстратор, портье. Світ бізнесу надає людям типу ЕСЦТ можливість мати великі знайомства і проявляти свою працьовитість для досягнення цілей. Їм до душі активність і швидкий темп, властивий цій області діяльності, подобається спілкуватися з покупцями, клієнтами. Якщо бізнес вимагає спілкування один на один (наприклад, справи, пов'язані з нерухомістю або наданням банківських послуг приватній особі), то тут багато ЕСЦТ домагаються великих успіхів тому, що ними рухає прагнення встановити конструктивні відносини з оточуючими і підтримувати їх.

Такі області, як реклама і маркетинг, вимагають особливого уміння спілкуватися з оточуючими, ніж багато люди типу ЕСЦТ володіють досконало. І в тій, і в іншій області необхідно приділяти пильну увагу деталям, доводити до кінця розпочату справу. Тут знаходить широке застосування організованість ЕСЦТ.

Сфера послуг: представник служби захисту прав споживачів; директор бюро ритуальних послуг; перукар / косметолог; службовець аеропорту; адміністратор (в ресторані, готелі); постачальник продуктів. Канцелярська робота: секретар; реєстратор; конторський службовець; бухгалтер; секретар-друкарка.

ІСЦТ

А. Якщо ваш тип особистості ІСЦТ, то вам підходить така робота, яка:

1) вимагає великої спостережливості і ретельності і дозволяє проявити свою здатність добре запам'ятовувати факти і подробиці; 2) дає вам можливість мати справу з практичною діяльністю, спрямованою на допомогу людям, вимагає акуратності й уваги до деталей; 3) дозволяє вам проявити співчуття і діяти згідно вашим переконанням; залишатися за сценою, але отримувати справедливую оцінку своїй працьовитості; 4) виконується в рамках традиційної, стабільною, впорядкованої структури, яка націлена на практичні результати; 5) вимагає дотримуватися встановленого порядку, використовувати практичний досвід і доводити почате до кінця ретельно і організовано; 6) надає вам можливість всю свою енергію концентрувати на одному проєкті або одній людині; надавати послуги або виробляти товари, що мають видимі, конкретні результати; 7) надає вам окреме робоче місце і можливість концентрувати свою увагу на завданні протягом тривалого часу, з мінімальними перешкодами; 8) дозволяє вам спілкуватися один на один з тими, кому ви хочете допомогти, а також з людьми, які розділяють ваші цінності і переконання; 9) вимагає від вас організованого і ефективного виконання завдання; 10) дозволяє не занадто часто представляти свою роботу на оцінку, а також дає достатньо часу, щоб ретельно підготуватися до звіту.

Б. Професії, найбільш популярні серед ІСЦТ.

Медицина: сімейний лікар; медсестра; медичний технік; стоматолог; фізіотерапевт; фахівець з торгівлі медичним обладнанням; адміністратор установи з охорони здоров'я; дієтолог.

Всі ці професії дозволяють людині типу ІСЦТ працювати там, де вона може надавати конкретний вплив на інших людей. Багато хто з цих професій вимагають безпосереднього контакту з клієнтами (пацієнтами) один на один; люди типу ІСЦТ люблять надавати конкретну, практичну допомогу. Ці професії дозволяють ІСЦТ працювати відносно незалежно в рамках традиційної, організованої системи. Область медицини надає людям типу ІСЦТ прекрасну можливість використовувати свої здібності, технічні знання та навички, а також встановлювати особисті зв'язки з іншими людьми.

Соціальні послуги / дослідна робота: фахівець з дошкільного навчання / вчитель початкової школи; бібліотекар / архівіст; хранитель музею, фонду, бібліотеки т. ін.; адміністратор в галузі освіти; працівник соціальної сфери; консультант; релігійний просвітитель; фахівець, що здійснює нагляд за умовно звільненими.

Допоміжні професії у сфері бізнесу: секретар; начальник канцелярії; представник служби захисту прав споживача; оператор комп'ютера; бухгалтер.

Інші професії: дизайнер інтер'єрів; електрик; продавець; спеціаліст з реклами модних товарів; господар готелю; охоронець / сторож.

Всі ці професії, на перший погляд, ніяк не пов'язані один з одним, проте у них багато спільного. Кожна з них вимагає від людини роботи з конкретними речами, що мають відношення до повсякденного життя. Дизайнер типу ІСЦТ проявляє свій естетичний смак і прагне задовольнити побажання клієнта. Ця робота потребує уваги до деталей і здатності до співпраці з клієнтами.

ІСРД

А. Якщо ваш тип особистості ІСРД, то вам підходить така робота, яка:

1) дозволяє використовувати наявні у вашому розпорядженні ресурси та кошти найбільш ефективно; 2) дає вам можливість показати свою майстерність і вдосконалювати її, особливо технічні навички і вміння поводитися з інструментами; 3) дозволяє вам застосувати свої технічні знання та навички на практиці і бачити, які логічні принципи лежать в основі вашої діяльності; дає вам можливість самому самостійно виявляти помилки, виправляти недоліки і вирішувати проблеми по мірі їх виникнення; 4) ставить перед вами завдання і визначає напрями, дає можливість діяти доцільно і мати справу з конкретними і практичними речами; 5) характеризується жвавістю і активністю і надає вам певну ступінь незалежності, а також часто дозволяє залишати приміщення і працювати на повітрі; 6) не сковує вас традиційними нормами і правилами; ви можете взяти участь у вирішенні будь-якої кризи при виникненні непередбачених ситуацій, які виникають досить часто; 7) дозволяє вам працювати самостійно; ваші дії піддаються мінімальному контролю і від вас не потребують ретельного контролю за роботою інших; 8) залишає вам час для своїх особистих захоплень; 9) не змушує вас нудьгувати і не вимагає постійно великої віддачі сил; 10) не вимагає повторення одних і тих же дій.

Б. Професії, найбільш популярні серед ІСРД.

Професії, пов'язані з ризиком: поліцейський; автогонщик; пілот; фахівець з озброєння; мисливець; розвідник; судовий виконавець; пожежник.

Професії, пов'язані з ризиком, привабливі для людей типу ІСРД тим, що надають їм можливість уникнути організацій з жорсткою структурою і численними обмеженнями. Вони добре діють в непередбачуваних ситуаціях, вміють швидко оцінювати наявні в їхньому розпорядженні ресурси і приймати відповідні заходи. Вони добре працюють самостійно, але при необхідності можуть бути цінними членами команди. Люди типу ІСРД, як правило, добре розбираються в інструментах або в спеціальній техніці, їм подобається багато часу проводити на відкритому повітрі, вони люблять активні фізичні дії.

Технічні професії: фахівець з медичної техніки; програміст; інженер електрик; асистент стоматолога.

Люди типу ІСРД часто знаходять задоволення в технічних областях, тому що їх цікавить, що як працює і чому. Вони, як правило, прекрасно проявляють себе в області механіки, бо відрізняються спостережливістю й хорошою пам'яттю. Зазвичай вони спритно і вміло працюють руками, їм подобається робити те, що є для них постійним джерелом сенсорних відчуттів. Гарну службу їм надає здатність до логічного аналізу, якщо вони беруть як основу факти, зібрані ними за допомогою своїх п'яти органів чуття.

Бізнес / фінанси: агент по матеріально-технічному постачанню; банкір; фахівець в області ринку цінних паперів; економіст; секретар у суді.

Ремесла: фермер; механік; тренер; столяр / тесля; майстер з ремонту комп'ютерів; продавець автомобільних запчастин; художник по рекламі.

Незалежність і можливість працювати руками часто залучають людей типу ІСРД до різних ремесел. Вони воліють завдання реальні і конкретні, ті, що дають їм можливість проявити свою майстерність. З особливою ретельністю вони працюють над проєктами, які повністю поглинають їх інтерес, наприклад якщо вони люблять спорт, то віддадуть перевагу професії тренера або спортивного інструктора, будь-якій іншій роботі в цій галузі. Зробити своє захоплення професійною кар'єрою - ось шлях до успіху для людей типу ІСРД.

ЕСЦД

А. Якщо ваш тип особистості ЕНЦД, то вам підходить робота, яка:

1) дозволяє вам вчитися на практичному досвіді, дає можливість шукати вирішення проблем за допомогою фактів і властивого вам здорового глузду; 2) дозволяє вам особисто брати участь у вирішенні завдань, працювати безпосередньо з клієнтом; 3) надає вам можливість активно спілкуватися з широким колом людей, відрізняється різноманітністю, жвавістю; 4) вимагає вміння керувати людьми, справлятися з конфліктними ситуаціями, здатності знімати напругу, згуртовуючи інших, даючи їм орієнтири; 5) дозволяє вам одночасно вести кілька проєктів або брати на себе кілька обов'язків, особливо ті з них, де потрібна проявити свій естетичний смак; 6) надає вам можливість взаємодіяти з іншими товариськими, легкими людьми, які поділяють ваш оптимізм, енергію і реальний погляд на речі; 7) дозволяє вам займатися проєктами, які можуть негайно принести користь і враховувати потреби оточуючих людей; 8) проводиться в дружній і неформальній обстановці, позбавленої прихованих підводних течій; 9) не залишає непоміченими вашу працьовитість і хороші наміри; 10) не дає вам нудьгувати, повна несподіванок, сюрпризів і не скута бюрократичними правилами та обмеженнями.

Б. Професії, найбільш популярні серед ЕСЦД.

Пропонуючи вам список професій, найбільш поширених серед ЕСЦД, звертаємо вашу увагу на те, що люди всіх типів особистості в змозі домогтися успіху в будь-якій області. Ми ж наводимо приклади тільки тих професій, які в максимальній мірі відповідають вимогам ЕСЦД і пояснюємо, чому це так. Природно, список цей далеко не повний. Він дається вам на випадок, якщо подібні варіанти вами раніше не розглядалися.

Освіта: вчитель молодших класів; вихователь дошкільнят; співробітник установи з охорони дитинства; тренер.

Охорона здоров'я / сфера соціальних послуг: медсестра «Швидкої допомоги»; ветеринар; працівник сфери соціальних послуг; інструктор школи собаківництва.

Індустрія розваг: фотограф; кінопрод'юсер; музикант; артист: танцюрист, комік; антрепренер, імпресаріо; організатор свят та інших заходів; агент туристичного бюро.

Люди типу ЕСЦД люблять розважати оточуючих і як професіонали, і просто в колі друзів. Як правило, вони володіють хорошим естетичним смаком, гостро відчують все нове і красиве. Деякі люди цього типу люблять виступати самі, іншим подобається просто обертатися в артистичному світі - в цьому збуджуючому, мінливому світі індустрії розваг. ЕСЦД люблять подорожувати, з них виходять хороші туристичні агенти, тому що вони вміють вислухати клієнта, зрозуміти, як людина бажає провести свою відпустку, і не шкодують сил, щоб знайти для неї відповідний варіант. Вони чудово можуть займатися кількома справами відразу і часто знаходять задоволення в такій професії, як організатор свят.

Бізнес: агент з продажу нерухомості; фахівець зі в'язків з громадськістю; продавець в магазині; збирач коштів у якийсь фонд; посередник при залагодженні трудових конфліктів; секретар, провідний прийом відвідувачів; реєстратор; порт'є.

Сфера послуг: службовець аеропорту, супроводжуючий пасажирів до літака; секретар / реєстратор; офіціант; розпорядник в ресторані (готелі); аранжувальник квітів.

ІСЦД

А. Якщо ваш тип особистості ІСЦТ, то вам підходить така робота, яка:

- 1) не суперечить вашим внутрішнім переконанням; якими ви дорожите і в які хочете вкласти свою енергію і талант;
- 2) відбувається в дружній обстановці, в атмосфері взаємодопомоги, де на вас дивляться як на людину, яка вміє працювати в команді (якщо мова йде про колективну роботу) і не підведе;
- 3) вимагає особливої уваги до деталей; дозволяє мати справу з конкретними, корисними і практичними речами;
- 4) надає можливість працювати незалежно, але поряд з людьми, сумісними за характером; які не пов'язують вас надмірними обмеженнями, правилами або встановленим порядком операцій;
- 5) дозволяє вам проявляти гнучкість, але в той же час залишатися вірним своїм переконанням, а також бачити мету і конкретні результати своїх зусиль;
- 6) надає вам можливість проявити смак і естетичне чуття і зробити так, щоб оточуючі відчували себе в такій обстановці вільно і зручно;
- 7) проводиться в доброзичливій обстановці, де ви можете розраховувати на допомогу і самі надавати її і де майже не буває конфліктів між співробітниками;
- 8) дає вам можливість духовно рости і розвиватися в рамках діяльності, яку ви вважаєте важливою;
- 9) дозволяє вам вирішувати проблеми на місці і негайно;
- 10) не вимагає від вас регулярно виступати перед публікою, вести за собою велику групу людей, яких ви погано знаєте, або ж давати негативні відгуки.

Б. Професії, найбільш популярні серед ІСЦД.

Пропонуючи вам список професій, найбільш поширених серед ІСЦД, звертаємо вашу увагу на те, що люди всіх типів особистості в змозі домогтися успіху в будь-якій області. Ми ж наводимо приклади тільки тих професій, які в максимальній мірі відповідають вимогам ІСЦД, і пояснюємо, чому це так. Природно, список цей далеко не повний. Він дається вам на випадок, якщо подібні варіанти вами раніше не розглядалися.

Ремесла / мистецтво: модельєр одягу; тесляр, столяр; ювелір; садівник; майстер з виготовлення гобеленів; гончар; художник; танцівник; дизайнер інтер'єрів / ландшафтний архітектор; шеф повар.

Медицина: фізіотерапевт; масажист; помічник дантиста; рентгенолог; асистент лікаря; асистент ветеринара; фахівець з догляду за тваринами / інструктор з навчання тварин.

Технічні професії: оператор комп'ютера; топограф / геодезист; лісник; ботанік; геолог; механік.

Люди типу ІСЦД часто воліють ті професії, які мають справу з фактами, а не з теоріями. Вони схильні частіше користуватися практичними навичками. Можливість проводити багато часу на відкритому повітрі також приваблює людей типу ІСЦД, вони вітають зміни і різноманітність у своїй роботі.

Сфера послуг: диспетчер екстреної лінії зв'язку; вчитель в початковій школі; охоронець порядку; комірник; офіціант; косметолог. Канцелярська робота: реєстратор; секретар; друкарка; адміністратор.

ЕСРД

А. Якщо ваш тип особистості ЕСРД, то вам підходить така робота, яка:

1) надає вам можливість заводити нові знайомства і невимушено спілкуватися з багатьма людьми; щодня ставить перед вами нові та цікаві завдання; 2) дозволяє вам проявити свою гостру спостережливість і здатність запам'ятовувати факти; 3) дає вам можливість проявити свою здатність у вирішенні проблем, використовуючи практичний досвід, і потім піддавати ці рішення критичному аналізу, щоб вибрати з них оптимальний варіант; 4) характеризується активними діями, повна несподіванок і сюрпризів, де все відбувається швидко і де ви можете ризикувати і бути готовим до будь-якого повороту подій; 5) дозволяє вам вирішувати непередбачені проблеми, використовуючи оригінальні методи, і дає можливість успішно справлятися з виникаючими проблемами і знаходити задоволення в прийнятому рішенні; 6) проводиться в обстановці, вільної від обмежень і правил, дає можливість співпрацювати з іншими практичними і енергійними людьми і дозволяє після виконання завдання повністю розпоряджатися своїм вільним часом; 7) дозволяє діяти так, як ви вважаєте за потрібне, а не пристосовуватися до вже існуючих норм; 8) вимагає практичності і логіки, неабияких розумових здібностей, щоб знаходити неполадки або помилки в логіці системи і виправляти їх на місці; 9) при виникненні кризової ситуації надає вам можливість діяти незалежно за обставинами; 10) дозволяє займатися конкретними речами і конкретними людьми, а не теоріями та ідеями; ваші зусилля спрямовує на виробництво матеріального продукту або надання послуги.

Б. Професії, найбільш популярні серед ЕСРД.

Державна служба / професії, пов'язані з ризиком: пожежник; охоронець порядку детектив; медпрацівник з середньою освітою; пілот; слідчий.

Фінанси: фахівець зі складання особистих фінансових планів; аудитор; біржовий маклер; банкір; інвестор; спеціаліст зі страхування продажів.

Сфера фінансів також становить інтерес для людей типу ЕСРД, оскільки характеризується швидкими змінами ситуації і вимагає готовності йти на певний ризик. Пристрасть до гострих відчуттів і ризику означає, що ці люди успішно грають на біржі. Вони дивляться на життя реально і практично, люблять такі професії, де можна вирішувати різноманітні завдання, навіть якщо це означає пошук неординарних методів. Багато професій, що пов'язані з фінансами, вимагають активного спілкування з людьми, а дружелюбність ЕСРД допомагає їм спілкуватися з незнайомими людьми і набувати нових клієнтів.

Сфера розваг / спорт: службовець бюро подорожей; танцюрист; репортер; професійний спортсмен / тренер. імпресаріо; спортивний коментатор; бармен; аукціоніст.

Всі професії, пов'язані з індустрією розваг, надають прекрасну можливість для людей типу ЕСРД повеселитися самим, що є однією з головних вимог до роботи. ЕСРД воліють ту роботу, яка дає їм шанс проявити свою активність і жвавість характеру. Це природжені імпресаріо, проте вони не проти випробувати хвилювання і збудження, виступаючи на сцені. Багато ЕСРД є завзятими спортивними уболівальниками і добиваються великих успіхів в таких професіях, де центральне місце займає спорт. Вони люблять перебувати в гущі подій, з них виходять чарівні бармени і наполегливі аукціоністи, володіють даром переконання.

Ремесла: фермер; тесляр, столяр; художник (майстер прикладних жанрів); підрядник; будівельник; шеф повар.

Бізнес: підприємець; брокер / агент з продажу нерухомості; землевпорядник; оптовик; роздрібний торговець (продавець магазину).

Навчально-методичне видання

Жигулін О. А., Кушнір О. І., Соколова Н.П.

Економіка сільськогосподарського виробництва

Навчальний посібник

Підписано до друку 03.02.2023 р. Формат 60х90/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк цифровий. Ум. друк. арк. 10,23.
Наклад 300 прим. Зам. № 3962

Видано та надруковано ФО-П Однорог Т.В.
Тел. (098) 243 96 51

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виробників і розповсюджувачів видавничої продукції
від 29.01.2013 р. серія ДК № 4477