

**ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ,
ПРАВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ**

Освітньо-професійна програма Маркетинг
Спеціальність 075 Маркетинг
Ступінь вищої освіти Магістр

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри _____
професор, д.е.н. Володимир ПИСАРЕНКО
«13» грудня 2021 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: **«Формування та реалізація стратегії підвищення
конкурентоспроможності підприємства»**
(на матеріалах «Підприємство А»)

виконала здобувачка вищої освіти денної форми навчання

Яковлєва Оксана Сергіївна

Керівник кваліфікаційної роботи,
к.е.н., доцент

Тетяна ДЯДИК

Полтава – 2021 року

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства та конкурентних переваг	10
1.2. Методичні підходи щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЮЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	23
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та аналіз діючої системи управління господарською діяльністю	23
2.2. Діагностика існуючої стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства	29
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	42
3.1. Напрямки удосконалення стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства	42
3.2. Діджиталізація діяльності підприємства в контексті забезпечення конкурентоспроможності	45
ВИСНОВКИ	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	64
ДОДАТКИ	72

ВСТУП

Актуальність теми. Одним з пріоритетних стратегічних завдань на етапі розвитку підприємства будь-якої галузі є досягнення відповідного рівня його економічної ефективності як основи його конкурентоспроможності на сучасному ринку. Остання визначає життєздатність підприємства, його рентабельність, ефект від виробничо-збутової діяльності в умовах конкуренції на ринку. Основною характеристикою підприємства, з точки зору вдалого позиціонування на ринку є його конкурентоспроможність.

Конкуренція є рушійною силою для підприємств всіх форм власності для постійного моніторингу мінливості попиту та пропозиції, вартості матеріальних ресурсів, зменшення витрат на виробництво, покращення якості власної продукції та послуг, що реалізуються на ринку, підвищення своєї конкурентоспроможності.

Конкуренція вважається однією з найважливіших складових механізму функціонування ринкової економіки. Вона сприяє повнішому використанню потенціалу суспільства. У зв'язку з цим проводиться дослідження конкуренції, як найважливішого компонента досліджень, що створює основу для розробки стратегій і тактик на ринку.

Аналіз літературних джерел свідчить про наявність різноманітних трактування терміну «конкурентоспроможність», оскільки він постійно знаходиться під увагою науковців. Істотний внесок у розвиток теорії та практики оцінки ефективності виробництва й діяльності підприємства з огляду на його конкурентні переваги на ринку зробили вітчизняні та зарубіжні науковці Г. Ассель, Г. Азоєв [4], І. Ансофф, Ф. Котлер, Г. Минцберг, Ф. Тейлор, А. Сміт, А. Файоль, Р. Фатхутдинов, А. Юданов. Питання конкурентоспроможності підприємств в умовах пандемії COVID-19 вивчали такі вчені як Пол Донован [50], Мінченко Д. [39], Алабужин І., Гурова Т., Денисенко К., Мамедьяров З., Скоробогатий П. та ін., які дослідили процеси управління конкурентоспроможністю підприємств, удосконалили

методологічні підходи до оцінки рівня їх конкурентоспроможності, сформуvalи наукові погляди на ефективне стратегічне управління організаціями, визначили теоретико-методологічні аспекти стратегічного розвитку промислових підприємств.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень і опублікованих праць, основні теоретичні положення і практичні аспекти забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в справжній момент часу, залишаються дискусійними і потребують подальшого наукового дослідження, що пояснює актуальність обраної теми. Подальшого вивчення потребує питання стратегічного планування в довгостроковій перспективі, виявлення резервів і можливостей діяльності підприємства, визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності, використання економіко-математичних методів при їх подальшому прогнозуванні. Оскільки конкурентне середовище є мінливим через вплив на нього зовнішніх та внутрішніх факторів, що безпосередньо формують конкурентоспроможність підприємства, під час пандемії залишається дуже актуальною і своєчасною.

Зв'язок роботи з науковими планами, програмами, темами. Магістерські дослідження виконані у відповідності з планом науково-дослідних робіт кафедри маркетингу за темою «Організаційно-економічний механізм формування конкурентоспроможності аграрних підприємств» (державний номер 0117U003100, строки виконання 2017-2022 рр.).

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи – дослідити актуальний рівень та обґрунтувати шляхи підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах реалізації стратегії його розвитку.

Для досягнення мети були поставлені наступні **завдання**:

- розглянути поняття конкурентоспроможності підприємства та конкурентних переваг;
- ознайомитися з методичними підходами щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства;

- здійснити організаційно-економічну характеристику підприємства та проаналізувати діючу систему управління господарською діяльністю (на прикладі «Підприємство А»);

- продіагностувати існуючу стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства;

- визначити напрями удосконалення стратегії управління якістю та ціновою конкурентоспроможністю продукції підприємства;

- запропонувати механізм впровадження діджиталізації маркетингової діяльності підприємства в контексті забезпечення конкурентоспроможності.

Вивчення цих питань дасть змогу краще зрозуміти сутність поняття конкурентоспроможності, її місце у діяльності підприємства, резерви та шляхи її підвищення.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та методичні засади внутрішньої та зовнішньої діяльності підприємства, система економічних показників, що впливають на ефективність функціонування та його конкурентоспроможність, проблеми та резерви їх підвищення.

Об'єктом дослідження є процес формування та підвищення конкурентоспроможності «Підприємство А».

Методи дослідження. У процесі наукового дослідження використовувалися такі методи: монографічний і статистичний – для ознайомлення з теоретичними аспектами конкурентоспроможності підприємства; просторового, економічного і статистичного аналізу – для всебічного вивчення об'єкту дослідження; метод порівняння – для виявлення особливостей функціонування обраного підприємства за показниками економічної ефективності та конкурентоспроможності; картографічний – для візуального вивчення явищ і процесів, пов'язаних з особливостями функціонування виробництва, та отримання на цій основі нової інформації; моделювання – для розробки стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Інформаційна база: матеріали Державного комітету статистики України, нормативно-довідкова література, інтернет-джерела, дані річних звітів

«Підприємство А»», власні матеріали маркетингових досліджень, навчальні посібники та підручники, наукові праці вчених.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає:

набули подальшого розвитку:

– обґрунтування удосконалення стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства;

– обґрунтування механізму діджиталізації діяльності підприємства в контексті забезпечення конкурентоспроможності.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що зроблені загально-методологічні висновки та теоретичні узагальнення являють собою певний внесок у подальшу розробку маркетингових стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження за темою кваліфікаційної роботи за рівнем освітнім магістр були представлені на XIII Міжнародній науково-практичній конференції «Маркетингове забезпечення продуктового ринку» 18 травня 2021 року; (додаток А); щорічній студентській науковій конференції Полтавського державного аграрного університету 18 листопада 2021 року (додаток Б).

Публікації. Основні положення кваліфікаційної роботи опубліковано у 4-х наукових працях, загальним обсягом 0,44.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота виконана на 71 сторінках основного тексту, складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 81 найменування. Робота містить 23 таблиці, 4 рисунки та 5 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства та конкурентних переваг

Головною умовою розвитку та ефективної діяльності сучасних підприємств в ринкових умовах є їх висока конкурентоспроможність. Проте зміни зовнішнього середовища, підвищення рівня невизначеності та ризику, перехід України в європейський економічний простір ускладнюють діяльність вітчизняних промислових підприємств і змушують їх шукати ефективніші шляхи економічного зростання, використовувати комплексні економічні методи управління, ефективно управляти власними і залученими ресурсами, накопичувати і раціонально використовувати виробничий потенціал, підвищувати якість продукції, реалізуючи її в достатній кількості при високому технологічному рівні обслуговування. Тобто постійно самовдосконалюватися, ринковому просторі та в часі.

Здатність компанії займати певну позицію на внутрішньому та світовому ринках знайшла своє втілення в категорії конкурентоспроможності.

Г. Азоев визначає конкурентоспроможність підприємства як здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, результат його конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління підприємством [1].

На думку Зав'ялова П.С., конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Реалізація забезпечується всім комплексом наявних у фірми засобів, включаючи маркетингові [23, с. 213].

Покропивний С.Ф. зазначає, що поняття конкурентоспроможності слід розуміти, як здібність ефективно здійснювати господарську діяльність та

забезпечувати досягнення прибуткового результату, враховуючи умови конкурентного ринку. Тобто, конкурентоспроможність полягає у здібностях підприємства забезпечити такий випуск продукції, щоб можна було успішно її реалізувати на конкурентному ринку. Конкурентоспроможність полягає у здатності підприємства забезпечити конкретний ринок такою продукцією, яку на ньому можна успішно реалізувати [25, с. 350].

Виділимо наступні ознаки поняття «конкурентоспроможність» (рис. 1.1).

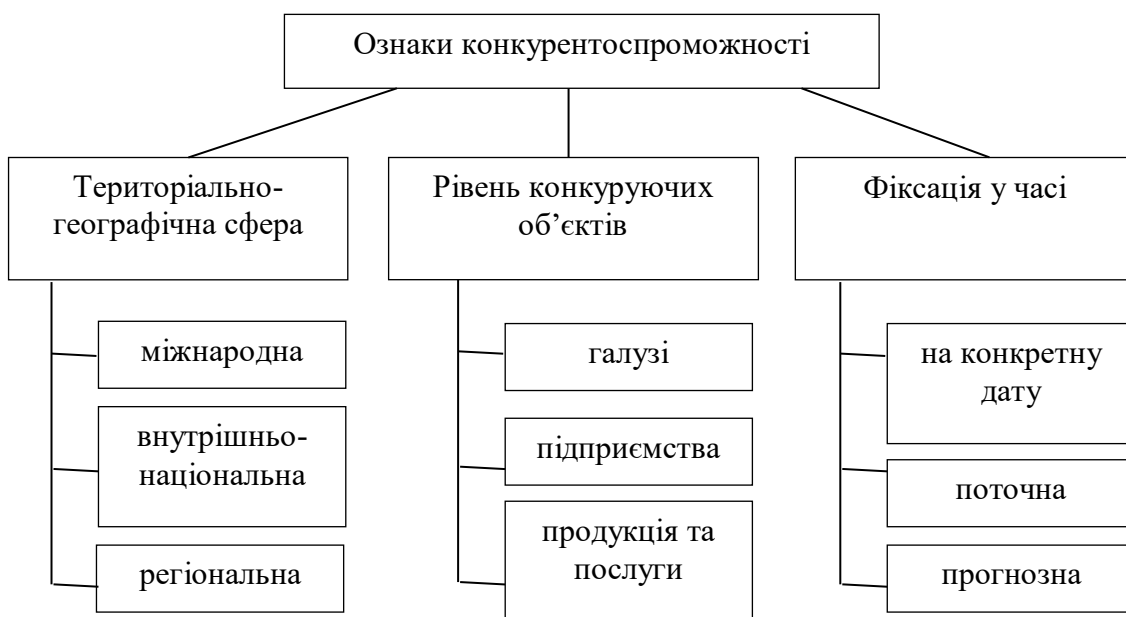


Рис. 1.1. Класифікація конкурентоспроможності за ознаками

Зокрема конкурентоспроможність підприємства формує визначений набір параметрів, серед яких висока якість продукції; використання інноваційних технологій та прогресивних управлінських та технічних засобів; високий рівень кваліфікації штатних працівників та персоналу; формування позитивного іміджу підприємства та його продукції в свідомості споживачів; просування продукції на ринок за допомогою маркетингових методів; забезпеченість підприємства матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

В табл.1.1. розглянемо перелік властивостей, якими характеризується категорія «конкурентоспроможність підприємства».

Властивості поняття «конкурентоспроможність»

Властивість	Характеристика
Порівнюваність	Дослідження конкурентоспроможності в зіставлені реальних конкурентів з одного ринку, що виготовляють подібну продукцію чи надають аналогічні послуги
Просторовість	Визначення конкурентоспроможності у межах певного конкретного ринку, (положення на ринку відносно реальних конкурентів)
Динамічність	Обмеження поняття конкурентоспроможності у часі: її дослідження потребує постійної актуалізації інформації, моніторингу показників, що її характеризують та дослідження джерел її формування
Предметність	Виділення набору параметрів, які формують конкурентоспроможність підприємства
Атрибутивність	Виокремлення унікальних характеристик, які формують конкурентну перевагу підприємства
Системність	Дослідження параметрів та умов, що формують конкурентоспроможність підприємства, а також взаємозв'язки між ними і взаємообумовленості їх складових [38].
Об'єктивність	Для дослідження конкурентоспроможності використовується достовірна, перевірена інформація, яка відображає об'єктивну дійсність,

Діагностика конкурентоспроможності підприємства на ринку включає вивчення факторів, які мають безпосередній вплив на відношення покупців до підприємства та його продукції, тобто формує попит на дані товари і послуги. Ці фактори можна умовно розділити на зовнішні й внутрішні (рис. 1.2).

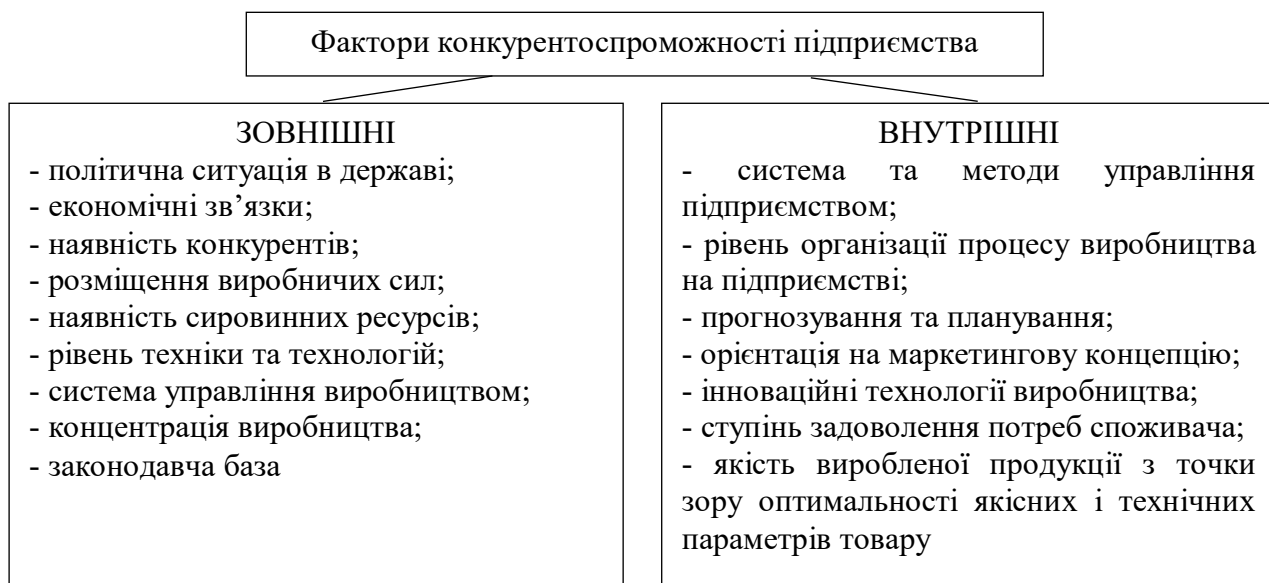


Рис. 1.2. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства [28, с. 17]

Фактори конкурентоспроможності — це такі явища і процеси виробничо-господарської діяльності підприємства та соціально-економічного життя суспільства, які спричиняють зміну абсолютної та відносної величини витрат виробництва, і як наслідок, зміну рівня конкурентоспроможності підприємства. Вони можуть трансформувати конкурентні переваги підприємства в перспективу підвищення і зниження.

Систему зовнішніх факторів складає сукупність суб'єктів господарювання, економічних і суспільних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив на функціонування підприємства [21].

Внутрішні фактори – це чинники діяльності підприємства, які піддаються контролю. До них належать:

- діяльність керівництва та апарату управління підприємства;
- технологічне оснащення. Оновлення обладнання та технологій, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва;
- сировина і матеріали. Ефективність виробництва, забезпеченість власною сировиною, її якість, перероблення та кількість відходів суттєво впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- збут продукції, його об'єм та витрати на реалізацію. Застосовуються маркетингові методи стимулювання збільшення обсягів продажу, розширення ринків збуту.

Конкурентоспроможність навіть у відносно сталому середовищі є явищем мінливим. А у період непрогнозованої кризи ця особливість також має специфічний прояв. Розглянемо, яким чином пандемія COVID-19 вплинула на кожен складову конкурентоспроможності окремо.

По-перше, зміна державної політики та пріоритетів розвитку навіть наймогутніших країн світу. Держави екстрено змінюють траєкторію інтеграційних процесів, орієнтуючи їх на внутрішню політику. Різко

скоротився обсяг світової торгівлі, особливо на ринку послуг. Наприклад, участь Китаю у світовій обробній промисловості становить близько 25%, порівнюючи з 2003 роком, з періодом карантину атипової пневмонії, цей показник у КНР був всього 11% [20]. Раптова пандемія в ЄС призвела до порушення внутрішньоєвропейських зв'язків, оскільки підприємства цього рівня мають високий ступінь інтеграції у глобальні ланцюги поставок та співпрацювали із закордонними бізнес-партнерами. Це є загрозою, яка може призвести до банкрутства. Державна політика розгортається з явними характеристиками авторитарних режимів, оскільки значно посилюється контроль над приватним життям громадян [9].

По-друге, законодавчою владою розроблено ряд законів щодо обмежень, спричинених COVID-19. Парламент України прийняв закони, спрямовані на запобігання виникненню і поширенню коронавірусу та вніс зміни до існуючих законодавчих актів [39]:

- Закон України № 530-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17.03.2020 р. [57];

- Закон України № 533-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17.03.2020 р. [58];

- Закон України № 540-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямовані на забезпечення додаткових соціальних і економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 30.03.2020 р. [56];

- Постанова Кабінету Міністрів України № 641 «Про встановлення карантину та запровадження посилених протиепідемічних заходів на території із значним поширенням гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» від 22 липня 2020 року [55].

По-третє, погіршення економічних умов. Майже кожна галузь зазнала впливу пандемії: найбільші збитки понесли транспортні сполучення, туристична галузь, сфера послуг, громадського харчування, сільське господарство європейських країн, з великою кількістю найманих працівників з інших країн. В результаті це призвело до негативних прогнозів приросту ВВП. Французький Національний інститут статистики та економічних досліджень (INSEE) дослідив, що французький ВВП за період карантину зменшився на 35% порівняно з ВВП звичайного періоду. У секторі туризму і готелів падіння склало майже 100%, в будівництві - 90%, в промисловості - 50%. Майже не зазнало впливу сільське господарство – лише 4 %. Сектор послуг, основа створення ВВП Франції, було зменшено на 36% [9].

По-четверте, зниження конкурентоспроможності підприємств малого та середнього бізнесу, їх банкрутство значно змінили ринок. Більшість керівників великих компаній віддавали перевагу заходам з підвищення ефективності та продуктивності бізнесу, а не максимізації прибутку – ключовому поведінковому принципу підприємницької діяльності [75].

П'ята складова – підвищення рівня впровадження онлайн технологій. За даними Bazaarvoice [78], 49% споживачів під час пандемії купують в Internet більше, ніж до цього; в США таких споживачів – 62%. Підвищилося значення цифрових каналів і для компаній: 67% збільшили час присутності в соціальних мережах; 57% змінили цифрові платформи для кращого задоволення потреб клієнтів; 49% збільшили кількість віртуальних подій та майстер-класів [19]. У результаті впливу пандемії 75% американських покупців змінили поведінку та вподобання торгових марок. Понад 60% респондентів планують дотримуватися цих змін також після кризи.

Шостий чинник конкурентоспроможності – підприємства і компанії отримали додатковий поштовх до вдосконалення, підвищення рівня орієнтації на потреби споживача, за рахунок зростання ролі інноваційних технологій. Для цього було необхідно залучити додаткові ресурси у вигляді грошових коштів чи трудових ресурсів. І, якщо раніше їх не вистачало, то зараз пандемія повністю

змінила пріоритетні напрямки діяльності. Підприємства надають перевагу підвищенню інтенсивності та ефективності власної діяльності.

Бізнес повинен зосереджувати свої зусилля не за одним із факторів конкуренції, а за їх сукупністю, разом з активним удосконаленням організації торгово-технологічного процесу, формуванням раціонального асортименту товарів та системи якості обслуговування споживачів. Процес забезпечення конкурентних переваг слід реалізовувати поетапно та за окремими напрямками [40]. Перш за все, важливо правильно розставити стратегічні цілі та пріоритети.

Отже, основними умовами забезпечення конкурентоспроможності є:

- впровадження наукових підходів до стратегічного менеджменту;
- забезпечення державної підтримки підприємств на рівні зміни законодавства;
- контроль впливу, швидке реагування на зовнішні фактори, які стосуються конкретної галузі діяльності, та адаптація до них;
- застосування сучасних методів дослідження й розробок;
- зміна мети діяльності на підвищення продуктивності та ефективності бізнесу, замість максимізації прибутку;
- забезпечення використання інноваційних технологій;
- формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності конкретних об'єктів та їх сукупностей.

1.2. Методичні підходи щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства

Для оцінки впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства спершу встановлюється місія та завдання підприємства, після чого виконується етап діагностики: діагностика змін, які здійснюють вплив на діяльність підприємства; визначення загроз для конкурентоспроможності

підприємства; вивчення конкурентного середовища; оцінка факторів, що можуть надати більше можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз того, як зовнішнє середовище впливає на конкурентоспроможність підприємства, дає змогу передбачити можливості, розробити план дій на випадок непередбачених обставин і розробити заходи для перетворення загроз у вигідні пропозиції. Події останніх двох років продемонстрували доцільність проведення подібних заходів. Для аналізу факторів макросередовища часто використовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз з визначення загроз та можливостей, з якими стикається підприємство, та оцінка несприятливих факторів зниження рівня ефективності потенціалу підприємства [69].

Конкурентоспроможність – це динамічна і нестабільна ринкова категорія: при незмінних якісних характеристиках товару, залежно від кон'юнктури ринку, впливу зовнішніх факторів, інфляційних чинників, дій виробників аналогічних товарів чи послуг, його конкурентоспроможність може значно змінюватися.

Конкурентоспроможність підприємства мають забезпечувати такі показники, як висока ефективність виробництва, що реалізується завдяки модернізованому обладнанню, інноваційним технологіям, висококваліфікованим працівникам та вмінню завоювати і утримувати постійні позиції на ринку протягом тривалого часу, в результаті ефективного використання принципів управління маркетингом підприємства.

Визначаючи підходи, необхідні для оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, проаналізуємо більш детально зв'язок конкурентоспроможності підприємства з ефективністю його виробництва, категорією, яка характеризує результативність виробництва. Вона означає не тільки збільшення обсягів виробництва, а й те, яка ціна, які ресурси використовуються для досягнення цього зростання, тобто результат якісного економічного зростання.

Економічна ефективність свідчить про результативність суспільного виробництва. Цей показник показує затрати на одиницю створеного продукту. Існує залежність: чим більша кількість необхідної суспільству продукції виробляється, чим вища її якість і нижчі витрати, тим ефективніше виробництво. Для її визначення одержаний результат порівнюють із затратами [26]:

$$E = \frac{\Pi}{З}, \quad (1.1)$$

де Π – вартість продукту,

$З$ – матеріально-грошові затрати.

Економічну ефективність підприємства складають такі фактори як впровадженням цілком досяжних економічних цілей, спрямованих на повний потенціал підприємства; визначення умов повного розкриття потенціалу підприємства; внесення необхідних змін, визначення векторів діяльності для досягнення поставлених стратегічних цілей. Важливо, щоб усі чинники були взаємопов'язані, адже саме досяжні цілі слід ставити.

Для оцінки ефективності управління існує ряд характеристик, які використовуються менеджером компанії для аналізу та діагностики її роботи за певний період при прийнятті конкретних управлінських рішень. Залежно від специфіки підприємства розрізняють ряд фінансових (прибуток, рентабельність, операційний дохід тощо) і нефінансових (тривалість повного виробничого циклу, швидкість обслуговування споживачів, частка інноваційної продукції в продажах) параметрів оцінювання [44].

Рентабельність сільськогосподарських підприємств прямо залежить від рівня ефективності, досягнутого окремими видами виробництва. Для визначення найбільш прибуткових та малоефективних галузей, розробки заходів щодо подальшого вдосконалення галузевої структури та підвищення рентабельності виробництва на основі отриманої інформації, розраховують показники рентабельності (крім норми прибутку) загалом для рослинництва і тваринництва, а також тих галузей, які мають товарну форму продукції.

Деякі окремі культури потребують розрахунок трьох показників: рівня рентабельності, маси прибутку на гектар посіву і масу прибутку центнер реалізованої продукції.

При цьому слід врахувати, що (1) при визначенні приведеної маси прибутку в цілому по рослинництву прибуток від прибуткових галузей слід зменшити на втрати збиткових (збиткових) рослинницьких галузей; (2) масу прибутку на гектар посіву окремої культури (M_k) визначають з обов'язковим урахуванням її рівня товарності за формулою:

$$M_k = \frac{P_k}{S \cdot K_t}, \quad (1.2)$$

де P_k – прибуток, одержаний від реалізації певної культури;

S — площа посіву культури;

K_t — коефіцієнт товарності.

Для рослинництва визначаються такі показники рентабельності, як рівень рентабельності та приведена маса прибутку від цього комплексу галузей на гектар ріллі (визначається шляхом ділення отриманого підприємством валового прибутку на площу сільськогосподарських угідь) [6].

Інтегральний показник ефективності виробництва, який визначається для розуміння ступеня ефективності всього виробництва, стосується цілої системи факторів, що створюють кінцевий результат. Його можна виразити такою формулою:

$$E = \frac{P}{Z_{жп} + Z_m + \beta \cdot \Phi}, \quad (1.3)$$

де E - ефективність виробництва;

P — продукт чи доход;

$Z_{жп}$ — затрати живої праці;

Z_m — матеріальні затрати;

Φ — одноразові вкладення в основні виробничі фонди;

β — коефіцієнт переведення затрат вкладень у основні фонди.

Отже, ці основні характеристики ефективності виробництва тісно пов'язані один з одним. Перш за все, варто підкреслити прямий зв'язок підвищення продуктивності праці та зростання фондівіддачі.

Дотримання таких умов є обов'язковим для проведення аналітичних досліджень, запорукою вдалого вирішення проблем і досягнення поставлених цілей підприємства.

Питання підвищення економічної ефективності виробництва, як передумови росту конкурентних переваг підприємства, та вибору системи показників для проведення комплексного аналізу на сьогоднішній день не повністю розкриті. Тому для оцінки економічної ефективності діяльності підприємства пропонуємо наступну систему укрупнених показників (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні агреговані показники комплексного оцінювання економічної ефективності підприємств

Тип показника результативності	Приклади
Показники процесів (Process measures)	– витрати на 1 грн виробленої та реалізованої продукції; – строк погашення дебіторської заборгованості (днів); – строк погашення кредиторської заборгованості (днів); – коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості; – коефіцієнт погашення кредиторської заборгованості; – коефіцієнти ліквідності; – коефіцієнт оборотності запасів; – коефіцієнт оборотності основних засобів; – фондівіддача; – коефіцієнт маневреності власного капіталу; – коефіцієнт оборотності власного капіталу.
Показники результатів (Output measures)	– дохід (виручка) від реалізації продукції; – валовий дохід.
Показники кінцевих ефектів та ефективності (Outcome measures)	– чистий прибуток (збиток); – рентабельність продукції; – рентабельність продаж.
Показники впливу (Impact measures)	– сума зекономлених коштів протягом всього виробничого циклу; – ступінь задоволення потреб споживачів.

Враховуючи взаємозалежність показників виробництва, пропонуємо досліджувати економічну ефективність підприємств в такій послідовності:

1) моделювання впливу основних факторів на обсяг виробництва для визначення структури виробництва та прогнозування його діяльності під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Тобто, є необхідність розробки певних алгоритмів, що визначають порядок обчислень і математичних дій, для обробки певної інформації щодо об'єкта дослідження;

2) визначення системи показників, доцільних для розрахунку економічної ефективності конкретного підприємства на основі запропонованого комплексу показників (табл. 1.2);

3) за допомогою експертного методу, виходячи з особливостей методики розрахунку коефіцієнта множинної рангової кореляції (узгодженості експертних думок), визначення ваги кожного показника шляхом проведення опитування експертів та виокремлення десяти найважливіших характеристик економічної ефективності;

4) нормування значень десяти показників, відібраних експертами, та визначення інтегрального показника оцінки економічної ефективності функціонування підприємств.

Так, формування системи показників конкурентоспроможності підприємства має:

- створювати передумови для виявлення резервів росту ефективності;
- відображати витрати усіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
- визначати рівень рентабельності підприємства;
- стимулювати використання всіх наявних резервів;
- виконувати критеріальну функцію.

Отже, при оцінці, прогнозуванні та управлінні конкурентоспроможністю підприємства варто враховувати внутрішні і зовнішні фактори у їх безпосередній взаємодії, які можуть мати вплив на її формування. Оцінка та врахування впливу цих факторів дозволяє: зменшити невизначеність та ступінь ризику в процесі виробничо-збутової діяльності підприємства, приділивши більше уваги її стратегічному плануванню та прогнозуванню; підвищити рівень

конкурентоспроможності підприємства та його продукції; утримувати конкурентні позиції протягом тривалого часу та збільшити частку ринку, що належить компанії.

Висновки до розділу 1

Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють реальну здатність підприємства до вироблення і подальшої реалізації своєї продукції високої якості, зі швидким темпом окупності, за встановленою мінімальною ціною, з можливістю її продажу в достатній кількості, при використанні інноваційних технологій в процесі виробництва та обслуговування клієнтів.

Основною здатністю товару, що окреслює його конкурентоспроможність на конкретному ринку, є можливість більш повного задоволення потреб споживачів в порівнянні з іншими аналогами. Однак, на конкурентоспроможність мають вплив не лише перелічена сукупність факторів, а й сам ринок, в якому функціонує підприємство, оскільки за існування різних підприємств-конкурентів, воно може займати кардинально протилежні позиції.

Окрім впливу зовнішнього середовища, основою успішної діяльності сільськогосподарського підприємства є налагодженість внутрішніх процесів. Економічну ефективність підприємства формує впровадженням цілком досяжних економічних цілей, які спрямовані на розкриття повного потенціалу підприємства; визначення умов за яких це може відбутися; вчасне реагування на зміни, внесення необхідних коректив, визначення напрямів діяльності для досягнення поставлених стратегічних цілей. Важливе якісне правильно пропорційне поєднання всіх чинників процесу виробництва та управління ним.

Формування системи показників конкурентоспроможності підприємства має: створювати передумови для виявлення резервів росту ефективності; відображати витрати усіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві; визначати рівень рентабельності підприємства; стимулювати використання всіх наявних резервів; виконувати критеріальну функцію.

Господарство має в своєму користуванні 3306 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 3287 га ріллі. Площа сільськогосподарських угідь у 2020 році порівняно з 2016 роком була зменшена на 44 га (1,31%), в тому числі площа ріллі скоротилася на 39 га (1,17%), сінокосів – на 1 га (20%), багаторічних насаджень – на 4 га (21,05%). Також підприємство забезпечує тваринництво власною продукцією рослинництва.

Таблиця 2.1

Динаміка складу і структури сільськогосподарських угідь у «Підприємство А», 2016-2020 рр.

Вид земельних угідь	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	абсолютне відхилення, (+;-)	відносне відхилення, %
Усього сільськогосподарських угідь, га	3350	3306	3306	3306	3306	-44	-1,31
у т. ч. рілля	3326	3287	3287	3287	3287	-39	-1,17
сінокоси	5	4	4	4	4	-1	-20,00
багаторічні насадження	19	15	15	15	15	-4	-21,05
Структура угідь, %:	100	100	100	100	100	x	x
рілля	99,28	99,43	99,43	99,43	99,43	0,14	x
сінокоси	0,15	0,12	0,12	0,12	0,12	-0,03	x
багаторічні насадження	0,57	0,45	0,45	0,45	0,45	-0,11	x

За рахунок зменшення площі сільськогосподарських угідь у звітному році була збільшена площа лісу з 66 до 105 га (на 39 га, або 59,1%). Тобто 39 га земель було виведено з господарського обігу на певний термін для здійснення заходів щодо відновлення родючості та екологічно задовільного стану ґрунтів, тобто законсервовано відповідно до ст. 51 ЗУ «Про охорону земель» [59].

Заліснення було здійснене у зв'язку з наявністю в господарстві деградованих і малопродуктивних земель, господарське використання яких було екологічно та економічно неефективним. Отже, варто зазначити, що «Підприємство А» піклується про раціональне використання ґрунтів сільськогосподарського призначення та здійснює природоохоронні заходи щодо збереження їх від ерозії, інших видів деградації та їх відновлення.

Ефективність господарської діяльності досягається тоді, коли засоби виробництва поєднуються з робочою силою в строго визначених кількісних і якісних співвідношеннях. Неповне використання того чи іншого виду ресурсів зменшує загальний обсяг виробництва. Найбільше це стосується трудових ресурсів. Аналіз впливу факторів праці на економічну діяльність починається з вивчення забезпеченості підприємства працівниками за складом і структурою

(табл.2.2), оскільки можливості використання виробництва, природних ресурсів, матеріально-технічної бази та обсягів виробництва суспільного продукту залежать від них.

Таблиця 2.2

**Динаміка середньооблікової чисельності працівників
у «Підприємство А», 2016-2020 рр., осіб**

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	абсолютне відхилення, (+;-)	відносне відхилення, %
Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві	230	230	210	200	200	-30	87,0
у т. ч. в рослинництві	103	103	107	103	90	-13	87,4
тваринництві	127	127	103	97	110	-17	86,6
Середньорічна кількість працівників підприємства	260	256	234	229	230	-30	88,5

Отже, за звітний період загальна кількість працівників підприємства зменшилася на 30 осіб, тобто на 13%. Середньооблікова кількість штатних працівників у 2020 році порівняно з попередніми роками знизилася на 30 осіб (13%) за рахунок зменшення кількості осіб зайнятих у тваринництві у 2018 році на 18,9%, що є наслідком тимчасового скорочення обсягів виробництва та переробки продукції тваринництва на підприємстві, які зараз поступово відновлюються. Так, у 2020 році ця різниця складає вже 13,4%. Також у 2018 році 4 особи були внутрішньо переведені з галузі тваринництва в рослинництво, що становить 3,9%. У 2020 році – 13 осіб (6,5%) навпаки зазнали внутрішнє переміщення з рослинництва у тваринництво.

За рахунок підвищення вартості активів на 10622 тис. грн (19,2%) збільшився фонд оплати праці, який формується із нарахувань найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінених у грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час або за виконану роботу, на 14273 тис. грн (збільшено в 1,2 рази).

Діяльність підприємства нерозривно пов'язана з наявністю і використанням основних засобів, які повинні характеризуватися відповідним складом і структурою здійснення виробничого процесу. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання необхідного розміру прибутку необхідно проводити постійний аналіз ефективності використання основних засобів та досліджувати фактори, що впливають на цю зміну.

У господарстві протягом останніх років проводиться реконструкція тваринницьких приміщень. В таблиці 2.3 проаналізуємо динаміку складу і структури основних фондів у «Підприємство А».

Таблиця 2.3

**Динаміка складу і структури основних фондів
у «Підприємство А», 2016-2020 рр.**

Групи основних засобів	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		2020 р. у % до 2016 р.
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	
Будинки, споруди та передавальні пристрої	10736	44,0	11056	36,7	6988	23,7	6987	22,0	6581	20,4	61,3
Машини та обладнання	10212	41,9	15667	52,1	18695	63,5	20362	64,2	21410	66,4	209,7
Транспортні засоби	2673	11,0	2576	8,6	2576	8,8	3203	10,1	3050	9,5	114,1
Інструменти прилади	775	3,2	798	2,7	1179	4,0	1164	3,7	1188	3,7	153,3
Всього	24396	100	30097	100	29438	100	31716	100	32229	100	132,1

Провівши розрахунки, визначено, що у зв'язку з тимчасовим скороченням виробництва та переробки продукції тваринництва у 2018 році було значно зменшено кількість господарських споруд, що у вартісному виразі становить зниження з 10736 тис. грн до 6988 тис. грн (на 34,9%). Як наслідок, питома вага будинків, споруд та передавальних пристроїв у 2021 році становить 20,4% від загального обсягу основних фондів, що на 23,6% менше, ніж у базовому році.

Вартість машин та обладнання підвищилася на 11198 тис. грн (у 2,1 рази) та збільшилася їх питома вага серед вартості основних фондів; інструментів та

приладів – на 413 тис. грн (53,3%). Основну частину основних засобів становлять будинки, споруди та передавальні пристрої; найменшу питому вагу мають інструменти та прилади. У загальному у 2020 році порівняно з 2016 роком вартість основних фондів була збільшена з 24496 тис. грн до 32229 тис. грн (на 7833 тис. грн, або 32,1 %).

На ефективність виробництва в сільськогосподарських підприємствах, окрім розмірів провідних галузей, впливає також ступінь розвитку інших галузей товарного характеру, які визначають ступінь концентрації виробництва: чим їх більше, тим, як правило, менший їх розмір і нижча концентрація. Коефіцієнт спеціалізації господарства або коефіцієнт зосередження товарного виробництва необхідно визначити і проаналізувати для врахування ступеня розвитку усіх товарних галузей у підприємстві (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Склад і структура товарної продукції у «Підприємство А», 2016-2020 рр.

Галузі і види продукції	Товарна продукція, ц						Структура товарної продукції, %	Номер виду продукції за питоною вагою
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	в середньому за 5 років		
Рослинництво – всього	49032	50047	57142	67818	72110	59229	66,5	х
Зернові та зернобобові	26332	36944	40831	47734	57760	41920	47,1	1
Соя	7124	4265	6820	1838	1061	4221	4,7	4
Соняшник	15576	8838	9491	18246	13289	13088	14,7	3
Тваринництво – всього	30698	28067	28516	32009	29825	29823	33,5	х
Молоко	28403	26235	26695	28359	28328	27604	31,0	2
М'ясо великої рогатої худоби	126	141	380	1908	196	550,2	0,6	7
М'ясо свиней	733	897	670	37	387	544,8	0,6	6
Мед	1436	794	771	1705	914	1124,0	1,3	5
Разом по господарству	79730	78114	85658	99827	101935	89052	100,0	х

Спеціалізація господарства визначається структурою його грошових надходжень від реалізації товарної продукції. Оскільки не можливо охопити усі напрямки діяльності досліджуваного підприємства, визначимо, на виробництві

якої продукції воно спеціалізується. Проаналізувавши склад і структуру товарної продукції «Підприємство А» визначено, що найбільше питому вагу становлять зернові та зернобобові (47,1%) і молоко (31,0%). Найменшу питому вагу становлять м'ясо свиней (0,6%) та м'ясо великої рогатої худоби (0,6%). Всього рослинництво в господарстві займає 66,5%, а тваринництво – 33,5%. Враховуючи це можна зробити висновок, що рослинництво в цьому господарстві розвинене більше, що впливає на визначення напрямку виробництва в господарстві – зерново-молочного. Тому, у своїй діяльності підприємство має значну увагу приділяти питанням планування витрат, виходячи з показників минулих років. При планування виробництва сільськогосподарської продукції варто зважити наявні ресурси і можливості їх використання у виробництві.

Отже, вивчаючи чинники, що складають поняття конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, спершу треба аналізувати склад і структуру сільськогосподарських угідь, основних фондів, товарної продукції, середньооблікову чисельність штатних працівників для більш точного розуміння взаємозалежності кожного аспекту з іншим. Проведений аналіз сучасного стану виробництва аграрної продукції в Полтавському регіоні дозволяє виділити наступні умови, що забезпечують ефективний розвиток аграрного виробництва: наявність сучасних, з високим технологічним рівнем підприємств по переробці та зберіганню продукції; державна підтримка вітчизняного виробника; привабливість регіону для інвесторів; розвиток стійких внутрішньо обласних та міжрегіональних зв'язків; зростання рівня доходності тощо. Достатня матеріально-технічна база «Підприємство А», кваліфікований персонал, говорить про те, що у підприємства є потенціал інтенсивного розвитку сільськогосподарського виробництва.

2.2. Діагностика існуючої стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства

При розгляді факторів, які впливають на формування цін на товарну продукцію, а отже безпосередньо на його конкурентоспроможність, особливу увагу варто звернути на поняття ефективності виробничої діяльності обраного підприємства. У сільському господарстві, як у жодній іншій галузі економіки держави, збільшення обсягів виробництва має дуже велике стратегічне значення для суспільства. Це пояснюється тим, що воно є основним, незамінним джерелом харчових продуктів і сировини для переробки.

Завдання виробничої діяльності передбачають максимально можливий обсяг виробництва і реалізації продукції заданого асортименту, бажаної якості в певні терміни з використанням виробничого потенціалу, сприятливих умов зовнішньоекономічного середовища, науково-технічних досягнень для стійкого насичення ринку конкурентоспроможною продукцією та досягнення високих фінансових результатів.

«Підприємство А» – одне з кращих господарств Полтавської області, що займається елітним насінництвом і племінним тваринництвом.

Іншими видами діяльності «Підприємство А» є:

- вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур;
- вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів;
- вирощування інших однорічних і дворічних культур;
- вирощування зерняткових і кісточкових фруктів;
- розведення великої рогатої худоби молочних порід;
- розведення іншої великої рогатої худоби та буйволів;
- розведення свиней;
- допоміжна діяльність у рослинництві;
- виробництво м'яса;
- виробництво м'ясних продуктів та ін. [16].

«Підприємство А» досягає вагомих результатів у виробництві зернових, зернобобових культур, багаторічних трав, має власну кормову базу, що дає можливість ефективно займатись тваринництвом та іншою господарською діяльністю, забезпечуючи галузь тваринництва власними кормами, зменшуючи витрати на покупні корми. В таблиці 2.5 розглянемо склад і структуру посівних площ «Підприємство А»».

Ефективність сільськогосподарського виробництва характеризується показниками продуктивності (урожайність, продуктивність тваринництва) і забезпеченості (виробництво зерна на душу населення, державна закупівля сільськогосподарської продукції) [34].

Таблиця 2.5

**Динаміка складу і структури посівних площ
у «Підприємство А»», 2016-2020 рр.**

Сільськогосподарські культури	2016 р.		2020 р.		2020 р. у % до 2016 р.
	га	%	га	%	
Зернові, всього	1172	51,3	1270	56,4	108,4
в т. ч. озима пшениця	200	8,7	350	15,5	175,0
ярі зернові	465	20,3	260	11,6	55,9
зернобобові	207	9,1	10	0,4	4,8
Кукурудза на зерно	300	13,1	650	28,9	216,7
Технічні	1114	48,7	981	43,6	88,1
в т. ч. соняшник	554	24,2	631	28,0	113,9
Всього	2286	100	2251	100	98,5

Визначено, що найбільшу питому вагу серед зернових складають ярі зернові у 2016 році та кукурудза на зерно у 2020 році. Збільшилася найбільше площа кукурудзи на зерно (у 2,16 разів). Площа озимої пшениці збільшилася на 75,0% (з 200 до 350 га). Площа ярих зернових зменшилася на 44,1% (з 465 до 260 га), зернобобових – на 95,2% (з 207 до 10 га). Найбільш незмінною залишилася площа соняшника (+13,9%). Всього площа визначених культур скоротилася на 1,5 % (35 га).

«Підприємство А» має статус племінного заводу з розведення великої рогатої худоби української чорно-рябої молочної породи та племзаводу з розведення великої білої породи свиней. Впроваджується нова технологія

потокowego виробництва свинини, що дає можливість безперервного протягом року вирощувати як племінних свиней, так і свиней для забою [17].

В господарстві утримується 1200 голів ВРХ, з них 440 корів, 900 голів свиней, в тому числі 70 основних свиноматок. Вирощене на м'ясо поголів'я великої рогатої худоби і свиней реалізується високоякісною продукцією, готовою до вживання завдяки роботі власного м'ясопереробного цеху.

Своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат на виробництво і реалізацію продукції (рис. 2.1), а також контроль за використанням ресурсів і коштів набуває особливого значення в сучасних економічних умовах.

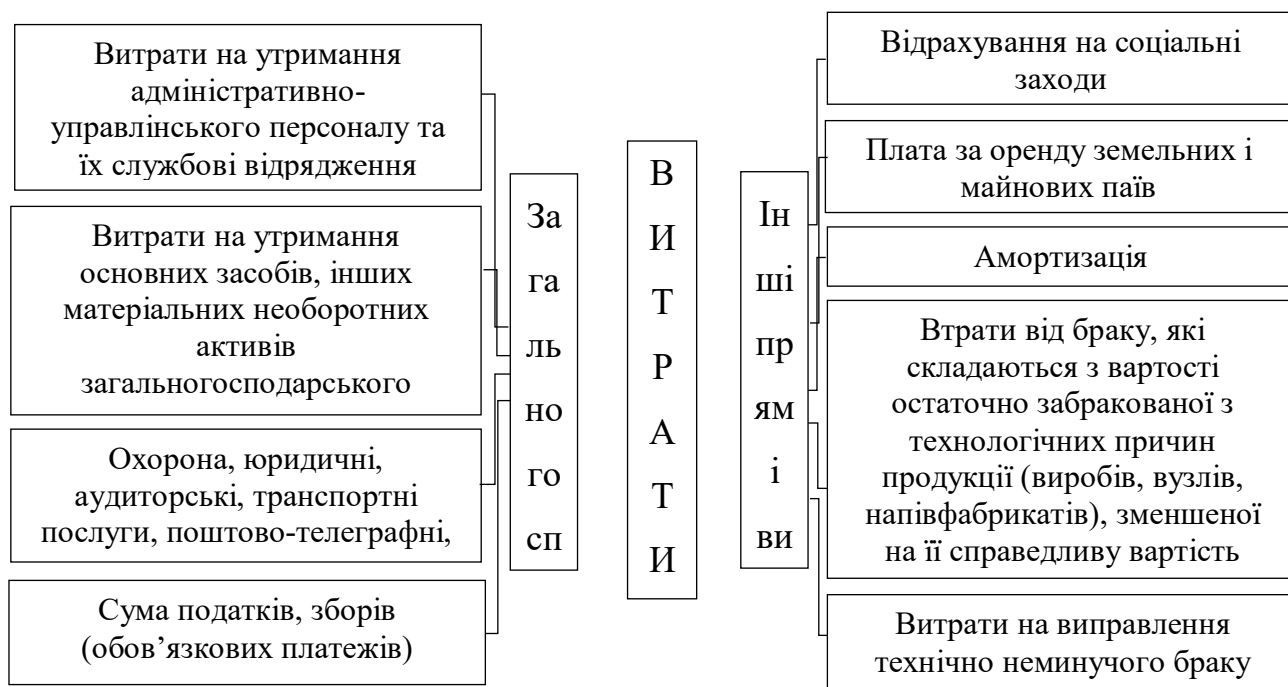


Рис. 2.1. Види витрат

У таблиці 2.6 проаналізуємо витрати на основне виробництво в «Підприємство А». Провівши розрахунки визначено, що загальна сума витрат була підвищена на 18717 тис. грн (24,4%), що свідчить про розширення обсягів виробництва підприємства. Так, матеріальні витрати, які увійшли в собівартість продукції, було збільшилися на 2351 тис. грн (4,5%), з них витрати на корми збільшилися на 2034 тис. грн (18,8%), на корми покупні – зменшилися на 2585 тис. грн (62,2%) у зв'язку з тимчасовим скороченням виробництва

продукції тваринництва; на паливо – на 240 тис. грн (74,3%), на запасні частини, ремонтні та будматеріали для ремонту – на 9910 тис. грн (63,2%), що є наслідком впровадження нових технологій в галузі рослинництва та придбання нового обладнання, що не потребує матеріальних витрат на їх ремонт та обслуговування.

Таблиця 2.6

**Динаміка зміни витрат на основне виробництво
в «Підприємство А», 2016-2020 рр.**

Елементи витрат	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	(+;-)	%
Витрати на оплату праці	11980	15681	17864	21271	26253	14273	219,1
Відрахування на соціальні заходи	2568	3461	3876	4731	5784	3216	225,2
Матеріальні витрати, які увійшли в собівартість продукції	52498	53759	43295	54551	54849	2351	104,5
у т.ч.: насіння та посадковий матеріал	2204	2822	2370	2061	2134	-70	96,8
корми	10802	13924	8031	10951	12836	2034	118,8
з них корми покупні	4153	2662	1221	1705	1568	-2585	37,8
інша продукція сільського господарства	486	876	1141	1228	1360	874	279,8
мінеральні добрива	1157	2974	1527	1842	891	-266	77,0
нафтопродукти	7127	12377	7804	8732	4067	-3060	57,1
електроенергія	1908	2778	2468	3080	164	-1744	8,6
паливо	323	214	291	47	83	-240	25,7
запасні частини, ремонтні та будматеріали для ремонту	15659	10841	8892	12191	5749	-9910	36,7
оплата послуг і робіт, виконаних сторонніми організаціями	12832	6953	10771	14419	25556	12724	199,2
Амортизація	1358	1485	1895	2303	2719	1361	200,2
Інші операційні витрати	8244	2738	6482	6982	5760	2283	165,7
Всього витрат	76648	77124	73412	87725	95365	18717	124,4

Усі витрати підприємства на створення і реалізацію продукції у грошовій формі утворюють собівартість продукції – основний показник виробничо-господарської діяльності підприємства. Собівартість продукції – це один з основних показників, які характеризують роботу підприємств. Її рівень

продукує фінансові результати діяльності підприємства, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Постійний технічний прогрес є вирішальною умовою зниження витрат. Впровадження нових технологій, комплексна механізація та автоматизація виробничих процесів, удосконалення технології, впровадження прогресивних видів матеріалів дозволяють значно знизити собівартість продукції. Проаналізуємо динаміку собівартості сільськогосподарської продукції на одиницю виду продукції в «Підприємство А»» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка зміни собівартості сільськогосподарської продукції на одиницю виду продукції в «Підприємство А»», 2016-2020 рр.

Галузі і види продукції	Собівартість, грн					2020 р. у % до 2016 р.
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
Зернові та зернобобові:	189,86	305,48	250,94	233,04	251,14	132,28
пшениця озима	249,63	313,58	237,2	225,71	246,62	98,79
ячмінь ярий	116,85	265,46	278,51	245,54	255,94	219,03
Соя	666,77	926,58	587,84	442,37	645,56	96,82
Соняшник	646,87	648,7	488,17	530,98	561,83	86,85
Молоко	408,51	531,77	545,11	689,21	741,2	181,44
М'ясо великої рогатої худоби	3911,43	3407,53	3300,17	3597,27	3061,40	78,27
М'ясо свиней	2429,75	3029,73	2896,66	7250,00	3051,68	125,60
Мед	20,07	57,66	35,26	411,97	49,45	246,39

Розглянувши зміни собівартості на товарну продукцію, визначили, що затрати на виробництво меду зросли найбільше (у 2,4 рази), ярого ячменю – у 2,2 рази, молока – у 1,8 разів, зернових та зернобобових – на 32,3%, м'яса свиней – на 25,6%. Найменші витрати здійснюються на виробництво м'яса великої рогатої худоби: собівартість знизилася на 21,7%; соняшника – на 13,2%; сої – на 3,2%.

Використання нових технологій у виробничих процесах забезпечує хороші показники галузі тваринництва, які зростають з року в рік. Так, досягнуто надої молока на фуражну корову 7271 кг за рік, прирости великої рогатої худоби склали 630 г, а свиней на відгодівлі – 491 г.

Введення в дію енергозберігаючих технологій, посів кращих сільськогосподарських культур, закупівля нової сільськогосподарської техніки,

наукове обґрунтування сівозмін забезпечує отримання стабільно високих врожаїв у галузі рослинництва протягом останніх років.

За п'ять останніх років підприємство одержує урожай зернових і зернобобових – 48,1 ц/га, в тому числі: озимої пшениці – 51,9 ц/га, кукурудзи на зерно – 72,9 ц/га, сої – 18,3 ц/га, соняшнику – 23,5 ц/га.

Собівартість реалізації істотно впливає на економічну ефективність виробництва будь-якої продукції, оскільки вона є найважливішим економічним показником будь-якої компанії. Рівень цін впливає на його фінансове становище, оскільки визначає розмір прибутку та можливість його виробництва і суспільного розвитку (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Динаміка середніх цін реалізації основних видів продукції у «Підприємство А», 2016-2020 рр, грн/ц

Показники	Роки		2020 р. до 2016 р.	
	2016	2020	абсолютне відхилення, (+;-)	відносне відхилення, %
Зернові та зернобобові	333,95	478,68	144,73	143,3
Кукурудза на зерно	325,47	359,89	34,42	110,6
Соя	871,28	927,86	56,58	106,5
Соняшник	834,30	820,88	-13,42	98,4
Приріст живої маси: ВРХ	2619,05	3621,05	1002,00	138,3
свиней	2466,58	3346,27	879,69	135,7
Молоко	516,74	697,55	180,81	134,9

З аналізу даних таблиці 2.8 визначаємо тенденцію до підвищення середніх цін реалізації на всі види продукції, окрім соняшнику. Так, у 2020 році порівняно з 2016 роком ціна реалізації на 1 ц зернових та зернобобових збільшилася на 43,3%, ВРХ – на 38,3%, свиней – на 35,7%, молока – на 34,9%. У грошовому виразі найбільше підвищилася ціна на велику рогату худобу і свиней. Ціна реалізації знизилася тільки на соняшник (на 1,6%), що в грошовому виразі становить -13,42 грн/ц. Найменше змінилася ціна на сою. Норми прибутку різних галузей вирівнюються за допомогою впливу на ціни продукції, тобто грошового вираження її вартості.

Середній прибуток формується в результаті конкуренції різних галузей з урахуванням процесу коливання попиту та пропозиції, руху капіталу всередині

галузі, виробництво товару в якій не задовольняє потреби споживачів з відповідним коливанням ціни (їх зростання, коли платоспроможний попит не задоволено, і зменшення, коли пропозиція переважає над попитом). У загальному, середній прибуток – це рівнозначний прибуток на однакову суму авансованого капіталу.

Прибутковість підприємства варто розглядати в двох параметрах:

- 1) авансований капітал – прибутковість усього підприємства;
- 2) прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється співвідношенням прибутку та собівартості певної партії товарів [13].

У розвинених країнах світу головною метою і критерієм ефективності виробництва є норма і маса (вартість) прибутку. Середня норма прибутку у великих компаніях становить до 12%. Швидкість оборотності виробничих фондів, зниження собівартості продукції, підвищення продуктивності праці, вартість створеного надлишкового продукту значним чином впливають на неї. Прибутковість «Підприємство А» обрахуємо в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Динаміка зміни обсягів прибутку в «Підприємство А»,
2016-2020 рр., тис. грн**

Показники	Роки					2020 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	абсолютне відхилення, (+;-)	відносне відхилення, %
Зернові та зернобобові	1635	2268	4219	3187	4272	2637	261,3
Кукурудза на зерно	1091	1296	2607	1951	2931	1840	268,7
Соя	1457	218	2319	812	271	-1186	18,6
Соняшник	2919	2170	3158	4607	5207	2288	178,4
Приріст живої маси: великої рогатої худоби	12	258	122	-331	17	5	141,7
свиней	27	459	301	-3	67	40	248,1
Молоко	3109	3516	4069	2413	2543	-566	81,8

Отже, в «Підприємство А» спостерігається позитивна тенденція зміни обсягів прибутку. Так, найбільше підвищився прибуток на продукцію рослинництва: зернових та зернобобових (в 2,7 рази), кукурудзи на зерно (в 2,6

рази), соняшника (в 1,8 рази), що свідчить про збільшення обсягів виробництва, раціональне використання землі та матеріально-технічних ресурсів. Прибуток на сою знизився на 81,4%, що пов'язано з дотриманням господарством сівоzmіни та скороченням обсягів виробництва сої в 14,9 разів. У тваринництві збільшився прибуток на продукцію ВРХ (на 41,7%) та свиней (в 2,5 рази) – це є наслідком раціонального використання ресурсів, що забезпечує хороші показники галузі тваринництва, які зростають з року в рік.

Позитивний вплив на економічні показники безумовно має тісна співпраця науки з виробництвом. Завдяки впровадженню мілкого безполицевого обробітку ґрунту вдалося скоротити використання дизельного пального на 35% та затрат праці – на 30%.

Господарство для реалізації пропонує: насіння високих репродукцій озимої пшениці – Косоч, Заграва Одеська, Благодарка Одеська, Ужинок; ярового ячменю Здобуток; вики ярої Гібридна-85; сої Антрацит; люцерни Віра; стоколосу безостого Полтавський-5; кукурудзи Оржиця 237; племінних свиней великої білої породи.

Підйом аграрної економіки пов'язаний із збільшенням обсягів виробництва на основі раціонального використання земель, основних фондів та капітальних вкладень, підвищення продуктивності праці та раціонального використання матеріальних ресурсів. Метою діяльності суспільства є не тільки отримання великих обсягів, а й зниження витрат коштів і праці на виробництво одиниці продукції. Від того, як успішно вирішуються ці завдання, залежить ефективність виробництва.

Аналіз фінансово-економічного стану «Підприємство А» базується на даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку, на розрахунку й зіставленні значної кількості показників і коефіцієнтів (табл. 2.10). За результатами виробничо-комерційної діяльності простежується, що виробництво валової продукції у вартісному виразі збільшилося на 26252 тис. грн (48,1%), в тому числі: на 100 га сільськогосподарських угідь – на

815,7 тис. грн (50,1%), на 1 середньорічного працівника – на 166,8 тис. грн (70,3%).

Таблиця 2.10

Динаміка результатів виробничо-комерційної діяльності «Підприємство А», 2016-2020 рр.

Показники	Роки					2018 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	2019	2020	абсолютне відхилення, (+;-)	відносне відхилення, %
Виробництво валової продукції, тис. грн	54553	59377	62766	67152	80805	26252,0	148,1
у т.ч. на 100 га сільськогосподарських угідь	1628,4	1796,0	1898,5	2031,2	2444,2	815,7	150,1
на 1 середньорічного працівника	237,2	258,2	298,9	335,8	404,0	166,8	170,3
Виручка від реалізації продукції і послуг, тис. грн	54553	59377	62766	67152	80805	26252,0	148,1
Чистий прибуток, тис. грн	9948	10432	16522	11494	15949	6001,0	160,3
Коефіцієнт автономії	0,945	0,950	0,880	0,857	0,856	-0,089	x
Загальний коефіцієнт ліквідності	4,5	3,6	2,3	2,0	2,1	-2,4	x
Рівень рентабельності, %	22,3	21,3	35,7	20,7	24,6	2,3	x
Норма прибутку, %	37,9	38,6	49,9	34,1	48,0	10,1	x

Обсяг виручки від реалізації продукції і послуг зріс на 26252 тис. грн (48,1%), чистий прибуток – на 6001 тис. грн (60,3%).

Зростання виручки і, відповідно, чистого доходу свідчить про зростання масштабів діяльності підприємства, розширення сфер діяльності, зміцнення позицій на ринку. Визначене відсоткове відношення збільшення обсягу чистого прибутку до виручки від реалізації продукції і послуг означає, що збільшення доходів відбувається за рахунок зростання обсягів виробництва, а не за рахунок зростання цін під впливом інфляційних процесів.

Для розв'язання таких завдань, як оцінка результатів й ефективності діяльності підприємства, визначення його поточного фінансового стану, складання прогнозу розвитку фінансово-економічних показників на найближчу

перспективу доцільно провести фінансово-економічний аналіз. Також він дозволяє оцінити динаміку фінансових показників за певний період часу і фактори, що викликали відповідні зміни; оцінити наявні фінансові обмеження на шляху реалізації організаційних перетворень.

Важливим показником фінансового стану підприємства є наявність власних обігових коштів. Розраховуючи його, слід мати на увазі, що частина основних засобів та капітальних вкладень, відображених у розділі I активу балансу, може бути відтворена за рахунок довгострокових та середньострокових кредитів та інших довгострокових позичених коштів. Зменшення власних обігових коштів оцінюють звичайно негативно, особливо, якщо вони не покривають матеріальних обігових коштів. Дані про структуру джерел господарських коштів використовують також для оцінки фінансової стабільності підприємства та його платоспроможності. Проведемо аналіз показників виробничого потенціалу «Підприємство А»» (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Динаміка показників виробничого потенціалу «Підприємство А»»,
2016-2020 рр.**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р.	
						(+;-)	%
Власний капітал, тис. грн	53545	54726	55887	56005	56436	2891	105,4
Зареєстрований (пайовий) капітал	38549	38549	38549	38549	38549	0	100,0
Додатковий капітал	7828	8149	8149	8149	8149	321	104,1
Основні засоби тис. грн:							
- залишкова вартість	12132	16535	15135	15178	13251	1119	109,2
- первісна вартість	24396	30151	29492	31770	32283	7887	132,3
- знос	12264	13616	14357	16592	19032	6768	155,2
Оборотні активи:	14133	10490	17984	18523	19993	5860	141,5
-запаси	7936	5072	8628	12201	13936	6000	175,6
-виробничі запаси	3674	2154	4508	4612	8695	5021	236,7
- готова продукція	2084	1290	1642	3008	3495	1411	167,7

Розрахувавши дані показники, дійшли висновку, що розмір власного капіталу виробництва у 2020 році порівняно з 2016 роком збільшився на

2891 тис. грн (5,4%). Зареєстрований (пайовий) капітал залишився незмінним. Проаналізувавши основні засоби, визначили, що їх обсяги зростають: залишкова вартість – на 1119 тис. грн (9,2%), первісна вартість – на 7887 тис. грн (32,3%), знос – на 6768 тис. грн (55,2%). Це свідчить про зростання обсягів виробництва.

Обсяг оборотних активів у вартісному виразі збільшився на 5860 тис. грн (41,5%), з них: запаси збільшилися на 6000 тис. грн (75,6%), виробничі запаси зросли на 5021 тис. грн (в 2,4 рази). Товарна продукція у звітному році в порівнянні з базовим збільшилася на 1411 тис. грн (67,7%). Проте, прослідковано різке зниження кількості товарної продукції у 2017 році на 794 тис. грн (-61%), і її збільшення у 2019 році в порівнянні з попереднім на 1366 тис. грн (83,2%). Такий стан свідчить про раціональне використання виробничих запасів виробництва та швидке і результативне реагування на вплив зовнішніх та внутрішніх чинників.

Визначимо загальні правила, на які варто опиратися при оцінюванні конкурентоспроможності продукції:

- первинний аналіз ринку реалізації товару;
- вивчення конкурентного середовища з виробництва і реалізації аналогічного товару;
- визначення параметрів, що підлягають оцінюванню;
- закріплення показників за відповідними групами параметрів;
- обрання методів розрахунку, визначення та аналіз зведених показників за товарними групами;
- розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності товару;
- моделювання стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції та її оптимізація з урахуванням витрат [24].

У ринковій економіці конкурентоспроможність є вирішальним фактором комерційного успіху товару. Проаналізуємо цінову конкурентоспроможність основних видів сільськогосподарської продукції в табл. 2.12. В умовах переходу України до відкритої ринкової економіки боротьба за споживача на

внутрішньому та зовнішньому ринках потребує виробництва дійсно конкурентоспроможних товарів. У зв'язку з цим постає проблема пошуку економічно раціональних рівнів конкурентоспроможності товарів і витрат.

Таблиця 2.12

**Динаміка цінової конкурентоспроможності основних видів
сільськогосподарської продукції «Підприємство А», 2016-2020 рр.**

Показники	2016 р.			2020 р.			Абсолютне відхилення, (+,-)
	Ціна реалізації, грн	Собівартість, грн	Цінова конкурентоспроможність	Ціна реалізації, грн	Собівартість, грн	Цінова конкурентоспроможність	
Зернові та зернобобові	333,95	213,51	36,07	479,59	251,14	47,63	11,56
Соняшник	834,30	646,89	22,22	953,71	561,83	41,09	18,87
Соя	871,28	666,76	23,47	901,04	645,56	28,35	4,88
Молоко	516,74	407,28	21,18	830,98	741,20	10,80	-10,38
Приріст: великої рогатої худоби	2619,05	2523,81	3,64	3147,96	3061	2,76	-0,88
свиней	2466,58	2429,74	1,49	3224,81	3051	5,39	11,56

Проаналізувавши конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, визначили, що найбільшу конкурентоспроможність мають зернові та зернобобові (36,07% і 47,63% у 2016 і 2020 роках відповідно) та соняшник (22,22% і 41,09%). Найбільший абсолютний показник у соняшника. Найменшу конкурентоспроможність мають продукція вирощування великої рогатої худоби і молоко. Найбільш стабільною залишилася ціна на сою.

Отже, вивчати й оцінювати конкурентоспроможність товару слід систематично і безперервно, щоб володіти актуальною інформацією щодо положення товару на ринку. Необхідно вживати подібні заходи паралельно з етапами життєвого циклу товару для того, щоб своєчасно зреагувати на момент зниження конкурентоспроможності і прийняти доцільне рішення. Одержання конкурентної переваги залежить від того, наскільки ефективно використовуються фактори конкурентоспроможності.

Висновки до розділу 2

Діагностика внутрішніх процесів компанії дає змогу об'єктивно визначити перспективи розвитку її подальшої діяльності, розробити дієву стратегію, включаючи профілактичні заходи та план дій на випадок непередбачуваного впливу зовнішнього середовища, в результаті чого підвищити конкурентоспроможність підприємства. Провівши економічний аналіз та оцінку показників діяльності підприємства на основі дослідження фінансово-економічної звітності, ми визначили перспективи та можливі умови функціонування.

Також було визначено, що специфіка роботи обраного сільськогосподарського підприємства за умови активної державної підтримки (діяльність підприємства увійшла в перелік дозволених видів діяльності під час карантину) дала змогу мінімізувати на нього вплив зовнішнього середовища під час пандемії з огляду на те, що виробничі процеси не були обмежені: весняна посівна кампанія стартувала вчасно, технологічні операції проводилися згідно з графіками, строки збирання врожаю також не були зміщені, тваринництво обслуговувалося за встановленими нормами. Проте, відповідно до прийнятих законів все ж було посилено контроль за дотриманням санітарних та протиепідемічних вимог.

Проаналізувавши конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції «Підприємство А», визначили, що найбільшу конкурентоспроможність мають зернові та зернобобові (36,07% і 47,63% у 2016 і 2020 роках відповідно) та сояшник (22,22% і 41,09%). Найбільший абсолютний показник у сояшника. Найменшу конкурентоспроможність мають продукція вирощування великої рогатої худоби і молоко. Найбільш стабільною залишилася ціна на сою.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрямки удосконалення стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства

Умови жорсткої конкуренції викликають підвищення потреби у розробці довгострокових стратегій розвитку промислових підприємств, які б визначали чіткі вектори діяльності на майбутнє, спрогнозували очікувані результати та допомагали спрямувати дії суб'єктів господарювання на пошук довгострокових конкурентних переваг.

Враховуючи нові умови роботи українських підприємств під час пандемії COVID-19, актуальним є питання підвищення ефективності компонентів конкурентоспроможності, зокрема такої надзвичайно важливої складової в умовах світової європейської інтеграції, як маркетинг. Сучасний стан є рушійною силою для підприємців до пошуку нових важелів підвищення конкурентоспроможності підприємства. В умовах кризи здатність та ефективність трансформації підприємств до карантинних вимог залежить від їх конкурентного потенціалу. Високий рівень конкурентоспроможності є запорукою отримання підприємством високого додаткового прибутку. Проте зовнішні умови функціонування підприємств вносять свої корективи.

Виникає інтерес до поділу конкурентних стратегій на цінові, якісні, стратегії можливостей і стратегії новизни, які розглядаються у зв'язку з трьома складовими: продуктом, технологією та ринком [51].

Метою стратегій ціноутворення є оцінка перспективної позиції керівництва щодо обсягів реалізації товарів, використовуваних технологій та ринків збуту. Основним критерієм цінової стратегії є максимізація прибутку або економія ресурсів.

Стратегія якості спрямована на оптимізацію співвідношення ціни та якості у товарному, технологічному та ринковому напрямках, передбачаючи розширення асортименту продукції, раціоналізацію технологій та методів роботи, модернізацію інструментів та обладнання, використання прогресивних систем з обслуговування. Під резервами підвищення конкурентоспроможності виробництва розуміють також невикористані можливості збільшення випуску продукції на одиницю загальних витрат за рахунок більш раціонального використання всіх видів ресурсів підприємства.

Слід зазначити, що кожне підприємство є особливим, тому не існує уніфікованої стратегії для всіх, відповідно визначається індивідуальність та унікальність стратегії кожного. Це залежить від позицій на ринку, наявного потенціалу, динаміки розвитку, конкурентоспроможності та основної діяльності компанії. Проте, існують деякі правила розробки стратегій. Наприклад, Ансофф висуває наступні правила [7]:

- за якими оцінюють результати діяльності підприємства в момент часу і в майбутньому;
- відповідно до яких формуються взаємозв'язки підприємства з його зовнішнім середовищем;
- якими формується внутрішнє середовище підприємства;
- згідно з яким підприємство здійснює свою повсякденну діяльність.

Визначальними факторами при виборі стратегії є поточна ситуація на ринку та наявними ресурсами. У галузі щодо цього існує п'ять ситуацій:

- конкуренція в нових швидкозростаючих галузях;
- конкуренція в галузях стадії зрілості;
- конкуренція в галузях, що перебувають у стані стагнації або занепаду;
- конкуренція у роздроблених галузях;
- конкуренція на міжнародних ринках.

Залежно від конкурентної ситуації підприємство може бути в одній з трьох позицій: лідери ринку; підприємства другорядної ролі; слабкі або постраждалі від кризи підприємства. Керівництво «Підприємство А» має

створити вирішальну довгострокову і захищену систему конкурентних переваг, способами досягнення якої можуть бути:

- виробництво продукції високої якості;
- досягнення найвищого можливого рівня обслуговування клієнтів;
- введення нижчих цін (виключаючи демпінгові прийоми);
- власна технологія;
- розробка технології та виробництво нового продукту.

Аналіз діяльності підприємств показує, що найбільш затребуваними видами стратегій підвищення їх конкурентоспроможності є: стратегія диференціації та стратегія синергії.

Стратегія ціноутворення розробляється базуючись на особливостях товару, можливостях зміни цін і умов виробництва, конкурентного середовища, співвідношення попиту та пропозиції. Теоретично підприємство може вибрати пасивну (слідуючи «лідеру за цінами») або активну стратегію ціноутворення (розробляючи стратегію, яка враховує, насамперед, власні інтереси). Вибір стратегії також визначений товарами, які пропонує компанія на ринку: нові, модифіковані чи традиційні продукти.

Розглянувши складові стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, визначимо послідовність її формування:

- вивчення макроекономічних тенденцій розвитку аграрного сектору, визначення основних проблем на шляху реалізації;
- визначення ролі підприємства у забезпеченні вирішення його основних проблем;
- вивчення діяльності (ретроспективний аналіз, аналіз фактичного стану та прогноз діяльності);
- на основі аналізу – формування стратегії;
- реалізація стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- своєчасна оцінка та адаптація стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Отже, стратегія підвищення конкурентоспроможності має обмеженість у часі та чітку послідовність її вдалого формування. Оскільки серед аналогічних державних підприємств «Підприємство А» є передовим, то правильним є твердження, що керівництво склало правильну стратегію. Події 2018 року, коли терміново було скорочено обсяг виробництва продукції тваринництва та основних засобів (будівель), показали, що підприємство вчасно реагує на події зовнішнього середовища, переглядає заплановані стратегічні заходи її та вживає заходів швидкого реагування щодо їх коригування в екстрених ситуаціях.

3.2. Діджиталізація діяльності підприємства в контексті забезпечення конкурентоспроможності

Вибір шляхів підвищення конкурентоспроможності обраного підприємства безпосередньо залежать від того, наскільки ефективним є сільськогосподарське виробництво (рис. 3.1). Тому, для забезпечення стрімкого і постійного збільшення обсягів виробництва продукції і зменшення витрат на її одиницю, виділяють комплекс таких основних заходів:

- удосконалення системи використання землі, підвищення її родючості;
- комплексна механізація та автоматизація виробництва;
- концентрація виробництва;
- раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів;
- інтенсифікація промислового виробництва із застосуванням ресурсозберігаючих технологій та - підвищення якості продукції [71].

Модернізація аграрного виробництва із застосуванням сучасних енергоефективних, цифрових та smart-технологій – це ефективний важіль впливу на ведення бізнесу для аграріїв, який дозволить розширювати виробництво продукції та отримувати більші прибутки. Виконуючи частину

процесів з використанням «розумної» електроніки, можна зменшити витрати та збільшити прибуток.

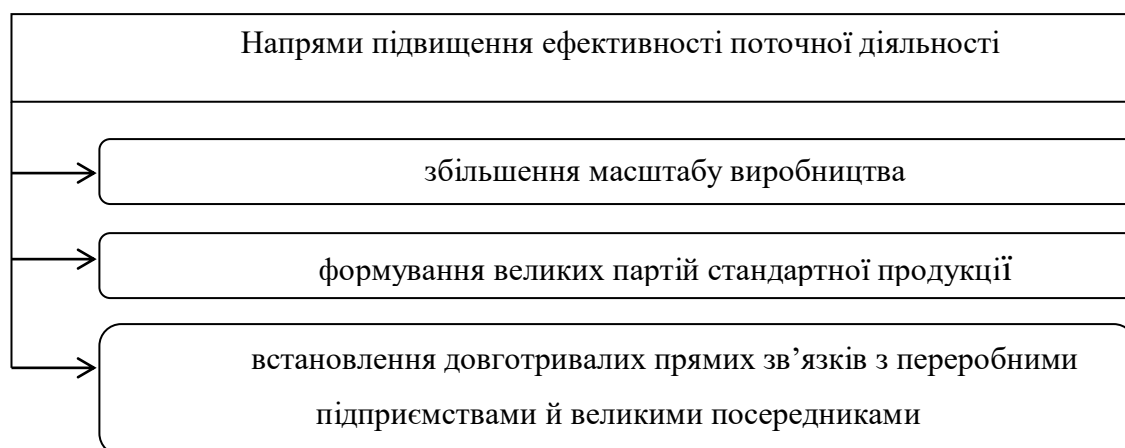


Рис. 3.1. Напрями підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств

Таку можливість надає введення систем управління «розумна ферма» та «розумний фермер», за допомогою яких можна налаштувати автоматизоване виробництво АПК (тваринництво та рослинництво для «Підприємство А»), GPS-моніторинг та навігація, робототехніка (дрони, доїльні апарати), новітня велика техніка, інноваційні рішення в селекції та харчовій промисловості (як наслідок – розширення асортименту готової продукції, яка виробляється), , smart-логістика, smart пакувальні технології, енергоефективні технології, технології blockchain та bigdata.

Рівень впровадження агроінновацій в Україні зараз є дуже низьким, проте стрімко зростає протягом останніх років. Тому в таблиці 3.1 проаналізуємо, які інноваційні технології можна застосувати для збільшення ефективності роботи «Підприємство А» навіть без великих грошових інвестицій.

Незважаючи на досить велику кількість стартапів в українському аграрному секторі, наше сільське господарство поки що важко назвати інноваційним: рішеннями IoT в Україні користуються максимум 3% компаній, що працюють в аграрному секторі. Сучасна економічна ситуація змушує аграрний сектор з найбільшою ефективністю використовувати свій ресурсний потенціал.

Таблиця 3.1

Інноваційні технології для сільськогосподарських підприємств

Технологія	Характеристика
Ферми онлайн	Модернізація та оптимізація роботи агрокомпаній: поява нових інструментів моніторингу всіх етапів виробництва продуктів харчування в режимі реального часу, а також нових інструментів комунікації зі споживачами.
Корови	Платформа BovControl надає тваринництву доступ до інформації про корів: молоко, м'ясо, генетику, рух, вагу та загальні показники здоров'я. Нашийники з GPS, RFID і біометричними даними передають біологічну інформацію про здоров'я худоби в режимі реального часу
ІТ-рішення з контролю за станом екосистеми ферм	Спеціальні IoT-гаджети і хмарні платформи компанії Edyn вибудовують мережу з датчиків, які безперервно збирають дані з полів. За допомогою мобільного додатку суб'єкт господарювання може отримати доступ до даних, які зберігаються і обробляються в хмарі.
Мобільні додатки з управління господарством	Проект Soft.Farm недавно вивів на ринок систему Soft.Farm Eye – мобільний додаток для обстеження стану посівів: фотографії рослин робляться на смартфон, рослинам автоматично присвоюються GPS-координати. Згодом в розпорядженні у підприємця з'являється наочна фотогалерея стану посівів і їх змін.
Додаток Польовий журнал	Спеціалізований органайзер, у базовій версії якого містяться такі функції, як GPS-визначення меж полів і відстеження стану оброблених площ.
Підключені трактори	Великий світовий виробник сільськогосподарської техніки John Deere буде підключений парк сільськогосподарської техніки, яким можна керувати дистанційно. Геолокаційні сервіси, хмарне програмне забезпечення і набір різноманітних сенсорів надають можливість тракторам удобрювати ґрунт на певній глибині, автоматизувати густоту посівів на основі родючості ґрунту, а також вимірювати показники врожайності в реальному часі.
Дрони	В українському сільському господарстві швидко зростає популярність дронів. Упарати українського проекту Drone.ua вже обробили близько 1,5 млн га сільгоспземель. З них приблизно на 100 000 га дрони застосовуються регулярно. Це дає можливість бізнесменам заощаджувати близько \$ 28 з розрахунку на кожен гектар землі. При цьому використання безпілотної обходиться всього в \$ 2-4 на рік. За допомогою фотозйомки дрони, допомагають вивчати стан посівів. Команда Kraу Protection створила безпілотної, який взмозі обробляти урожай пестицидами. Він летить над полем на висоті в один метр і може самостійно обходити перешкоди. Таке розпорошення дозволяє на 70% зменшити кількість використовуваних хімікатів.

Виникла потреба в ефективному управлінні ресурсним потенціалом аграрного сектору на основі принципових змін у сільському господарстві, використання новітніх технологій та організації трудових ресурсів. Суть ресурсозбереження – комплексне використання ресурсів, захист від втрат, зменшення використання вичерпних і невідновлюваних ресурсів. Рациональне

використання виробничих ресурсів значно підвищує рівень розвитку АПК в цілому, знижуючи їх собівартість і екстенсивність. Серед заходів щодо підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва основою є раціоналізація використання земель за рахунок підвищення її родючості та підвищення продуктивності сільськогосподарських культур. Тому сільськогосподарські культури необхідно за технологією програмованого збирання врожаю з використанням досягнень науки, передового досвіду та забезпечення високої якості робіт [25].

Підвищення цін на насіннєву продукцію, добрива, засоби обробітку ґрунту та захисту рослин, обладнання та інші засоби виробництва в сільському господарстві призводить до необхідності підвищення ефективності їх використання. Актуальною вимогою сучасності є отримання високого врожаю за умови зниження витрат на його вирощування. Високої рентабельності агропромислового виробництва можна досягти за впровадження якісно нової системи точного (прецизійного) землеробства, суть якого полягає в отриманні максимальної кількості якісної і дешевої продукції для всіх рослин з цього масиву при однакових умовах для росту без порушення екологічних норм.

Цього можна досягти лише з введенням в практику сучасних наукових розробок у галузі інформаційних технологій та мікропроцесорної техніки. Саме ці інвестиції гарантують отримання стабільно високих врожаїв з відтворенням родючості ґрунтів та охороною навколишнього середовища. Щорічно все більше господарств України використовують цілком доступний елемент точного землеробства - навігаційних приладів паралельного водіння агрегатів під час виконання польових робіт. Технологія паралельного водіння – це цілісна швидкоокупна система точного землеробства (табл. 3.2).

Реалізується вона за допомогою спеціальних систем паралельного водіння GPS (бренди Outback, Raven, Trimble, GreenStar, TeeJet, Leica та ін.). Система дозволяє максимально точно і швидко виконати оранки, боронування, сівбу, внесення добрив і обприскування посівів, як вдень, так і вночі, що особливо важливо, коли терміни агротехнічних операцій жорстко обмежені, а

також при обприскуванні, яке найкраще проводити вночі, коли температура повітря низька, а погода – безвітряна. GPS-навігатор для трактора покращує функціональність роботи, дозволяє організувати дво- і тризмінну роботу бригад, мінімізувати простой та якісно виконувати будь-які поставлені завдання.

Таблиця 3.2

Результати розрахунків можливих перевитрат матеріальних ресурсів залежно від величини перекриття сусідніх рядів за сівби озимої пшениці

Ширина перекриття, м	Реальна ширина захвату, м	Площа перекриття на одному гоні, га	Кількість гонів	Загальна площа перекриття на полі, га	Перевитрата на насіння й добрива, грн
0,2	17,8	0,02	56	1,1	1662
0,4	17,6	0,04	57	2,3	3444
0,6	17,4	0,06	57	3,4	5091
0,8	17,2	0,08	58	4,7	7038
1,0	17,0	0,1	59	5,9	8835

Для розрахунків прийняті такі дані: норма висіву пшениці – 250 кг/га, ціна посівного зерна пшениці – 5057 грн/т, норма внесення добрив – 100 кг/га, ціна добрив – 6000 грн/т.

Системи паралельного руху допомагають дотримуватися технології заданої відстані між проходами машин при виконанні польових робіт. Тому всі технологічні операції можна виконувати з мінімальним перекриттям, заощаджуючи робочий та машинний час, паливно-мастильні матеріали, насіння, добрива та засобів захисту рослин (табл. 3.3). За відомих норми висіву та внесення добрив пшениці, їх ціни, легко порахувати втрати.

Таблиця 3.3

Розрахунок економії палива за використання системи паралельного водіння агрегатів

Показник	Технологічна операція			
	лушення стерні	сівба	внесення добрив	захист рослин
	Т-150К+ЛДГ-10	Т-150+ЗСЗ-3,6	МТЗ-80+РУ-1600	МТЗ-82+ОПШ-200
Норма витрат палива, л/га	11	10,8	0,7	1
Річний наробіток одного агрегату, га	1500	1500	1500	1500
Зменшення оброблюваної площі за рахунок меншого перекриття, га	60	60	95	95
Річна економія палива, л	660	648	66,5	95
Економія витрат на паливо, грн (за ціни палива 20 грн/л)	13200	12960	1330	1900

Усього, грн	29390
-------------	-------

Невеликі цифри перевитрат на кожній загінці в масштабах господарства об'єднуються до економічно відчутних сум, як наслідок, системи паралельного водіння є окупними за один-два сезони.

Наводимо в таблиці 3.2 результати розрахунків за різних величин перекриття сусідніх рядів у посіві. У результаті спостерігаємо залежність: кожні 20 см перекриття сусідніх рядів – це приблизно 15 грн збитків на кожен гектар оброблюваної площі тільки на одній операції – сівбі. Таким чином, ці системи здатні значно підвищувати загальну ефективність роботи спеціалізованої техніки в польових умовах.

За даними таблиці 3.4 наведено калькуляцію приросту врожайності та додаткового прибутку, розрахований шляхом множення показника обсягу площі, яку займає культура в сівозміні на показники витрат на її вирощування та додатковий урожай. Отже, при застосуванні технології паралельного водіння, додатковий прибуток від вирощення основних культур складе 2193113 грн, що пояснює ефективність впровадження даної технології в досліджуваному підприємстві.

Таблиця 3.4

Розрахунок додаткового прибутку, зумовленого підвищенням врожайності основних вирощуваних культур за рахунок впровадження системи паралельного водіння в «Підприємство А», 2020 р.

Культура	Структура в сівозміні, га	Ціна зерна, грн/т	Додаткова врожайність, т/га	Додатковий прибуток, грн
Пшениця озима	450	4350	0,2	391500
Ячмінь ярий	230	3750	0,125	107812,5
Кукурудза на зерно	310	4200	0,15	195300
Соя	400	10000	0,15	600000
Соняшник	599	10000	0,15	898500
Усього	1989	х	х	2193113

Результати сільськогосподарського виробництва залежать, насамперед, від ресурсного потенціалу, до якого належать земля, робоча сила, оборотні кошти, основні фонди. Цей потенціал може підвищитися, як державною підтримкою аграрного сектору, так і ефективністю та результативністю його реалізації. Рациональне використання виробничих фондів, як одне з конкретних

рішень удосконалення механізмів господарювання підприємства, має займати домінуюче положення. Серед резервів зниження собівартості продукції – розширення спеціалізації та кооперації. На спеціалізованих підприємствах з масовим виробництвом собівартість продукції значно нижча, ніж на підприємствах, які виробляють ту ж продукцію в невеликих кількостях.

Найважливішим у боротьбі за зниження собівартості продукції є дотримання найсуворішого режиму економії в усіх сферах виробничо-господарської діяльності підприємства та ефективність використання виробничих фондів підприємства. (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Забезпеченість «Підприємство А» основними виробничими засобами та ефективність їх використання, 2016-2020 рр.

Показники	Роки		2020 р. до 2016	
	2016	2020	абсолютне відхилення, (+,-)	відносне відхилення, %
Фондозабезпеченість, тис. грн	3,5	4,8	1,3	137,1
Фондоозброєність праці, тис. грн	45,6	67,7	22,1	148,5
Забезпеченість основних засобів оборотними, грн	1173,8	899,1	-274,7	76,6
Фондомісткість, грн	5640,7	10641,8	5001,1	188,7
Фондовіддача, грн	177,3	94,0	-83,3	53,0
Одержано на 100 грн вартості основних засобів, грн: товарної продукції	1430	1037,9	-392,1	72,6
прибутку	20,9	10,4	-10,5	49,8

Ефективність використання оборотних активів в процесі виробництва має принципове значення, оскільки суттєво впливає на загальну ефективність сукупності залучених підприємством ресурсів. Це пов'язано з тим, що тривалість обороту основних і оборотних засобів істотно відрізняється через кардинально різний характер участі у процесі виробництва основних і оборотних засобів[3].

Здійснивши аналіз ефективності використання основних виробничих засобів можна зробити висновок про те, що фондозабезпеченість виробництва у

2020 році порівняно з 2016 роком підвищилася на 37,1%, фондоозброєність праці – на 48,5%. Забезпеченість основних засобів оборотними знизилася на 23,4%. Фондомісткість виробництва збільшилася на 88,7%, а фондovіддача знизилася вдвічі- на 53%. Вартість товарної продукції, одержаної на 100 грн вартості – зменшилася на 27,4%, а прибутку – на 50,2%.

У системі заходів з підвищення ефективності діяльності підприємства та зміцнення його фінансового стану, важливе місце займають питання раціонального використання оборотних активів. (табл. 3.6).

За даними таблиці, середньорічна вартість основних засобів знизилася на 28,1%, фондооснащеність – на 27,1%. Забезпеченість основних засобів оборотними знизилася на 46,1% (з 16189,5 тис. грн до 8717,5 тис. грн). Тривалість одного обороту залишилася незмінною. Фондовіддача знизилася на 53,6%. Фондомісткість підвищилася в 2,2 рази. Матеріаломісткість продукції підвищилася в 3,3 рази. Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю.

Таблиця 3.6

Показники забезпеченості та ефективності використання оборотних засобів «Підприємство А»», 2016-2020 рр.

Показники	Роки		2020 р. до 2016	
	2016	2018	(+,-)	%
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн	191910222	138042313,5	-53867908,5	71,9
Фондооснащеність виробництва, тис. грн	57286,6	41755,1	-15531,5	72,9
Забезпеченість основних засобів оборотними, грн	16189,5	8717,5	-7472	53,9
Коефіцієнт обороту оборотного капіталу	0,1	0,1	0	x
Тривалість одного обороту, днів	3650	3650	0	100
Фондовіддача оборотного капіталу, грн	9,96	4,62	-5,34	46,4
Фондомісткість продукції, грн	100450,3	216367,3	115917	220
Матеріаловіддача, грн	38,9	11,8	-27,1	30,3
Матеріаломісткість продукції, грн	25718,4	84771,2	59052	329,6

Ключовим напрямом росту ефективності виробництва є підвищення якості продукції, що визначає ступінь її придатності для задоволення потреб споживачів. Для досягнення високої якості та конкурентоспроможності готової

продукції необхідно вчасно проводити модернізацію підприємства та, за необхідності, його реорганізацію і при цьому постійно контролювати якість продукції в процесі циклу виробництва. Процес контролю в цьому випадку повинен супроводжуватися певними методами контролю, відсіювання браку та технологічними методами його усунення.

Створення та запуск у виробництво нових високопродуктивних гібридів зернових (кукурудзи), що пройшли адаптацію до умов вирощування кожної ґрунтово-кліматичної зони, - це основа з підвищення врожайності та якості цієї культури. У таблиці 3.7 розглянемо гібриди кукурудзи, які варто вирощувати в «Підприємство А» з метою підвищення врожайності та, як наслідок, збільшення прибутку підприємства.

Таблиця 3.7

Характеристика гібридів кукурудзи

Показник	Назва гібрида			
	СИ Талісман	СИ Теліас	СИ Фотон	Артезіан
Група стиглості	Середньоранній	Середньоранній	Середньоранній	Середньопізній
Використання	Зерно/силос	Зерно/силос	Зерно/силос	Зерно/силос
Посухостійкість	9	9	9	10
Холодостійкість	9	9	8	9

Таким чином, можливість використання кожного обраного гібрида для раннього посіву та короткий вегетаційний період також дозволяють оптимізувати посівні та збиральні кампанії, отримуючи високу віддачу від витрат на вирощування, за рахунок збільшення кількості отриманих врожаїв. В умовах постійного помірного клімату, який має тенденцію до різких змін значення високостабільних гібридів кукурудзи важко переоцінити. Їх основні характеристики – висока продуктивність, посухостійкість і швидка вологовіддача. Визначено, що діджиталізація забезпечує підприємствам конкурентні переваги в усіх сферах діяльності. Саме завдяки цьому господарство забезпечить свою фінансову стабільність та прибутковість у майбутньому.

Також варто дослідити вплив основних виробничих факторів на результат діяльності підприємства за допомогою багатофакторної виробничої регресії,

тому в даному випадку на основі багатфакторної лінійної регресії дослідимо вплив результатів виробничо-комерційної діяльності та виробничого потенціалу на рівень рентабельності «Підприємство А» Полтавського району за останні п'ять років. Обчислення проводимо за допомогою електронних таблиць Microsoft Excel та вбудованих статистичних, математичних функцій та масивів.

На першому етапі дослідження розраховуємо парні коефіцієнти кореляції. Парні коефіцієнти кореляції вказують вплив окремих факторів на показник Y , тобто рівень рентабельності. Одержані залежності оцінюють за рівнем показників тісноти зв'язку. Якщо їх абсолютна величина менша 0,3 – зв'язок слабкий; коли вона в межах 0,3-0,7 – середній, якщо більше 0,7 – тісний і коли абсолютна величина дорівнює 1 – то це вказує на практично-функціональний зв'язок. Характеризуючи парні коефіцієнти кореляції, то можна простежити вплив цих факторів на рівень рентабельності:

- виробництво валової продукції, коефіцієнт кореляції 0,94, вказує на тісний зв'язок та найбільший вплив цього фактора на результативний показник;
- чистий прибуток, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,78, також свідчить про тісний зв'язок та прямий вплив цього фактора на рівень рентабельності досліджуваного підприємства;
- вартість основних засобів, коефіцієнт кореляції 0,51, зв'язок середній, прямий та найменший вплив цього фактора на рівень рентабельності.

Отже, аналізуючи парні коефіцієнти кореляції, визначено, що кожен із досліджуваних факторів впливає на рівень рентабельності досліджуваного підприємства, але найменше впливає фактор вартості основних засобів, коефіцієнт кореляції 0,51, тому виключаємо його із подальшого дослідження.

Проводимо наступне дослідження та прогнозування результативного показника із двома факторами: виробництво валової продукції та чистий прибуток. Але слід відмітити, що вартість основних засобів є важливою складовою виробничого процесу та його результату, тому виключення цього фактора ґрунтується виключно на парних коефіцієнтах кореляції. Далі проводимо розрахунки транспонованої матриці, добутку матриць, коефіцієнтів

рівняння багатфакторної виробничої функції для визначення теоретичного та прогнозного значень рівня рентабельності.

У результаті обчислень, що наведенні в додатку В, багатфакторна виробнича лінійна регресія має вигляд:

$$Y_r = 24,42 - 0,001X_1 + 0,003X_2$$

Розглянемо більш детально статистичні коефіцієнти та параметри багатфакторної виробничої регресії. Враховуючи, те що параметри рівняння обчислюють способом найменших квадратів, то маємо $a_0 = 24,42$, $a_1 = -0,001$ та $a_2 = 0,003$.

Кожний коефіцієнт рівняння вказує на ступінь впливу відповідного фактора на результативний показник при фіксованому положенні решти факторів, тобто як зі зміною окремого фактора на одиницю змінюється результативний показник. Вільний член рівняння множинної регресії економічного змісту не має.

Отже, із зменшенням виробництва валової продукції на 1 тис. грн, рівень рентабельності знизиться 0,001%, а із збільшенням величини чистого прибутку на 1 тис. грн результативний показник збільшиться на 0,003%.

У результаті обробки даних отриманий загальний коефіцієнт детермінації 1,00. Загальний коефіцієнт детермінації вказує на практично-функціональний зв'язок між факторами та показником, а також, що варіація рівня рентабельності на 99,72% зумовлюється досліджуваними факторами, введеними в кореляційну модель, які впливають на досліджуваний показник – рівень рентабельності.

З метою визначення якості розрахованої моделі, необхідно провести аналіз F-критерію Фішера. У даному випадку $F_{розр} = 355,31$ та $F_{кр} = 19,00$, тому багатфакторну лінійну економетричну модель із надійністю $R = 0,95$ можна вважати адекватною експериментальним даним і на підставі прийнятої моделі можна проводити економічний аналіз та прогнозування рівня рентабельності.

Наступний етап – аналіз коефіцієнта еластичності, що розраховується для кожного із факторів. Коефіцієнт еластичності показує на скільки відсотків

зміниться показник, тобто рівень рентабельності, якщо фактор зміниться на 1%. Якщо виробництво валової продукції зменшиться на 1%, то рівень рентабельності зменшиться на 1,63%, а якщо чистий прибуток зросте на 1%, то результативний показник досліджуваного підприємства збільшиться 1,69%.

Визначено прогнозне значення рівня рентабельності на 2022 рік 25,93%, за умови збільшення ВВП до 83014,30 тис. грн та зростання чистого прибутку до 16788,20 тис. грн Варто зауважити, що визначення прогнозних значень виробництва валової продукції та чистого прибутку на 2022 рік проводилось за допомогою вбудованої статистичної функції ТЕНДЕНЦИЯ.

На наступному етапі дослідження багатофакторної виробничої регресії рівня рентабельності проводився розрахунок основних статистичних показників із використанням надбудови Аналіз даних.

Отже, проаналізувавши парні коефіцієнти кореляції, коефіцієнт детермінації, значення F-критерію Фішера, коефіцієнти еластичності можна зробити висновок, що кожен фактор впливає на результативний показник – рівень рентабельності «Підприємство А».

Графічно багатофакторну регресію $Y_r = 24,42 - 0,001X_1 + 0,003X_2$ представлено в додатку В, де позначено фактичні, теоретичні та прогнозне значення рівня рентабельності «Підприємство А» Полтавського району, 2016-2020, 2022 рр.

Усі економічні явища та процеси перебувають у постійному розвитку і русі. В процесі аналітичної обробки економічної інформації часто використовується один із найпростіших способів - аналіз рядів динаміки.

Ряд динаміки – це часова послідовність значень економічних показників. Він складається з двох елементів: моментів або періодів часу і самих рівнів ряду. Обидва елементи носять назву членів ряду динаміки. Класифікація рядів динаміки проведена в табл. 3. 8.

Формуючи ряди динаміки, необхідно дотримуватися правил їх побудови. Найважливішим із них є вимога співставності рівнів динамічного ряду між

собою. Тому необхідно контролювати співставленість економічних показників за територією, по моменту реєстрації, по одиницях виміру, тощо.

Таблиця 3.8

Класифікація динамічних рядів

Класифікаційні ознаки	Види рядів
1. Момент або період часу	1. Моментні 2. Інтервальні
2. Повного ряду	1. Повні 2. Неповні
3. Види статистичних величин	1. Абсолютних величин 2. Відносних величин 3. Середніх величин

Для кожного ряду динаміки можна розрахувати цілу систему аналітичних характеристик. На основі методики, що викладена, є розроблений ряд програм опрацювання рядів динаміки на ЕОМ. Враховуючи показники цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А» Полтавського району проведемо аналіз динамічних рядів цих показників за останні п'ять років. Для проведення дослідження та аналізу цінової конкурентоспроможності соняшника підприємства за останні п'ять років користуємося електронними таблицями Microsoft Excel (додаток Г). Інтервальний динамічний ряд зміни цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А» Полтавського району відображено в табл. 3. 9.

Таблиця 3.9

Динаміка цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А», 2016-2020 рр.

Роки	Цінова конкурентоспроможність соняшника, %
2016	22,22
2017	23,31
2018	40,53
2019	32,23
2020	41,09

Аналізуючи інтервальний динамічний ряд, слід відмітити, що показник цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А» Полтавського району в період з 2016-2020 рр. коливається. Інтервальний ряд – показник аналізується за однаковий період часу (інтервал). Середній рівень

інтервального ряду (y_{in}), середній рівень цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А» за 2016-2020 рр. склав 31,87%.

Якщо економічне явище розглядається на відповідну дату (момент) то такий динамічний ряд називається моментним. Середній рівень моментного ряду в нашому дослідження складає 31,93%. Відносний показник, що характеризує інтенсивність динаміки економічного розвитку, носить назву темпи росту. Інколи інтенсивність динаміки задають у вигляді коефіцієнтів росту. Останній показує, у скільки разів досягнутий рівень результативного показника вищий за базисний. Коли ж він менший одиниці, то коефіцієнт росту показує, яку частину становить рівень, що аналізується, від базисного. Середній абсолютний базисний приріст становив 12,07%. Середній абсолютний ланцюговий приріст складав 34,29%. А середній базисний темп росту та середній ланцюговий темп росту за досліджуваний період становив 150,51% та 116,61% відповідно. Середній базисний темп приросту показує, що середньорічна цінова конкурентоспроможність соняшника «Підприємство А» Полтавського району щорічно була в середньому на 50,51% більшою ніж в 2016 році. Середній ланцюговий темп приросту свідчить, що середньорічна цінова конкурентоспроможність соняшника за досліджуваний період збільшилась на 16,61%. Границі коливання (варіювання) вказують на максимальний і мінімальний рівні цінової конкурентоспроможності досліджуваного підприємства: $y_{max} = 41,09\%$ та $y_{min} = 22,22\%$.

Розмах (амплітуда) коливання за досліджуваний період складає 18,87%. Коефіцієнт вирівняності (k_v) = 0,54 і показує, що мінімальний рівень середньорічної цінової конкурентоспроможності соняшника становив 54,08 % від його максимального рівня. Середнє лінійне відхилення дорівнює 7,29, тобто в середньому середньорічна цінова конкурентоспроможність соняшника «Підприємство А» Полтавського району за рік змінювались на 7,29%. Середнє квадратичне відхилення показника цінової конкурентоспроможності соняшника за досліджуваний період дорівнює 8,08%. Коефіцієнт варіації (V) – відносна величина, що служить для характеристики

коливання (мінливості) ознаки, тобто цінової конкурентоспроможності і за досліджуваний період склав 0,25. Інколи ступінь варіації виражають в процентах і може змінюватися від 0 до 100 %. До 10% варіація вважається низькою, від 10 до 30 - середньою, більше 30% високою. В нашому випадку коефіцієнт варіації у відсотковому відношенні складає 25,36 % і говорить про середнє коливання цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А» Полтавського району за 2016-2020 рр. Коефіцієнт стабільності досліджуваного показника за 2016-2020 рр. становив 0,75. Коефіцієнти лінійної кореляції та детермінації є становлять -0,82 та 0,67 відповідно, що свідчить про якість досліджуваної моделі.

Лінійний тренд - виробнича функція, яка моделює динаміку показника, що аналізується в часі (x). Лінійний тренд виражається формулою:

$$y = a_0 + a_1 x \quad (3.1)$$

Система рівнянь має вигляд:

$$\begin{aligned} na_0 + a_1 \sum x &= \sum y \\ a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 &= \sum xy \end{aligned} \quad (3.2)$$

У результаті обчислень одержано коефіцієнти рівняння $a_1=4,67$ та $a_0=17,88$. Лінійний тренд цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А» Полтавського району має вигляд $y=17,88+4,67x$. Кореляційне відношення дорівнює 0,82. Середній коефіцієнт еластичності дорівнює 0,44. Коефіцієнт еластичності показує, що із збільшенням факторної ознаки на 1%, досліджуваний результативний показник збільшиться на 0,44 %.

Аналітичне вирівнювання дає можливість зробити прогноз цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А» Полтавського району на 2022 р., за умови зберігання факторів, які діяли в минулих роках. Так, прогнозний рівень цінової конкурентоспроможності соняшника досліджуваного підприємства на 2022 р. складає 45,87%.

Графічно фактичний, теоретичний та прогнозний рівні цінової конкурентоспроможності соняшника «Підприємство А» Полтавського району, 2016-2020, 2022 рр. представлено в додатку Г.

Висновки до розділу 3

Визначено, що підприємству необхідна надійна стратегія забезпечення безперервності його функціонування, щоб мінімізувати ризики збоїв у роботі і втрати у разі зміни умов зовнішнього середовища. Оскільки більшість виробництв не мають подібних планів дій із забезпечення безперебійного функціонування, це робить їх більш вразливими до зміни на ринку, що в загальному впливає на мінливість і непрогнозованість усього ринку в цілому. Відповідно це тягне за собою зміну умов виробництва, які щоразу зазнаватимуть все більшої трансформації.

Розроблена дієва стратегія має включати систему управління грошовими потоками, постійний моніторинг бюджету, пошук альтернативних каналів збуту продукції, підтримка відносин з постійними клієнтами, впровадження інноваційних технологій як у саме виробництво, так і в процес реалізації готової продукції. Аграрні підприємства шукають інструменти та інноваційні технології, які дозволять інтенсифікувати процес виробництва та контролю. Діджиталізація діяльності сільськогосподарських підприємств має стратегічно важливе значення в умовах стрімкого підвищення цін на всі складові виробничого процесу. Введення в дію енергозберігаючих технологій, посів кращих сільськогосподарських культур, закупівля нової сільськогосподарської техніки, наукове обґрунтування сівозмін з використанням новітніх технологій забезпечує отримання стабільно високих врожаїв у галузі рослинництва протягом останніх років та підвищує рівень ефективності підприємства.

Зараз планування майбутнього є надзвичайно важливим з урахуванням вимог до забезпечення процесу безперервного господарювання. У таких створених умовах підприємство може максимально використовувати потенціал оборотного капіталу, що запобігає дефіциту грошових коштів. Є необхідність в більш частому перегляді фінансових планів та їх адаптація до актуальних умов, що надасть певну стабільність процесу діяльності. Ефективному апарату управління варто удосконалювати навички керування бізнесом у будь-яких умовах і швидко реагувати на зміни.

ВИСНОВКИ

Конкурентоспроможність визначається сполученням багатьох економічних категорій, зокрема економічними, соціальними, політичними факторами, державною політикою чи поведінкою виробника на внутрішньому та зовнішньому ринках.

1. «Підприємство А» – одне з найкращих конкурентоспроможних господарств Полтавської області, що займається елітним насінництвом та племінним тваринництвом.. Має племінну ферму та продає високопродуктивне племінне поголів'я свиней великої білої породи. Господарство має в своєму користуванні 3306 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 3287 га ріллі. Також підприємство забезпечує тваринництво власною продукцією рослинництва.

2. У 2018 році було зменшено кількість господарських споруд, що у вартісному виразі становить зниження на 34,9%. Як наслідок, питома вага будинків, споруд та передавальних пристроїв становить 20,4% від загального обсягу основних фондів, що на 23,6% менше, ніж у базовому році.

3. Вартість машин та обладнання підвищилася у 2,1 рази та збільшилася їх питома вага серед вартості основних фондів; інструментів та приладів – на 53,3%. У загальному у 2020 році порівняно з 2016 роком вартість основних фондів була збільшена на 32,1 %.

4. Щодо складу і структури товарної продукції «Підприємство А», то найбільшу питому вагу становлять зернові та зернобобові (47,1%) і молоко (31,0%), в результаті чого можна зробити висновок про напрям виробництва в господарстві – зерново-молочний.

5. Господарство утримує 1200 голів великої рогатої худоби, з них 440 корів, 900 голів свиней, в тому числі 70 основних свиноматок. Вирощене на м'ясо поголів'я великої рогатої худоби і свиней реалізується високоякісною продукцією, готовою до вживання завдяки роботі власного м'ясопереробного цеху.

6. У 2020 році ціна реалізації на 1 ц зернових та зернобобових збільшилася на 43,3%, великої рогатої худоби – на 38,3%, свиней – на 35,7%, молока – на 34,9%. У грошовому виразі найбільше підвищилася ціна на продукцію вирощування великої рогатої худоби і свиней.

7. Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня конкурентоспроможності підприємства пов'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників, таких як середній індекс цін, річний економічний ефект у виробника продукції поліпшеної якості, річний економічний ефект у споживачів продукції поліпшеної якості.

8. Вміле використання інноваційної системи чинників підвищення конкурентоспроможності та їх доречне застосування може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва в сучасному світі.

9. Модернізація українського сільського господарства із застосуванням сучасних енергоефективних, цифрових та розумних технологій допоможе аграріям ефективніше вести бізнес, розширити виробництво продукції з доданою вартістю та збільшити величину прибутку. Для застосування в «Підприємство А» визначено такі інноваційні технології: додатки «ферми онлайн», ІТ-рішення з контролю за станом екосистеми ферм, мобільні додатки з управління господарством, додаток «Польовий журнал», дрони та підключені трактори.

10. Встановлена на сільгосптехніці система паралельного водіння, або агронавігатор, дозволяє зменшити кількість посівного матеріалу, знижує ймовірність появи необроблених паїв і необхідності повторного висіву. За допомогою використання агронавігатора навіть при поганій видимості водій великогабаритного транспорту може працювати, не турбуючись за їх безпеку. Завдяки впровадженню такої технології можна працювати вночі, в дощ або туман, що значно підвищить продуктивність підприємства.

11. «Підприємство А» є підприємством достатньо забезпеченим основними та оборотними фондами, яких вистачає для його функціонування та

отримання доходу. Але для стрімкого підвищення рівня прибутку варто впроваджувати нові технології в господарстві, використовувати нові сорти рослин та породи тварин, що дасть змогу виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

12. Інновації в агробізнесі – це не лише підвищення ефективності та продуктивності. Використовуючи інноваційні технології та методи обробки великих даних, сучасний підприємець може навіть на відстані відстежувати та контролювати все, що відбувається в його господарстві. Це надає мобільність і допомагає заощадити головний життєво важливий ресурс – час.

13. Зараз планування майбутнього є надзвичайно важливим з урахуванням вимог до забезпечення процесу безперервного господарювання. У таких створених умовах підприємство може максимально використовувати потенціал оборотного капіталу, що запобігає дефіциту грошових коштів. Є необхідність в більш частому перегляді фінансових планів та їх адаптація до актуальних умов, що надасть певну стабільність процесу діяльності. Ефективному апарату управління варто удосконалювати навички керування бізнесом у будь-яких умовах і швидко реагувати на зміни.