

**Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Навчально-науковий інститут економіки
Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра економіки**

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ:

**Завідувач кафедри
д. е. н., професор**

_____ **І.І. Вініченко**

« ____ » _____ **2020 р.**

ДИПЛОМНА РОБОТА

**на здобуття освітнього ступеня «Магістр» за освітньо-професійною
програмою «Економіка» зі спеціальності 051 «Економіка»**

**на тему: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Здобувач

Купріянов Д.В.

**Науковий керівник,
д.е.н., проф.**

Вініченко І.І.

Дніпро – 2020

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра економіки
Спеціальність: 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма: «Економіка»
Освітній ступінь: «Магістр»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____
« ____ » _____ 2019 р.

ЗАВДАННЯ**на дипломну роботу магістра студенту****Купріянову Дмитру Владиславовичу**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи **Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств**

керівник роботи Вініченко І.І. д.е.н., проф.

затверджені наказом ДДАЕУ “ 08 ” жовтня 2020 р. № 2547

2. Строк подання студентом роботи 07.12. 2020 р.

3. Вихідні дані до роботи Закони України, дослідження та пропозиції провідних вчених, інформація Державного комітету статистики України, річні звіти досліджуваного підприємства, а також дані навчальної, методичної та наукової літератури

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки

1. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

2. Оцінка конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств

3. Напрями підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

5. Перелік графічного матеріалу

1. Показники оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

2. Основні економічні показники виробничої діяльності підприємства

3. Оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

4. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Пор №	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	01.20 – 03.20	
2.	Оцінка конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств	04.20 – 09.20	
3.	Напрями підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	10.20 – 12.20	
4.	Оформлення роботи	до 03.12.20	

Студент _____ Купріянов Д.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ Вініченко І.І.
(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Тема: «Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств»

Дипломна робота магістра: 108 с., 13 рис., 33 табл., 78 літературних джерел.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Метою магістерської є розробка і обґрунтування теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Методи дослідження В процесі досліджень використано наступні методи: порівняння, деталізація, аналітичне групування, аналітичні показники динаміки, елімінування, графічний метод. В основу методики дослідження покладено дослідження та пропозиції провідних вчених, інформація Державного комітету статистики України, річні звіти досліджуваного підприємства, а також дані навчальної, методичної та наукової літератури.

Узагальнено наукові основи конкурентоспроможності. Здійснено аналіз природноекономічних умов сільськогосподарського виробництва досліджуваного підприємства. Визначено особливості конкурентного середовища аграрного сектора регіону. Проаналізовано сучасний рівень забезпеченості господарства ресурсним потенціалом та рівень ефективності його використання. Запропоновано резерви і напрями підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Результати впроваджені в діяльність ПП Агрофірма «Прогрес» Криничанського району Дніпропетровської області

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Виробництво, економічна ефективність, лізинг, засоби виробництва, розвиток, підприємство, продукція.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Экономическая эффективность, лизинг, средства производства, развитие, предприятие, продукция.

KEYWORDS

Production, economic efficiency, leasing, means of production, development, enterprise, products.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ – МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	8
1.1. Сутність конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	8
1.2. Специфічні риси конкурентного середовища підприємств аграрного сектора економіки	20
1.3. Методичні засади оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.....	26
Висновки до розділу 1	35
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	37
2.1. Особливості конкурентного середовища аграрного сектора регіону	37
2.2. Економічна оцінка ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області	47
2.3. Оцінка конкурентоспроможності ПП Агрофірма «Прогрес» та його продукції.....	60
Висновки до розділу 2.....	73
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	75
3.1. Підвищення матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств	75
3.2. Формування системи управління конкурентоспроможністю продукції сільськогосподарських підприємств.	87
3.3. Напрями державної підтримки сільськогосподарських підприємств.....	96
Висновки до розділу 3.....	103
ВИСНОВКИ	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	109
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Існуючі тенденції розвитку аграрних формувань в сучасних умовах потребують глибоких досліджень проблем конкуренції та конкурентоспроможності в аграрній сфері. Конкуренція виступає ключовим чинником ефективного функціонування ринкової економіки та інструментом забезпечення її рівноваги й гармонійного розвитку. Конкурентні відносини в сукупності з обґрунтованим державним регулюванням можуть стимулювати зростання ефективності аграрного виробництва, збільшити частку сільськогосподарських підприємств у розподілі прибутків відносно переробної галузі та торгівлі.

У зв'язку із цим гостро постає питання формування та ефективного використання наявного ресурсного потенціалу, який необхідний для виробництва конкурентоспроможної продукції, розвиток системи управління маркетинговою діяльністю підприємства, що суттєво позначиться на ринковому просуванні сільськогосподарської продукції та своєчасному доведенні її до кінцевого споживача. В результаті це забезпечить процес розширеного відтворення і розвитку підприємств у гармонійному поєднанні із соціальними потребами суспільства.

Метою дипломної роботи є розробка і обґрунтування теоретико-методологічних положень та науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Мета дослідження обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- на основі теоретичного узагальнення розкрити сутність категорії «конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств» та факторів, що її визначають;

- узагальнити методичні підходи до визначення рівнів та факторів конкурентоспроможності, удосконалити методiku її оцінки для сільськогосподарських підприємств;

- визначити основні напрями забезпечення і підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств з врахуванням факторів конкурентного середовища;

- визначити організаційно-економічні критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств, що не суперечать правилам її надання згідно вимог СОТ .

Об'єктом дослідження є процес забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних і практичних аспектів забезпечення конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств.

Методичною і теоретичною основою дисертаційного дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення фундаментальних положень економічної теорії, а також надбання аграрної економічної науки з проблем забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників.

Інформаційною базою дослідження були відповідні закони України, Земельний кодекс України, офіційні матеріали Державного комітету статистики України та головного управління статистики у Дніпропетровській області, наукові публікації з проблеми дослідження.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає у наступному:

удосконалено:

- трактування поняття «потенційна конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства», що характеризується забезпеченістю даного підприємства ресурсами й потенційною можливістю ефективно їх використовувати для реалізації потенціалу за рахунок випуску конкурентоспроможної продукції;

- методичний підхід до визначення рівня потенційної конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств з урахуванням

факторів, що на неї впливають, зокрема: рівень забезпеченості та ефективність реалізації виробничого, кадрового, фінансового та маркетингового потенціалів;

набули подальшого розвитку:

- пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств шляхом поетапного забезпечення потенційної і поточної конкурентоздатності, рівня товарності, враховуючи особливості конкурентного середовища даних підприємств;

- організаційно-економічні критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств, які не суперечать правилам її надання згідно вимог СОТ, зокрема, адресність, стабільність, гарантованість, рівнодоступність, розподіл повноважень.

Практичне значення одержаних результатів дипломного дослідження полягає в розробці конкретних пропозицій та рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності ПП Агрофірма «Прогрес» Криничанського району Дніпропетровської області, що засвідчується відзивом керівника господарства.

Апробація результатів дипломного дослідження. Основні результати та висновки наукових досліджень апробовано у доповідях та обговорено на ІХ Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки; проблеми, пріоритети, перспективи».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ

ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Особливості сільськогосподарського виробництва, постійна зміна конкурентного середовища поряд із подальшою зміною відносин власності в аграрному секторі економіки призвели до загострення інтересів між сільськогосподарськими товаровиробниками та державою, що спричинило зниження рівня конкурентоспроможності більшості товаровиробників. Процес перебудови структури різних суб'єктів господарювання, що виробляють конкурентоспроможну продукцію – це удосконалення ринкових відносин, а процес формування конкурентоспроможних високотоварних аграрних структур передбачає створення нормальних стартових умов для їх розвитку.

В розвинутих країнах для оцінки розмірів сільськогосподарських підприємств найчастіше застосовують показник обсягу реалізованої продукції. За цим показником в аграрній сфері, наприклад США, виділяють ферми кількох категорій: найдрібніші, дрібні, середні, великі та найбільші.

В економічній літературі питання „високотоварності сільськогосподарських підприємств” висвітлено в ряді публікацій. Особливе значення для висвітлення переваг високотоварного типу господарювання над низькотоварним мають дослідження Леніна В.І., який зауважував, що окрім усіх інших переваг “перевага крупного землеробства полягає також в комерційній перевазі крупного господарства, у використанні науково освічених керівників господарства” [43].

Високотоварне виробництво в аграрному секторі, як вважають Мельник Л.Ю. та Макаренко П.М., - «це тип виробництва продукції, що має розповсюдження у розвинутих країнах і заснований на використанні в його процесі передових технологій, спеціалізації господарств та колективних форм організації сільськогосподарського виробництва. При цьому, для формування конкурентоспроможної продукції, яка б могла бути виставлена на ринок, більш сприятливим є прийняття за основу високотоварного виробництва. По-перше, це дозволило б знизити собівартість, а по-друге, якість виробленої таким чином продукції буде значно вищою у порівнянні з продукцією дрібнотоварного виробництва» [51].

Ми погоджуємося з думкою Канінського П.К., який, не зменшуючи ролі низькотоварних господарств, вважає, що «продовольчу безпеку держави все ж таки вирішуватимуть високотоварні спеціалізовані сільськогосподарські підприємства усіх форм власності й господарювання з раціональною структурою виробництва та високим рівнем конкурентоспроможності продукції» [37].

Саблук П.Т. вважає, що «конкуренція на селі зростатиме, а майбутнє - за великотоварним виробництвом, адже там, де дрібнотоварне виробництво, там і низька якість продукції, а якість є одним з ключових факторів формування конкурентних переваг» [61].

Спираючись на досвід США та провідних країн Європейського Союзу, Черняков Б. вважає високотоварні господарства «найперспективнішою формою господарювання на селі, що застосовують в своїй діяльності найсучасніші досягнення НТП» [73].

На нашу думку, перевагами високотоварних сільськогосподарських підприємств перед низькотоварними є ті, що високотоварні сільськогосподарські підприємства мають можливість ефективніше використовувати уречевлені засоби, виробничу та соціальну інфраструктуру, застосовувати нову техніку й технологію. В цьому плані ми поділяємо думку Мілосердова В., який наголошує на вищезазначених перевагах

високотоварних сільськогосподарських підприємств та підкреслює, що «ефективність використання виробничих ресурсів у них в 2-3 рази вища, ніж в низькотоварних господарствах» [52, с. 4-11].

Ми погоджуємось з думками Афанас'єва В. та Кулікова І., які, наводячи приклад США, зазначають, що «високотоварні господарства дуже продуктивні та ефективні, і мають більші можливості щодо закупівлі нової техніки і застосування прогресивних технологій, аніж низькотоварні господарства» [4, с. 22-26].

На нашу думку, високотоварні сільськогосподарські підприємства, на відміну від низькотоварних, більш ефективно використовують наявні ресурси. Цієї ж думки дотримується Аранчій В., яка вказує на «більш ефективне використання земельних ресурсів високотоварними сільськогосподарськими підприємствами, оскільки у розрахунку на одиницю земельної площі її обробіток, збирання врожаю на великих земельних масивах обходиться дешевше. Вона наголошує на тому, що у високотоварних сільськогосподарських підприємствах є можливість ефективніше використовувати робочу силу» [7].

Ми поділяємо думки Бідзюри І.П. та Збарського В.К, які вважають, що «перевага високотоварних сільськогосподарських підприємств над низькотоварними полягає в тому, що у високотоварних сільськогосподарських підприємствах є можливість здійснювати первинну обробку або переробку сільськогосподарської продукції, її зберігання і реалізацію у фірмових магазинах. Крім того, вони можуть реалізувати продукцію не в період масового збирання, коли пропозиція вища за попит, а у більш пізні терміни із сприятливою кон'юнктурою, що є значною проблемою для низькотоварних сільськогосподарських підприємств» [13].

Бугай В. та Омельченко В., порівнюючи переваги високотоварних та низькотоварних сільськогосподарських підприємств у процесі використання трудових ресурсів, прийшли до висновку, що у «соціальному плані високотоварне підприємство з колективною формою господарювання має

більше можливостей для забезпечення раціонального режиму праці і відпочинку, а спільне використання об'єктів невиробничої інфраструктури у розрахунку на одну людину обходиться дешевше. При цьому усувається також проблема суспільної ізоляції працівників» [14].

Аналіз даних публікацій дозволяє зробити висновок, що більшість дослідників зазначають якісні параметри високотоварних сільськогосподарських підприємств, при цьому, майже не торкаючись їхніх кількісних параметрів. Так, одним із основних критеріїв високотоварності, що зазначається, є показник товарності сільськогосподарського підприємства не менше 75%. Проте, на нашу думку, з метою більш чіткішого та правильного відбору високотоварних сільськогосподарських підприємств із загальної кількості сільськогосподарських підприємств необхідно ввести додаткові критерії високотоварності. Серед таких нами пропонуються: площа сільськогосподарських угідь не менше 1000 га та критерій часу (показник товарності не менше 75% протягом не менше 3 років).

В економічній літературі дуже часто поняття „високотоварність” та „великомасштабність” ототожнюють. Проте, критеріями великомасштабності є кількісні (кількість зайнятих працівників, обсяг продажу, балансова вартість активів, річний доход, обсяг інвестицій тощо), якісні (велика кількість виробленої продукції, велика кількість ресурсів, розвинені системи управління, систематичність менеджменту тощо), економічні (великі ринки збуту, правова незалежність тощо) та статистичні показники (вклад у ВНП, розвиток інновацій тощо). Критерієм для визначення високотоварності підприємства є показник рівня товарності та площа сільськогосподарських угідь.

Пропонується до *високотоварних сільськогосподарських підприємств* відносити суб'єкти господарської діяльності з загальною площею сільськогосподарських угідь не менше 1000 га, які реалізують власну продукцію на рівні 75% і вище, оцінену у вартісному виразі в поточних

цінах реалізації, за виключенням приросту незавершеного виробництва, приросту вартості молодих багаторічних насаджень і малотоварних продуктів (соломи, зеленої маси, гною). Але до високотоварних сільськогосподарських підприємств слід відносити саме ті виробничі структури, що характеризуються незменшуваним рівнем товарності ($\geq 75\%$) протягом кількох років (не менше 3 років).

При високотоварному типі виробництва, на відміну від дрібнотоварного, відбувається зниження собівартості одиниці реалізованої продукції при збільшенні обсягів її реалізації (ефект масштабу). Якщо цього не відбувається, то тоді спостерігається явище від'ємного ефекту масштабу. Економія на масштабі дозволяє високотоварним сільськогосподарським підприємствам пропонувати свою продукцію по більш прийнятним цінам, і таким чином, захоплювати нові сегменти ринків і бути конкурентоспроможними. Внутрішня економія на масштабі має місце, коли високотоварним сільськогосподарським виробникам вдається досягти більш ефективного використання факторів виробництва, а збільшення обсягів реалізації дозволяє покривати підвищення витрат на маркетинг, фінансування і розвиток виробництва. Внутрішні збитки на масштабі можуть виникати в результаті того, що збільшуючи оптимальні обсяги реалізації сільськогосподарської продукції, високотоварні сільськогосподарські підприємства змушені непропорційно збільшувати і утримувати велику кількість адміністративних працівників. Зовнішня економія на масштабі виникає в результаті більш широкого використання підприємствами досягнень НТП.

Поняття конкурентоспроможності трактується по-різному як вітчизняними, так і закордонними економістами. Так, більшість економістів під конкурентоспроможністю розуміють:

-«властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку» [71, с. 227];

-«властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами й конкуруючими суб'єктами ринкових відносин» [3, с. 334];

-«спроможність випереджати інших, використовуючи свої переваги у досягненні поставлених цілей» [26, с. 64].

Поняття «конкурентоспроможність» в економічних дослідженнях в «чистому» вигляді не використовується. Тому, більшість із економістів визначають її в залежності від об'єкту дослідження і поділяють на конкурентоспроможність товару, підприємства, галузі, країни або національної економіки. Проте, не існує також єдиних теоретико-методологічних підходів щодо визначення зазначених вище понять. А, отже, наприклад, конкурентоспроможність товару більшістю вітчизняних та іноземних вчених трактується як:

-«спроможність товару відповідати вимогам даного ринку в конкретний період часу» [44, с.11];

-«ступінь привабливості даного продукту для споживача, який здійснює реальну покупку» [78, с. 49];

-«сукупність якісних і вартісних характеристик виробу, що забезпечує задоволення конкретної потреби покупця» [15, с. 9];

-«сукупність його властивостей, що являють інтерес для покупця та забезпечують задоволення його потреб» [33];

-«комплекс споживчих і вартісних (цінових) характеристик товару, що визначають його успіх на конкурентному ринку» [31, с. 10];

-«порівняльну характеристику товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних й економічних показників щодо виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару» [72].

Більшість економістів по-різному трактують і поняття конкурентоспроможності підприємства. Ми погоджуємось з думкою Ламбена Ж.Ж., який розглядає конкурентоспроможність підприємства як

«спроможність задовольняти потреби покупців краще, ніж це роблять суперники. Конкуреноспроможність буде існувати до тих пір, поки фірма тримає конкурентну перевагу, або завдяки особливим якостям, які відрізняють її від суперників, або з причини більш високої продуктивності, яка забезпечує їй перевагу у витратах» [42, с. 8].

Портер М.Е. вважає, що необхідно розглядати конкуреноспроможність підприємства через порівняння його конкурентних переваг високого й низького порядку з аналогічними перевагами інших фірм на ринку [60, с. 232-236]. Шерньова З.Є. та Оборська С.В. трактують конкуреноспроможність підприємства як „... рівень його компетенції стосовно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного планування), навичок і знань персоналу тощо, що знаходить виявлення в таких результативних показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо” [44, с. 67]. В ієрархії об’єктів конкуреноспроможності вищим рівнем є конкуреноспроможність галузі, яка формується з конкуреноспроможностей підприємств, що її складають і “... залежить від спроможності конкретних виробників випускати конкуреноспроможні товари” [4, с. 47].

Проаналізувавши праці вітчизняних та закордонних економістів щодо вирішення питань забезпечення конкуреноспроможності підприємств, простежується недостатній системний підхід до вивчення даної проблеми для сільськогосподарських підприємств, який враховував би особливості аграрної сфери.

На основі наукових праць вітчизняних та іноземних вчених, спробуємо сформулювати цілісний і структурно обґрунтований погляд на конкуреноспроможність, проаналізувати дане поняття та показати взаємозалежності елементів, які формують його. Як впливає з проведеного дослідження, об’єкти конкуреноспроможності, розподілені ієрархічно

таким чином: – на конкурентоспроможному товарі ґрунтується конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність галузі формують конкурентоспроможні підприємства, які функціонують у даній галузі, а конкурентоспроможність країни формується з конкурентоспроможних галузей. Більшість провідних вчених-економістів приділяють важливе значення підвищенню конкурентоспроможності продукції, що дасть змогу поступово забезпечити конкурентоспроможність підприємств, галузі, національної економіки. На нашу думку, основним елементом в ієрархії конкурентоспроможності є конкурентоспроможність підприємства, що може проявитися не одразу, як конкурентоспроможність продукції, а лише через великий проміжок часу. Це пов'язано з впливом багатьох чинників та ризиків, більшість з яких можуть проявитися лише в перспективі.

Конкурентоспроможність продукції пов'язана з реакцією посередників, споживачів, що визначають її через якісні та цінові параметри, проте критерії конкурентоспроможності підприємств знаходяться поза їх увагою. Тому, питання підвищення конкурентоспроможності продукції, а, отже, в перспективі і галузі та країни, на нашу думку, повинно вирішуватись та забезпечуватись саме на рівні підприємств.

Отже, конкурентоспроможність підприємства залежить від здатності використовувати потенційні можливості з метою виробництва конкурентоспроможної продукції для досягнення конкурентних переваг. Тому, саме здатність підприємств використовувати наявний потенціал для виробництва продукції повинно слугувати основним критерієм для оцінки рівня їх конкурентоспроможності. Оскільки, в економічній літературі недостатньо уваги приділено вивченню питань використання потенційних можливостей сільськогосподарських підприємств для забезпечення їх конкурентоспроможності в довгостроковому періоді, нами пропонується використовувати поняття «потенційна (ресурсна) конкурентоспроможність», яке буде визначати, наскільки одне підприємство буде мати більше конкурентних переваг за рахунок використання наявного ресурсного

потенціалу в порівнянні з іншими. Отже, враховуючи особливості аграрної сфери, конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства необхідно поділяти на потенційну (ресурсну) і поточну конкурентоспроможність (продукції).

В економічній літературі відсутнє визначення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності підприємства, а його фактори безпосередньо пов'язують із конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства. На нашу думку, потенційна (ресурсна) конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства – це економічна категорія, яка характеризується можливістю підприємства за рахунок ефективного використання земельних, трудових, матеріально-технічних, управлінських, інформаційних, інтелектуальних та фінансових ресурсів забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції та її реалізацію на ринку.

Потенційна (ресурсна) конкурентоспроможність високотоварного сільськогосподарського підприємства – це економічна категорія, яка характеризує можливість даного підприємства ефективно використовувати власний ресурсний потенціал з метою досягнення стабільно високого обсягу реалізації конкурентоспроможної товарної аграрної продукції.

Сутність потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства можна визначити за допомогою наступних чинників:

- вплив природно-кліматичних умов на господарську діяльність конкуруючих підприємств;

- забезпеченість та ефективність використання земельних, трудових, матеріально-технічних, управлінських, інформаційних, інтелектуальних та фінансових ресурсів порівняно з конкурентами;

- ефективність організації виробничого процесу із застосуванням новітніх технологій порівняно з конкурентами.

На думку Мацибори В.І., до показників, які «характеризують ефективність діяльності сільськогосподарського підприємства, та аналіз яких у динаміці дасть змогу визначити потенційну (ресурсну) конкурентоспроможність підприємства, можна віднести: продуктивність сільськогосподарських угідь, чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві, фондоозброєність, фондозабезпеченість, енергоозброєність, енергозабезпеченість, продуктивність праці, витрати виробництва, рівень виробництва валової продукції сільського господарства, рівень прибутковості виробництва та реалізації продукції» [50].

Система формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств представлена на рис. 1.1.

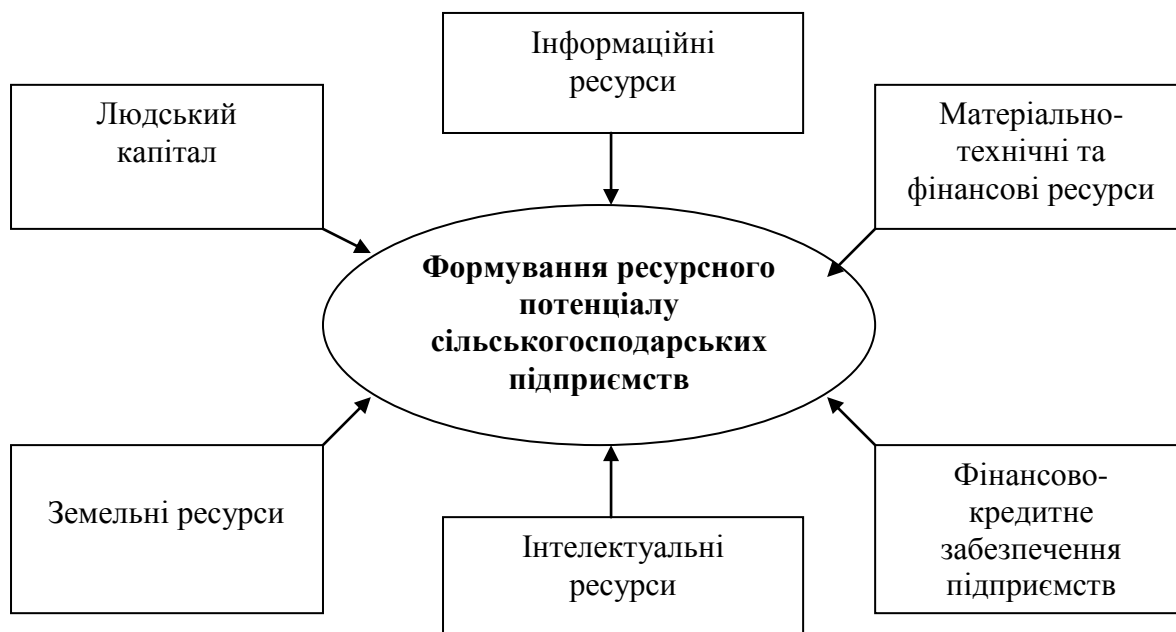


Рис. 1.1. Формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Рівень забезпеченості сільськогосподарських підприємств земельними, трудовими, матеріально-технічними ресурсами в динаміці років має тенденцію до зниження, що пов'язано з напрямками діяльності та їх місцерозташуванням. На ефективність використання ресурсів впливають обсяги виробництва та реалізації продукції підприємством, спеціалізація і концентрація виробництва тощо. Ефективність використання кожного виду ресурсів залежить від його питомої ваги в структурі ресурсного потенціалу,

який впливає на формування виробничої потужності сільськогосподарського підприємства.

Виробнича потужність сільськогосподарського підприємства – це кількість продукції, яку воно зможе отримати в процесі виробництва за наявних в розпорядженні господарства природно – економічних ресурсів за певних умов їх використання. На неї впливають багато чинників, проте головним критерієм при цьому є забезпеченість підприємств земельними, трудовими, матеріально-технічними, управлінськими, інформаційними, інтелектуальними та фінансовими ресурсами.

Зовнішнім критерієм конкурентоспроможності підприємства під час їхньої діяльності на ринку виступає конкурентоспроможність продукції. Конкурентоспроможність товару (продукції) – це багатоаспектне поняття, яке означає відповідність товару умовам ринку, конкретним вимогам споживачів не тільки за якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, а й за комерційними та іншими умовами його реалізації (ціна, терміни постачання, канали збуту, сервіс, реклама).

Аналіз літературних джерел, в яких висвітлюється питання конкурентоспроможності товару дає змогу сформулювати трактування конкурентоспроможності товару (продукції) як співвідношення споживчих, маркетингових та економічних характеристик, що поряд із властивими продукції атрибутами й організаційними факторами дозволяють їй задовольняти вимоги споживачів на більш якісному рівні за належної ціни, ніж продукція конкурентів.

Товар є конкурентоспроможним, якщо він володіє певними характеристиками, які враховуються споживачами під час прийняття рішення про придбання товару. «Витрати, які внаслідок недостатньо глибокого аналізу попиту споживачів спрямовуються на забезпечення якостей товару, що не мають значення для споживачів, знижують його конкурентоспроможність через необхідність включення їх до ціни» [63]. На ринку сільськогосподарської продукції переважає нецінова конкуренція, що

передбачає суперництво конкурентів за допомогою якісних параметрів, проведення заходів з формування попиту та стимулювання збуту тощо.

На думку Дусаєвої Е.М., «якість являє собою базис конкурентоспроможності товару, і тільки в разі певних надзвичайних ситуацій на ринку за низької купівельної спроможності неякісні товари можуть бути конкурентоспроможними. Але конкурентоспроможність включає лише ті фактори якості, які являють інтерес для основної групи споживачів даного товару і сприяють задоволенню конкретної потреби. Тобто якісніший товар може бути менш конкурентоспроможним, якщо його ціна підвищилася за рахунок надання йому тих параметрів, які не беруться до уваги під час прийняття рішення про придбання основною групою споживачів» [29].

На нашу думку, головною принциповою відмінністю між якістю та конкурентоспроможністю продукції є те, що якість може бути визначена ще в процесі виробництва продукції, а конкурентоспроможність – лише покупцями, які оцінюють не тільки якісні, але й цінові фактори. Отже, якість виступає основним параметром конкурентоспроможності продукції, проте на неї впливають і багато інших факторів. Ще однією рисою є те, що якість є складовою конкурентоспроможності продукції, її параметром, а, не навпаки.

Таким чином, на конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств впливають потенційна (ресурсна) та поточна конкурентоспроможності (продукції). Проте, не менш важливою та необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності виробничих структур, а в перспективі інтеграції України у ЄС, євроатлантичні структури та зайняття гідного місця в системі міжнародного поділу праці є створення ефективного конкурентного середовища функціонування даних підприємств. Проте, ефективне конкурентне середовище аграрного сектору регіону буде формуватися лише за рахунок діяльності конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств.

1.2. Специфічні риси конкурентного середовища підприємств аграрного сектора економіки

Конкуренція виступає основною економічною категорією, що визначає ринкові умови господарювання та необхідність їх розвитку. Як свідчать загальні та спеціальні енциклопедичні словники і довідники, зміст категорії "конкуренція" (від лат "concurro") – стикаюся, суперничаю.

Ігнорування поняття «конкуренція» спостерігалось в радянській економічній літературі, де зазначалось, що "конкуренція – жорстока боротьба між окремими капіталістами і між капіталістичними країнами за джерела сировини, ринки збуту і сфери прикладання капіталу, за одержання найбільших прибутків, зумовлена приватною власністю на засоби виробництва" [68, с.137]. Трактуювання поняття „конкуренція” у вітчизняних літературних джерелах до дев’яностих років минулого століття було надто вузьким і розглядалось лише з політекономічного підходу як анархія виробництва і перевага приватної власності. Сучасний підхід розглядає конкуренцію як спосіб життя, рушійну силу розвитку суспільства, головний інструмент економії ресурсів, невід’ємну частину ринкового механізму й об’єктивну складову товарного виробництва.

За напрямком прояву є внутрішня та зовнішня конкуренція. Так, економісти під зовнішньою конкуренцією розуміють такий вид конкуренції, що впливає на підприємства незалежно від їх організаційно-правових форм, місць на ринках тощо. За характером ринкового середовища розрізняється чотири види зовнішньої конкуренції: чиста (або досконала) конкуренція, олігополія, монополістична (або недосконала) конкуренція, монополія.

Дослідивши всі типи конкуренції, очевидним є те, що найбільш корисною для виробників є досконала конкуренція, і, навпаки, менш привабливою є монополія. Внутрішні параметри конкуренції формують конкурентні переваги підприємства за рахунок ефективного

перерозподілення наявних ресурсів і виробництва за їх допомогою продукції.

Роль конкуренції для сільськогосподарських підприємств виявляється в ряді функцій, серед яких особливо виділяються: рівновага, спілкування, оптимізація, стимулювання, формування ринкової ціни (рис.1.2). Здійснення даних конкурентних функцій на сільськогосподарському ринку впливає на ефективність господарювання товаровиробників та обсяги реалізації ними продукції, збільшення кількості асортименту продукції тощо.

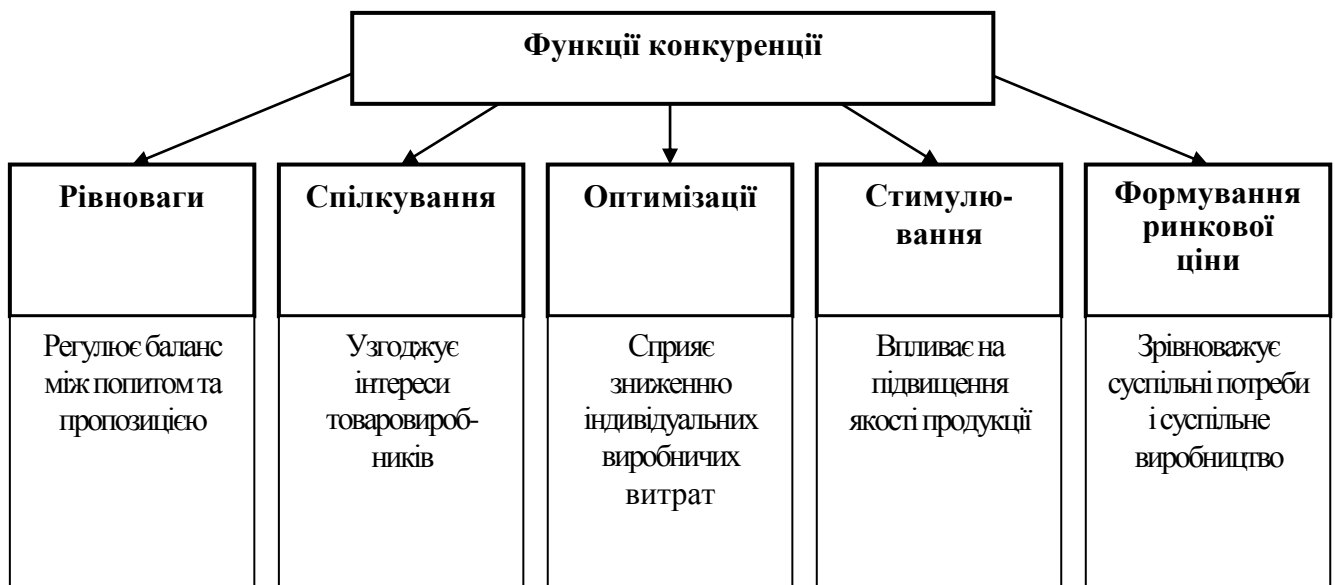


Рис.1.2. Функції конкуренції на ринку

Аграрному сектору економіки властиві певні особливості конкурентних відносин, пов'язані з тим, що сільське господарство здійснює значний вплив на навколишнє середовище; земля виступає основним засобом виробництва, а її якісні показники постійно погіршуються; існуванням цінового диспаритету на сільськогосподарську та промислову продукцію тощо. Високий рівень конкурентоспроможності підприємства може бути реалізований лише у відповідному середовищі, яке передбачає вільне входження на ринок і вихід господарюючих суб'єктів, свободу підприємництва та ціноутворення, доступу до ресурсів і т. д. В економічній літературі не існує однозначного підходу до трактування поняття «конкурентне середовище підприємства», а, отже, більшістю економістів

воно розглядається як частина зовнішнього або проміжного економічного середовища. Тому, виникає необхідність у виділенні конкурентного середовища в окремий елемент зовнішнього середовища підприємства з метою дослідження. На нашу думку, конкурентне середовище визначається діяльністю підприємств-конкурентів, споживачів, посередників, відносин між ними, а також формується під впливом різноманітних ринкових умов і факторів.

Конкурентне середовище підприємства іноземними вченими-економістами пропонується досліджувати, використовуючи аналіз проміжного середовища та аналіз галузі, в якій дане підприємство функціонує. На думку економістів, для здійснення ефективного системного й комплексного аналізу конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати галузевий аналіз, відкидаючи при цьому випадкові тимчасові чинники, або ті, що суттєво не впливають на підприємство. Стан конкуренції на певному ринку, відповідно до результатів дослідження Портера М., можна визначити п'ятьма конкурентними силами [60, с. 33]: 1. Суперництво між існуючими конкурентами. 2. Загроза появи послуг-замінників або товарів-замінників. 3. Загроза вторгнення до галузі нових учасників. 4. Ринкова влада продавців. 5. Ринкова влада споживачів.

Зважаючи на ведення конкурентної боротьби підприємствами на різноманітних ринках, для проведення дослідження виникає необхідність поділу конкурентного середовища на окремі елементи або сегменти. Процес сегментації сільськогосподарського ринку повинен враховувати той факт, що конкурентне середовище на кожному із ринків відрізняється своїми особливостями, а, отже, будь-які коливання або зміни на одному ринку здійснюють значний вплив на конкурентне середовище іншого ринку.

Конкурентне середовище сільськогосподарських підприємств складається з наступних елементів:

1. *Конкурентне середовище на ринку основних засобів і виробничих ресурсів.* В даному середовищі підприємства конкурують за найкращі умови

придбання, оренди та інших шляхів можливого надходження ресурсів виробництва: земельних ресурсів, паливно-мастильних матеріалів, посівного матеріалу, сільськогосподарських тварин і техніки, обладнання для зберігання і переробки сільськогосподарської продукції і т.д.

2. *Конкурентне середовище на ринку готової продукції і послуг.* Конкурентне середовище на даному ринку відрізняється тим, що сільськогосподарські підприємства суперничають між собою за вибір каналів збуту, постачальників, кращі умови продажу продукції і надання послуг. Це дає можливість захоплювати їм нові ринки збуту та орієнтуватись на нові сегменти з новою продукцією.

3. *Конкурентне середовище на ринку праці.* Конкурентне середовище на даному ринку передбачає, що підприємства ведуть боротьбу між собою за залучення кваліфікованих спеціалістів за рахунок гарантування високої заробітної плати та створення сприятливих умов праці.

4. *Конкурентне середовище на ринку інформаційних послуг.* Дане середовище дає змогу сільськогосподарським підприємствам конкурувати за вчасне отримання оперативної цінової ситуацію, інновації в аграрній сфері, зміни в аграрному законодавстві тощо.

5. *Конкурентне середовище на ринку фінансово-кредитних ресурсів.* Середовище на даному ринку сприяє веденню справедливої конкурентної боротьби між сільськогосподарськими товаровиробниками за кращі умови отримання коротко- і довгострокових кредитів.

Проте, конкурентне середовище на перерахованих вище ринках, передбачає економічну свободу сільськогосподарських підприємств у виборі: 1) виду діяльності та визначення стратегії підприємства; 2) постачальників матеріально-технічних ресурсів; 3) каналів збуту виробленої продукції; 4) проведення гнучкої цінової політики.

Процес формування ефективного конкурентного середовища на сільськогосподарському ринку знаходиться в залежності від існування та функціонування конкуруючих підприємств різних організаційно-правових

форм. Передумовою формування ефективного конкурентного середовища є рівноправність і недискримінація всіх суб'єктів аграрного ринку.

Передумовою створення ефективного конкурентного середовища, яке б сприяло підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, є вільний вибір ними організаційно-правових форм господарювання. Конкуренція виступає основним домінуючим чинником здійснення господарської діяльності підприємств в ринковій економіці. Конкуренція, одночасно виконуючи позитивні функції, стимулюючи при цьому підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств, містить в собі потенційні загрози, що пов'язані з концентрацією значних фінансових ресурсів на окремих підприємствах. Підприємства однієї галузі, намагаючись отримати максимальні прибутки від продажу продукції, об'єднуються друг з другом і часто відходять від принципів ведення справедливої конкурентної боротьби. Отже, для підтримання принципів справедливої конкуренції та існування ефективного конкурентного середовища на аграрному ринку необхідним стає державне регулювання. Проте, на нашу думку, засіб державного регулювання на сільськогосподарському ринку необхідно застосовувати тільки тоді, коли виникає суттєва загроза створення монопольних структур, які порушують принципи ведення конкурентної боротьби.

Одним із головних напрямів зниження рівня монополізації на сільськогосподарському ринку є вільне входження на ринок нових суб'єктів (виробників, споживачів, посередників), що буде сприяти підвищенню ефективності конкурентного середовища на аграрному ринку.

Підвищенню загальної кількості суб'єктів на сільськогосподарському ринку сприятиме:

- поява та ефективне господарювання підприємств, що виробляють взаємозамінну сільськогосподарську продукцію;

- сприяння створенню та ефективній діяльності підприємств різноманітних організаційно-правових форм, що функціонують на ринках ресурсів та сільськогосподарської продукції;

- створення та господарювання конкуруючих сільськогосподарських підприємств за рахунок диверсифікації процесів виробництва, залучення інновацій, будівництва нових приміщень для виробництва та зберігання продукції тощо;

- усунення бар'єрів та перешкод різного характеру для появи на сільськогосподарському ринку нових суб'єктів господарювання;

- імпорт взаємозамінної продукції із сусідніх регіонів та інших країн світу.

Процесу оцінки та аналізу конкурентного середовища на сільськогосподарському ринку необхідно приділяти особливу увагу, оскільки отримання корисної інформації є важливим етапом в господарській діяльності підприємств та сприятиме прогнозуванню ринкових позицій в короткостроковому та довгостроковому періодах.

За роки реформування було прийнято ряд законодавчих актів у даній сфері, найважливішими з яких є: Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 7 червня 1996 року №236-96-ВР, Закон України "Про захист економічної конкуренції" від 11 січня 2001 року №2210-III. Також захист конкурентного середовища ґрунтується на нормах, встановлених Конституцією України, Законом України "Про Антимонопольний комітет" від 26 листопада 1993 року №3659-XII, Кримінальним та Кримінально-процесуальним кодексами України й іншими законодавчими актами.

Проведені дослідження дають можливість зробити висновок, що від стану та динаміки конкурентного середовища на ринках ресурсів та сільськогосподарської продукції залежить ефект суперництва між високотоварними сільськогосподарськими підприємствами, який сприяє оптимальному розподілу ресурсів і найповнішому задоволенню

різноманітних потреб споживачів. Проте, для забезпечення конкурентоспроможності даних підприємств особливого значення набувають методичні підходи для її розрахунку. Для здійснення об'єктивної оцінки рівня конкурентоспроможності високотоварного сільськогосподарського підприємства особливо важливим стає правильний вибір критеріїв здійснення аналізу.

1.3. Методичні засади оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Кожне сільськогосподарське підприємство, виходячи з власних потреб та стратегії діяльності, розподіляє вироблену продукцію, спрямовуючи її на виробничі потреби для наступного циклу розширеного відтворення, на продаж, на оплату праці натурою, на громадське харчування тощо. Продукція, що продана сільськогосподарським підприємством заготівельним організаціям, переробним підприємствам, на біржах, на експорт, на сільських ринках, безпосередньо своїм працівникам та іншим громадянам, за бартерними угодами, називається товарною продукцією.

Товарна продукція визначається в натуральній і вартісній (грошовій) формах. В економічній літературі виділяють відносну та абсолютну товарність. Так, відносну товарність по підприємству визначають у вартісному виразі за тими самими порівняними цінами, за якими оцінено валову продукцію, виключивши з її складу приріст незавершеного виробництва, приріст вартості молодих багаторічних культурних насаджень і малотоварні продукти (солону, гній, зелену масу). Абсолютну товарність в цілому по сільськогосподарському підприємству визначають відношенням грошової виручки від реалізації продукції до площі сільськогосподарських угідь.

$$PT = \frac{ТП}{ВП - ВП(мт)} \times 100\%, де$$

PT – рівень товарності підприємства, %; $ТП$ – товарна продукція у фактичних цінах реалізації, тис. грн.; $ВП$ - валова продукція у фактичних цінах реалізації, тис.грн.; $ВП (mt)$ - приріст незавершеного виробництва, приріст вартості молодих багаторічних насаджень, малотоварна продукція, тис.грн.

Фактична ціна реалізації одиниці певного виду сільськогосподарської продукції знаходиться діленням виручки від реалізації даного виду продукції на показник обсягу реалізації даної продукції.

$$Ц = \frac{B}{OP}, де$$

$Ц$ - фактична ціна реалізації одиниці певного виду сільськогосподарської продукції, грн./ц; B – виручка від реалізації певного виду товарної аграрної продукції, тис.грн.; OP – обсяги реалізації певного виду аграрної продукції, ц.

Сукупність показників, які визначають рівень успіху у конкурентній боротьбі на внутрішньому і зовнішньому ринках характеризують конкурентоспроможність процесу виробництва в аграрній сфері. Категорії потенційної (ресурсної), поточної та загальної конкурентоспроможності підприємства взаємопов'язані між собою (рис.1.3). Поточна конкурентоспроможність виступає базисом даної системи.

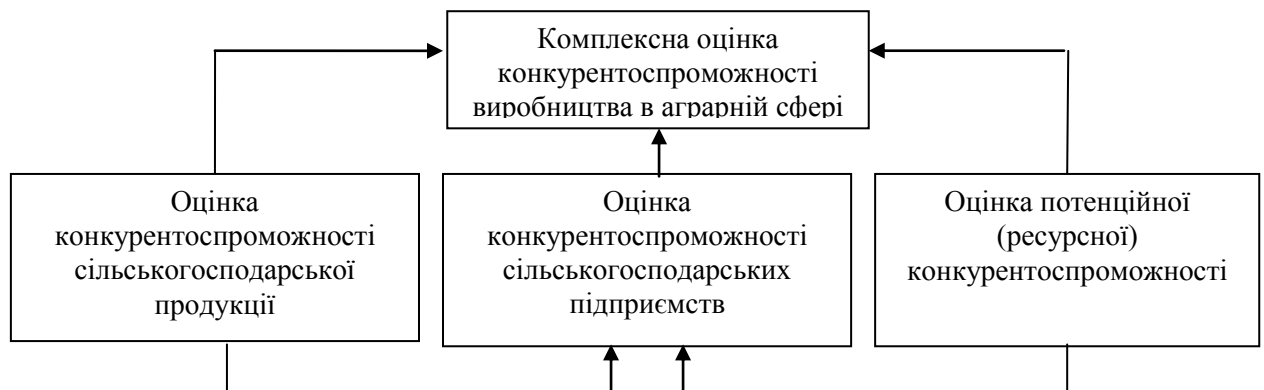


Рис.1.3. Комплексна оцінка конкурентоспроможності виробництва в аграрній сфері

З метою оцінки реального рівня конкурентоспроможності продукції необхідним є її порівняння з аналогічною продукцією конкурентів.

Конкурентоспроможність продукції (C_p) прямо пропорційна якості й обернено пропорційна ціні:

$$C_p = \frac{I_q}{P}, \text{ де}$$

I_q – якість продукції; P – ціна продукції.

Отже, підвищення якості продукції і зниження ціни сприяє підвищенню її конкурентоспроможності, і, навпаки. Протасов В.Е. розглядає якість товару як інтегральний показник, що складається з багатьох елементів, тому співвідносити її з базовим товаром слід по кожному показнику і зважувати отриманий результат на коефіцієнт частки даного фактора в інтегральному коефіцієнті якості:

$$I_q = \sum_{i=1}^n f_i \frac{q_i}{q_{bi}}, \text{ де}$$

I_q – інтегральний показник якості продукції; f_i – частка i -го якісного фактора в інтегральному показнику якості; q_i – значення i -го якісного фактора досліджуваної продукції; q_{bi} – значення i -го якісного фактора продукції, вираженої як базисна.

На нашу думку, доцільним є включення в наведену формулу додаткового коефіцієнту k , значення якого дало б змогу визначити відповідність сільськогосподарської продукції державним стандартам якості. Таким чином, формула буде мати наступний вигляд:

$$I_q = \sum_{i=1}^n f_i \frac{q_i^{*k}}{q_{bi}}, \text{ де}$$

I_q – інтегральний показник якості продукції; f_i – частка i -го якісного фактора в інтегральному показнику якості; q_i – значення i -го якісного фактора досліджуваної продукції; q_{bi} – значення i -го якісного фактора продукції, вираженої як базисна; K – коефіцієнт, що має значення від 0 до 1 при відповідності чи, навпаки, невідповідності сільськогосподарської продукції державним та світовим стандартам якості.

Для розрахунку узагальнюючого показника потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства необхідно визначити всі фактори, що впливають на ресурсний потенціал. Тоді формула розрахунку потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності матиме вигляд:

$$R = \sqrt{(-a_1)^2 + (-a_2)^2 + \dots + (-a_n)^2}, \text{ де}$$

R – рейтинговий індекс потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств; $a_{1,2..n}$ – факторні ознаки. Чим ближче значення R до 1, тим вищою є потенційна (ресурсна) конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства.

Після поетапного розрахунку потенційної (ресурсної), поточної конкурентоспроможності і показника товарності високотоварних сільськогосподарських підприємств є можливість визначити інтегральний показник конкурентоспроможності (C_e) даних підприємств. Для цього корінь квадратний добутку індексів потенційної (ресурсної) (R) та поточної конкурентоспроможностей (C_p) необхідно помножити на показник товарності підприємства (PT), вираженого у вигляді індексу:

$$C_e = \sqrt{C_p \times R \times PT} , \text{ де}$$

C_e – індекс конкурентоспроможності високотоварного сільськогосподарського підприємства; C_p – індекс конкурентоспроможності продукції високотоварного сільськогосподарського підприємства; R – рейтинговий індекс потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності високотоварного сільськогосподарського підприємства; PT – індекс товарності високотоварного сільськогосподарського підприємства

Для здійснення об'єктивної оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства необхідно провести порівняльний аналіз основних економічних показників його діяльності з відповідними показниками конкурентів.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємств застосовуються *матричні методи*, за допомогою яких можливо дослідити процеси конкуренції протягом певного періоду. Дані методи ґрунтуються на дослідженні теорії життєвого циклу товару. Відповідно до концепції життєвого циклу товару продукція будь-якого підприємства проходить п'ять основних стадій або етапів: впровадження, росту, зрілості, насичення і спаду. Кожному етапу притаманні свої особливості, пов'язані з ринковою позицією підприємства та динамікою продажу продукції.

Для оцінки конкурентних позицій підприємства використовується *теорія міжнародного поділу праці*. Вона полягає в отриманні підприємством

порівняльних переваг в порівнянні з існуючими конкурентами за рахунок ефекту масштабу виробництва продукції.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства широко використовуються інструменти *теорії ефективної конкуренції*. Суть даної теорії полягає в прямій залежності між ефективністю діяльності підприємств та конкурентоспроможністю всієї галузі, в якій вони функціонують. Застосовуючи дану теорію, необхідно враховувати той факт, що саме ефективність підприємства в порівнянні з конкурентами є основою успішного функціонування всієї галузі.

Показник інтегральної оцінки дозволяє комплексно оцінити рівень конкурентоспроможності будь-якого підприємства незалежно від напрямів його діяльності. Даний показник складається з двох основних елементів: критерію ефективності та критерію задоволеності потреб. Позитивною стороною розрахунку даного показника є простота обчислення, а головним недоліком є ігнорування розрахунку більшості показників ефективності використання ресурсного потенціалу, чим ускладнюється процес розрахунку конкурентоспроможності підприємства.

Розрахунок рівня конкурентоспроможності підприємства неможливий без застосування функціонального та структурного підходів. Функціональний підхід передбачає оцінку конкурентних позицій підприємства з позицій ефективності діяльності та реалізації продукції, ефективного використання наявного ресурсного потенціалу. Особливістю структурного підходу щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства є те, що він враховує ступінь монополізації галузі шляхом дослідження наявних перешкод та бар'єрів входу та виходу з ринку. Функціональний підхід передбачає поетапне оцінювання конкурентоспроможності підприємства за рахунок застосування трьох основних груп показників. Так, до складу першої групи входять показники ефективності виробництва та збуту продукції. Друга група показників включає в себе ті, за допомогою яких оцінюється оборотність капіталу

підприємства. Показники, що характеризують фінансовий стан підприємства, складають третю групу.

Для комплексного визначення конкурентоспроможності продукції і підприємств можна застосувати *коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства* (C_{cp}), який розраховується шляхом співвідношення доходів підприємства (PR) до його постійних та змінних витрат (EX):

$$C_{cp} = \frac{PR}{EX}, \text{ де}$$

Нормальною є ситуація, коли даний коефіцієнт більше одиниці, що свідчить про окупність витрат підприємства, його здатність витримувати конкурентну боротьбу на ринку. Зі збільшенням даного показника міцнішими стають конкурентні позиції підприємства на ринку.

Найбільш оптимальним вважається використання *методу комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємства* (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Показники оцінки конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства може використовуватися метод балів, застосування якого дозволяє дати загальну кількісну оцінку конкурентних позицій підприємства під час ведення конкурентної боротьби. Даний метод передбачає:

- складання матриці порівняльних показників підприємства з аналогічними показниками підприємств-конкурентів;
- присвоєння певної кількості балів для усієї групи показників – від найкращого до найгіршого – B_{max} ;
- розрахунок загальної кількості балів (B_{ir}), отриманих під час порівняння з найкращими показниками усієї сукупності показників:

$$B_{ir} = \frac{Z_{ir}}{Z_{in}} \times B_{max}, \text{ де}$$

Z_{ir} – фактичне значення i -го показника по r -ому підприємству; Z_{in} – найкраще значення i -го оцінюваного показника по даній сукупності підприємств; B_{max} – максимально встановлений бал оцінювання окремого показника.

Даний метод дає можливість визначити основних конкурентів, конкурентні позиції підприємства на ринку, визначити ступінь його наближення до найбільш конкурентоспроможного підприємства. З метою пошуку та виявлення основних сфер переваг та недоліків підприємства під час ведення конкурентної боротьби застосовується метод "еталону", використання якого передбачає:

- визначення основних напрямків оцінки конкурентоспроможності підприємств;
- встановлення максимальної кількості балів для кожного окремого напрямку оцінювання конкурентоспроможності підприємства;
- визначення загальної кількості балів підприємства з нормативними або найкращими показниками галузі, в якій функціонує підприємство;
- графічне відображення процесу оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Даний метод використовується не тільки для порівняння конкурентоспроможності підприємства з існуючими конкурентами, але і для порівняння з потенційними конкурентами.

Конкурентний статус (CS) підприємства визначається потенційними та існуючими можливостями підприємства протистояти конкурентам; можливостями щодо досягнення переваг на ринку порівняно з

конкурентами; забезпеченістю та ефективністю використання наявних земельних, трудових, матеріально-технічних та ін. ресурсів, сприятливістю зовнішніх та внутрішніх умов для ведення конкурентної боротьби тощо.

Процес оцінювання конкурентного статусу підприємства є необхідною передумовою для визначення його конкурентоспроможності. Конкурентні позиції підприємства на ринку знаходяться в наступній залежності відповідно до його конкурентного статусу:

$0 < CS < 0,4$ – слабка позиція; $0,5 < CS < 0,7$ – середня позиція; $0,8 < CS < 1,0$ – достатньо сильна позиція.

Прогнозування конкурентного статусу підприємства (CS_p) розраховується коригуванням фактичного конкурентного статусу підприємства (CS_f) на потенційні зміни виробничого потенціалу та внутрішнього і зовнішнього середовища:

$$CS_p = CS_f \times I_{ip} \times I_{ee}, \text{ де}$$

I_{ip} – індекс прогнозованих внутрішніх можливостей виробничого потенціалу підприємства; I_{ee} – індекс впливу умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Зростання конкурентного статусу підприємства можливе лише в умовах сприятливого зовнішнього середовища. Вплив змін зовнішнього середовища (I_{ee}) на конкурентний статус підприємства оцінюється за допомогою побудови наступної моделі:

$$I_{ee} = K_1 \times K_2 \times K_3,$$

$$K_1 = I_d \times KS_d; \quad K_2 = I_c \times KS_c; \quad K_3 = I_r \times KS_r,$$

де K_1 , K_2 , K_3 – коефіцієнти впливу попиту, умов конкуренції та ресурсного забезпечення; I_d , I_c , I_r – прогнозні індекси зростання попиту, умов конкуренції, ресурсного забезпечення; KS_d , KS_c , KS_r – коефіцієнти значущості, які відповідно характеризують ступінь впливу попиту, умов конкуренції та ресурсного забезпечення на діяльність підприємства.

Оцінювання ступеню впливу зовнішнього середовища здійснюється у відповідності до змін внутрішнього середовища підприємства і наявності внутрішніх можливостей до розвитку та підвищення ефективності виробництва. В аграрному секторі економіки країни можна застосовувати

різні методичні підходи, особливо ті, що широко використовуються у високо розвинених країнах світу. Так, в США застосовується чотирьохдольовий показник, за допомогою якого визначається сила конкуренції в галузі:

$$SC_i = \sum_{i=1}^4 \frac{O_i}{O_p}; \quad SC_i < 0,75$$

де O_i – обсяг продажу продукції даної асортиментної групи i -м підприємством, $i = 1, 2, 3, 4$, O_p – частка ринку даної асортиментної групи продукції. При значенні SC більше 0,75 застосовуються заходи з боку держави щодо обмеження злиття підприємств.

Узагальнюючим показником інтенсивності конкуренції (I_c) враховується набагато більша кількість факторів конкуренції, ніж при розрахунку конкурентного статусу підприємства. Узагальнюючий показник інтенсивності конкуренції визначається за допомогою наступних формул:

$$I_c = \sqrt{I_p \times I_t}; \quad 0 < I_c < 1 \text{ min}$$

де I_p – показник рентабельності ринку; I_t – темпи зростання обсягу продажів.

$$I_p = 1 - P_p; \quad P_m = PR / O_m$$

де P_m – рентабельність ринку або окремого сегменту; PR – ринковий прибуток або дохід; O_m – місткість ринку;

$$I_t = \frac{140 - T_m}{70},$$

де 140 і 70 – граничні значення річних темпів росту обсягів продажів; T_m – річний темп зростання обсягу продажів на розглянутому товарному ринку без врахування інфляції, %.

Оцінка інтенсивності конкуренції на ринку дає можливість визначити тип ринку, наявність на ньому великої або невеликої кількості продавців та покупців, здійснити аналіз факторів конкуренції, її параметрів з метою підвищення ефективності виробництва та реалізації продукції.

Отже, в даній частині дослідження розроблена методика оцінки рівня товарності та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. В основу методики покладені підходи до визначення вказаних показників вітчизняних та зарубіжних вчених. В результаті запропоновано спосіб розрахунку індексу конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства на основі використання показників потенційної (ресурсної)

конкурентоспроможності, середньозваженої конкурентоспроможності окремих видів продукції та показника товарності підприємства.

Висновки до розділу 1

1. Високотоварне сільськогосподарське підприємство – це суб'єкт господарської діяльності з загальною площею сільськогосподарських угідь не менше 1000 га, який реалізовує власну продукцію на рівні 75% і вище, оцінену у вартісному виразі в поточних цінах реалізації, за виключенням приросту незавершеного виробництва, приросту вартості молодих багаторічних насаджень і малотоварних продуктів (соломи, зеленої маси, гною). До високотоварних сільськогосподарських підприємств слід також відносити й ті виробничі структури, що характеризуються незменшуваним рівнем товарності ($\geq 75\%$) протягом кількох років (не менше 3 років).

2. В ієрархії конкурентоспроможності слід виділяти чотири об'єкти: конкурентоспроможність товару, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність галузі, конкурентоспроможність країни. Ключовою ланкою дослідження конкурентоспроможності є не конкурентоспроможність продукції, а саме конкурентоспроможність підприємства як окремого суб'єкта виробничо-господарської діяльності, на якому створюється товар, що може бути успішно реалізований завдяки маркетинговій стратегії, оскільки конкурентоспроможність товару виділяється у відносно короткий період на ринку, а конкурентоспроможність підприємства, яка відображає його відмінність від конкурентів, досягається на відносно тривалому періоді і формується під впливом значно більшої кількості факторів, ніж конкурентоспроможність продукції.

3. Конкурентоспроможність високотоварного сільськогосподарського підприємства характеризується забезпеченістю даного підприємства виробничими ресурсами та ефективною реалізацією потенційних можливостей для забезпечення конкурентоздатності аграрної продукції і підвищення рівня

товарності підприємства. Тому, конкурентоспроможність високотоварного сільськогосподарського підприємства необхідно поділяти на потенційну (ресурсну) і поточну конкурентоспроможність (продукції).

4. Потенційна (ресурсна) конкурентоспроможність високотоварного сільськогосподарського підприємства характеризується можливістю даного підприємства ефективно використовувати власний ресурсний потенціал з метою досягнення стабільно високого обсягу реалізації конкурентоспроможної товарної аграрної продукції.

5. Ефективне конкурентне середовище діяльності високотоварних сільськогосподарських підприємств формується під впливом різноманітних ринкових факторів та чинників, пов'язаних з веденням справедливої конкурентної боротьби між підприємствами за кращі умови виробництва та реалізації продукції, за споживачів. Тому, від стану конкурентного середовища на певному аграрному ринку залежить ефект конкурентної боротьби між високотоварними товаровиробниками, що призводить до оптимального розподілу і використання наявних виробничих ресурсів з метою виробництва продукції для найповнішого задоволення потреб споживачів.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Особливості конкурентного середовища аграрного сектора регіону

Конкурентне середовище аграрного сектора економіки Дніпропетровської області формує діяльність конкурентоспроможних сільськогосподарських підприємств. Його існування залежить від зовнішніх і внутрішніх чинників. Серед зовнішніх найбільш вагомими є: державна політика щодо підтримки малого і середнього бізнесу; відкритий доступ до ринків; лояльність у сфері оподаткування сільськогосподарських товаровиробників; забезпеченість необхідними дешевими ресурсами; сприятливі природно-кліматичні умови; високий рівень конкуренції ваграрному секторі регіону дослідження тощо.

Високий рівень попиту на аграрну продукцію; інноваційне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників; оптимальне використання наявних ресурсів; належний рівень аграрного менеджменту – є основними внутрішніми чинниками конкурентного середовища.

В умовах сьогодення особливо актуальним є забезпечення рівноправності всіх сільськогосподарських підприємств незалежно від їх форм власності. Підвищенню ефективності аграрного виробництва та менеджменту сприяє зміна форм власності підприємств аграрного сектору економіки, що призвело до утворення підприємств нового ринкового типу: приватно-орендні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, особисті селянські та фермерські господарства.

За період з 2015 по 2019 рр. в Дніпропетровській області загальна кількість сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових

форм зменшилась на 17,6%, чому сприяло скорочення кількості господарських товариств, сільськогосподарських кооперативів, фермерських господарств відповідно на 14,9%, 34,3% та 17,3%. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Трансформація сільськогосподарських підприємств
Дніпропетровської області**

Форма господарювання	2015 р.	2017 р.	2019 р.	2019 р. до 2015 р., %
Сільськогосподарські підприємства	1425	1404	1175	82,4
в т.ч. державні	8	8	7	87,5
недержавні	1417	1396	1168	82,4
з них: господарські товариства	369	347	314	85,1
приватні підприємства	260	249	227	87,3
сільськогосподарські кооперативи	67	57	44	65,7
фермерські господарства	641	686	530	82,7
інші підприємства	80	57	53	66,2
Особисті селянські господарства, тис.од.	372,3	373,1	370,4	99,5

Основними критеріями для віднесення сільськогосподарських підприємств до категорії високотоварних, як зазначалось у п. 1.3., є незменшуваний показник рівня товарності протягом 3 останніх років (>75%) та загальна площа сільськогосподарських угідь не менше 1000 га. Так, у 2019 році в Дніпропетровській області функціонувало 548 сільськогосподарських підприємств, рівень товарності яких був не менше 75% протягом 3 останніх років, та 215 сільськогосподарських підприємств з загальною площею сільськогосподарських угідь не менше 1000 га. Проте, одночасно двом вищезазначеним критеріям відповідали 124 сільськогосподарських підприємства Дніпропетровської області, яких необхідно відносити до категорії високотоварних.

Аналіз структури високотоварних сільськогосподарських підприємств (рис. 2.1) показує, що в Дніпропетровській області найбільшу питому вагу (37,1%) займають господарські товариства і приватно–орендні підприємства (30,6%). Значна частина (27,4%) припадає на фермерські господарства, кількість яких за останні роки зростає.

Серед високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області найменше представлені такі форми господарювання як сільськогосподарські кооперативи та акціонерні товариства (3,2% і 1,7% відповідно).

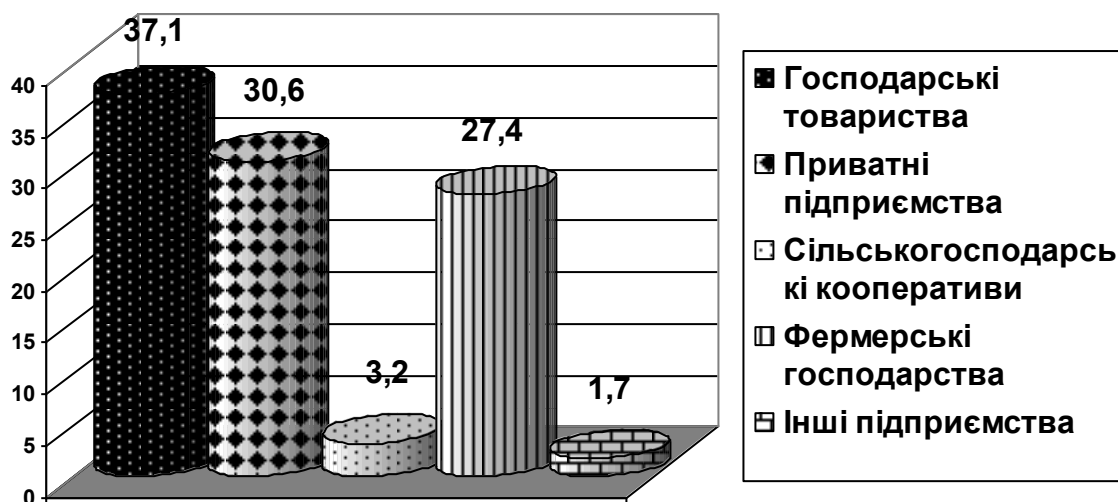


Рис. 2.1 Структура високотоварних сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання, %

Міжгалузеві економічні взаємовідносини сприяють підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, забезпечують оптимальний обіг ресурсів та рівність усіх форм власності на селі у процесі ефективного використання ними ресурсного потенціалу, призводять до вирівнювання попиту і пропозиції, мінімізують витрати робочого часу, підвищують пріоритет споживачів в процесах виробництва та реалізації аграрної продукції.

Розбалансованість цінового механізму між виробниками промислової та сільськогосподарської продукції, існування цінових ножиць утворює одну із головних проблем підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. За період 1996-2019 рр. відбувалося переважаче зростання цін на паливно-мастильні матеріали (табл. 2.2). Так, аналіз динаміки цін на матеріально-технічні ресурси (на прикладі бензину та дизпалива) і на продукцію сільськогосподарських виробників виявив

значний дисбаланс. Так, для того щоб придбати 1т бензину в 2019 р. необхідно було продати зерна в 6 разів більше, а молока в 8 разів більше, ніж в 1996 році. Таж сама ситуація спостерігається і по дизпаливу. Придбання 1 т дизпалива коштувало сільськогосподарським товаровиробникам в 2019 році 3 т зерна та 2,5 тис.л молока, що відповідно в 15 і 12,5 разів більше даних показників за 1996 рік.

Таблиця 2.2

Цінове співвідношення на паливно-мастильні матеріали і аграрну продукцію

Показник	1996 р.	2001 р.	2019 р.	2019 р. до 1996 р., разів
Потрібно зерна для придбання:	х	х	х	х
1 т бензину, т.	0,6	5,1	3,6	6,0
повної технологічної потреби, тис.т.	850	7222	5098	6,0
Потрібно молока для придбання:	х	х	х	х
1 т бензину, тис. л	0,1	0,6	0,8	8,0
повної технологічної потреби, тис.т.	142	850	1133	8,0
Потрібно зерна для придбання:	х	х	х	х
1 т дизпалива, т.	0,2	4,0	3,0	15,0
повної технологічної потреби, тис.т.	591	11812	8859	15,0
Потрібно молока для придбання:	х	х	х	х
1 т дизпалива, тис. л	0,2	2,2	2,5	12,5
повної технологічної потреби, тис.т.	591	6497	7383	12,5

Співвідношення цін на матеріально-технічні ресурси та сільськогосподарську продукцію за період 1996 – 2019 рр. свідчить про значне розходження. (табл.2.3). Особливо дана тенденція помітна відносно цін на цукрові буряки та сільськогосподарську техніку. Придбання трактору Т-150К в 2019 році в порівнянні з 1996 роком для сільськогосподарських товаровиробників збільшилось на 156,3 т цукрових буряків. Ця ж тенденція стосується і придбання автомобілю КАМАЗ-55102, де його придбання в 2019 році для даних підприємств збільшилось 55,4 т цукрових буряків відносно цього ж показника 1996 року. Також, якщо в 2019 р. для придбання комбайна СК-5 «Нива» необхідно було продати 383,0 т зерна, або 1399,2 т цукрових буряків, то в 1996 р. за цю ж кількість зерна та цукрових буряків можна було б придбати 4 таких комбайни.

Таблиця 2.3

**Співвідношення цін на технічні ресурси і сільськогосподарську
продукцію сільськогосподарських підприємств**

Марка технічного засобу	Рік	Співвідношення між загальною кількістю продукції та одиницею с.-г. техніки, т			
		Зерно	Цукрові буряки	Молоко	Жива вага ВРХ
Трактор Т-150К	1996	297,3	704,7	259,4	59,7
	2001	454,0	1026,3	246,3	56,4
	2019	235,7	861,0	195,0	50,5
	2019/1996, %	79,3	122,2	75,2	84,6
Зернозбиральний комбайн СК-5 “Нива”	1996	345,3	818,5	301,3	69,3
	2001	486,3	1099,7	263,9	60,5
	2019	383,0	1399,2	316,9	82,0
	2019/1996, %	110,9	170,9	105,2	118,3
Автомобіль КАМАЗ-55102	1996	300,9	713,3	262,6	60,4
	2001	450,7	1019,1	244,6	56,0
	2019	210,6	768,7	174,1	45,1
	2019/1996, %	70,0	107,8	66,3	74,7

Ціновий диспаритет призвів до погіршення структури матеріально-грошових витрат у сільсько-господарських підприємствах на виробництво аграрної продукції (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Структура витрат на основне виробництво у сільськогосподарських
підприємствах, %**

Показник	2015 р.		2017 р.		2019 р.		2019 р. до 2015 р., +/-	
	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні
Оплата праці з нарахуваннями	39,1	42,1	22,9	24,1	26,3	29,9	- 12,8	-12,2
Матеріальні витрати	40,2	39,1	45,7	47,6	50,1	51,1	9,9	12,0
Амортизація основних засобів	9,6	8,5	12,0	9,8	14,2	10,6	4,6	2,1
Інші витрати	11,1	10,3	19,4	18,5	9,4	8,4	- 1,7	-1,9
Всього витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x

Порівняльний аналіз структури витрат на основне виробництво у сільськогосподарських підприємствах свідчить, що низькотоварні

сільськогосподарські товаровиробники регіону дослідження витрачають більше коштів, ніж високотоварні. Так, в 2019 році амортизація основних засобів низькотоварних товаровиробників була більшою на 3,6%, а витрати на оплату праці персоналу були, навпаки, меншими на 3,6%. Дані показники свідчать про існуючі проблеми в підвищенні ефективності як низько- так і високотоварних сільськогосподарських підприємств.

Існування «цінових ножиць» призвело до погіршення якісних показників використання матеріально-технічних ресурсів високотоварними сільськогосподарськими підприємствами (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Економічна ефективність використання виробничих фондів господарствами Дніпропетровської області

Показники	2015 р.		2017 р.		2019 р.		2019 р. до 2015 р., +/-	
	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні
Фондовіддача, грн.	0,04	0,09	0,03	0,08	0,05	0,11	0,01	0,02
Фондомісткість, грн.	14,5	12,7	15,8	14,8	12,3	9,6	-2,2	-3,1
Матеріаломісткість - всього, грн.	2,09	1,85	2,46	2,14	2,65	2,24	0,56	0,39
- в рослинництві	1,23	1,08	1,39	1,31	1,86	1,61	0,63	0,53
- в тваринництві	2,47	2,21	2,61	2,42	2,53	2,29	0,06	0,08

Дані таблиці свідчать, що за 2015-2019 рр. спостерігається зростання рівнів матеріаломісткості як в рослинництві (на 0,63 грн.), так і в тваринництві (на 0,06 грн.), тобто погіршується конкурентоспроможність високотоварного сільського господарства регіону. Проте, за досліджуваний період відбулось зростання рівня фондовіддачі на 0,02 грн., і, навпаки, зниження рівня фондомісткості на 2,2 грн. Порівняльний аналіз ефективності використання виробничих фондів низько- та високотоварними сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровської області виявив переваги останніх. Якщо, в низькотоварних господарствах показник

фондовіддачі в 2019 році в середньому на одне господарство становив 0,05 грн., то у високотоварних господарствах він вже становив 0,11 грн. І, навпаки, протилежна тенденція відбувалась стосовно показника фондомісткості, який у високотоварних сільськогосподарських підприємствах регіону дослідження в розрахунку на одне господарство був менше аналогічного показника по низькотоварним підприємствам на 2,7 грн.

Про зниження в динаміці конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств регіону дослідження свідчать також показники економічної ефективності господарської діяльності даних підприємств (табл.2.6.).

Таблиця 2.6

Економічна ефективність високотоварних та низькотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області

Показники	2015 р.		2017 р.		2019 р.		2019 р. до 2015 р., +/-	
	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні
Валова продукція на одиницю витрат, грн.	0,54	0,79	0,61	0,83	0,92	1,08	0,38	0,29
Валовий дохід на 1 грн. виробничих витрат, грн.	- 0,16	- 0,01	- 0,11	- 0,01	0,11	0,23	0,27	0,24
Прибуток (+), збиток (-) на 1 грн. виробничих витрат - всього, грн.	- 0,32	- 0,19	- 0,30	- 0,15	- 0,05	0,04	0,27	0,23
- в рослинництві	- 0,11	- 0,03	- 0,06	0,04	0,15	0,26	0,15	0,28
- в тваринництві	- 0,47	- 0,36	- 0,49	- 0,37	- 0,37	- 0,26	0,10	0,10
Рівень рентабельності реалізованої продукції, %	- 8,1	- 5,9	- 6,9	- 2,8	- 1,9	15,6	6,2	21,5
- рослинництва	- 3,8	- 2,2	- 2,8	6,9	8,8	33,5	12,6	35,7
- тваринництва	- 19,0	- 9,9	- 14,7	- 8,9	- 10,6	- 6,5	8,4	3,4

Протягом 2015-2019 рр. зменшувався обсяг виходу валової продукції, валового доходу і прибутку на одиницю витрат, як в рослинництві, так і в тваринництві. Постійно є збитковим виробництво і реалізація тваринницької продукції. Проте, за досліджуваний період високотоварні сільськогосподарські підприємства в порівнянні з низькотоварними

виявилися більш ефективними. Так, в 2019 р. високотоварні сільськогосподарські підприємства отримали більший розмір валового доходу та прибутку в розрахунку на одиницю виробничих витрат на відміну від низькотоварних аграрних формувань відповідно на 0,12 грн. та 0,09 грн. Про дану тенденцію свідчить також показник рівня рентабельності реалізованої продукції в 2019 р., який був вищим у високотоварних сільськогосподарських підприємств на 17,5% в порівнянні з низькотоварними сільськогосподарськими підприємствами.

Проведений аналіз існування цінового диспаритету на промислову та сільськогосподарську продукцію показав, що існує тенденція на значно випереджаюче підвищення на промислову продукцію, внаслідок чого майже не враховуються інтереси сільськогосподарських товаровиробників. Іншою причиною є те, що ціна на промислову продукцію завищується внаслідок урахування ПДВ, тоді як певний відсоток його повинен повертатися сільськогосподарським товаровиробникам. Не менш важливою проблемою залишається методика розрахунків цін на промислову продукцію, послуги, що надаються аграрним товаровиробникам, та безпосередньо на саму сільськогосподарську продукцію.

Сільськогосподарські підприємства є найбільш незахищеною та вразливою ланкою, оскільки відсутній дієвий механізм формування цін між сферами АПК. Так, результатом є те, що ціни будуть вищими на переробних підприємствах, хоча первісна вартість продукції створюється в процесі її виробництва. Як результат, сільськогосподарські підприємства не є учасниками процесів розподілу прибутків від реалізації продукції.

Дослідження процесів формування ціни одиниці пшеничного хліба, який був вироблений з сировини сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області в 2019 році показало (табл. 2.7), що найбільш вразливою ланкою в галузі хлібопродуктового підкомплексу регіону дослідження були саме виробники зерна. Про це свідчить тенденція зростання кінцевої роздрібною ціни, збільшення якої відбувалося на кожній

стадії проходження зерна від виробника до роздрібної торгівлі. Так, зерноприймальний пункт підвищував ціну в середньому на 5,3%, а борошномельне підприємство – ще на 8% і реалізовувало борошно хлібзаводу з ціною надбавкою до 55,2%. Кінцева ціна хліба сформувалася під впливом хлібзаводу та тогівельних організацій, які в сумі збільшили ціну даної продукції на 44,8%. При цьому основні прибутки отримували саме кінцеві ланки хлібопродуктового підкомплексу Дніпропетровської області.

Таблиця 2.7

Формування ціни пшеничного хліба в хлібопродуктовому підкомплексі Дніпропетровської області, виробленого з сировини високотоварних сільськогосподарських підприємств

Галузь хлібопродуктового підкомплексу Дніпропетровської області	Питома вага у роздрібній ціні, %	
	Вклад галузі	Відпускна ціна
Високотоварне сільськогосподарське підприємство (в т.ч. ПДВ)	41,9	41,9
Зерноприймальний пункт (в т.ч. ПДВ)	5,3	47,2
Борошномельне підприємство (в т.ч. ПДВ)	8,0	55,2
Хлібзавод (в т.ч. ПДВ)	27,9	83,1
Торгівля (в т.ч. ПДВ)	16,9	100,0

Дія певних об'єктивних та суб'єктивних факторів (низька оборотність обігових коштів, відсутність єдиного підходу до ціноутворення та єдиної схеми вартісної оцінки виробничих фондів, встановлення державою закупівельних цін на зерно тощо) призводить до формування роздрібною ціни на продукцію зерно продуктового підкомплексу.

Особливістю нарахування витрат в процесі сільськогосподарського виробництва, особливо в рослинництві, є те, що при реалізації продукції, як правило, раз у рік, витрати обліковуються протягом усього календарного року. Зовсім протилежною є ситуація в переробних галузях і промисловості, які характеризуються високим показником оборотності обігових коштів. Це призводить до того, що сільськогосподарським товаровиробникам дуже важко планувати прибутки внаслідок недосконалості цінового механізму.

У галузі виробництва мінеральних добрив, засобів боротьби зі шкідниками рослин, ветеринарних препаратів діє цілий комплекс різноманітних підприємств – від малих приватних до великих заводів та кооперативних об'єднань. Існування цілої низки різноманітних підприємств сприяє тому, що сільськогосподарські товаровиробники мають можливість вільно обирати з яким підприємством і на якій стадії працювати – або з посередниками чи постачальниками добрив, або, навпаки, безпосередньо з підприємствами-виробниками засобів захисту рослин та тварин. При купівлі мінеральних добрив, отрутохімікатів, інших засобів захисту рослин безпосередньо у виробників сільськогосподарські підприємства користуються короткостроковими кредитами.

Отже, проведене дослідження особливостей конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області виявило, що необхідно удосконалювати економічні відносини при виробництві сільськогосподарської продукції та її переробки. Особливо важливим вбачається встановлення справедливого цінового співвідношення на аграрну продукцію та продукцію її переробки. В даному аспекті важливим моментом є те, що ціна на продукцію переробки сільськогосподарської продукції повинна містити реальний вклад виробників, відповідати державним та світовим стандартам якості тощо. Проте, дослідження особливостей конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств не є достатнім, щоб оцінити рівень їх конкурентоспроможності. Тому за необхідне вбачається проведення аналізу забезпечення та ефективності використання ресурсного потенціалу даними підприємствами регіону дослідження.

2.2. Економічна оцінка ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області

Одними із показників, що показують місце і роль сільськогосподарських підприємств в економіці регіону, є виробництво валової та товарної продукції (табл. 2.8). В результаті аналізу даних таблиці встановлено, що коливання валової продукції сільського господарства регіону в господарствах усіх категорій в період 2015 -2017 рр. склали 9,6%, а в період 2017 – 2019 рр. – 7,7%. Це пояснюється підвищенням обсягів виробництва валової сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами Дніпропетровської області. Обсяги виробництва валової продукції сільськогосподарськими підприємствами регіону за період 2015 – 2019 рр. збільшились на 2,7%. Що ж до виробництва товарної продукції високотоварними сільськогосподарськими підприємствами, то її коливання за досліджуваний період склало 9,5% (1,4% - у всіх сільськогосподарських підприємствах). Середній показник рівня товарності високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області на 9,5 % більший аналогічного показника в дрібнотоварних аграрних підприємствах. Це свідчить про те, що саме високотоварні сільськогосподарські підприємства спеціалізуються на виробництві та реалізації товарної продукції, стикаючись, таким чином, з впливом конкуренції на ринках збуту більше, ніж дрібнотоварні сільськогосподарські підприємства.

Таблиця 2.8

Виробництво валової та товарної продукції високотоварними сільськогосподарськими підприємствами

Показник	Рік			2019 р. в % до 2015 р.
	2015	2017	2019	
Виробництво валової продукції, всього, млн.грн.:	607,6	549,3	591,8	97,4
в т.ч. високотоварними сільськогосподарськими підприємствами, млн.грн.	109,4	101,8	112,4	102,7
Виробництво товарної продукції, всього, млн.грн.:	457,5	407,6	450,9	98,6
в т.ч. високотоварними сільськогосподарськими підприємствами, млн.грн.	98,1	96,0	107,4	109,5

Одним із важливих критеріїв економічної стійкості виробництва сільськогосподарської продукції є забезпеченість ресурсним потенціалом. Одним із найважливіших елементів аграрного ресурсного потенціалу є земля, яка виступає головним засобом виробництва в сільському господарстві. Головним критерієм оцінки якості землі є родючість ґрунту. Для сільськогосподарських товаровиробників земля виступає елементом, що поєднує усі інші складові ресурсного потенціалу в єдине ціле (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Склад та структура земельних угідь високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, тис. га

Види угідь	Рік			2019 р. до 2015 р., +/-
	2015	2017	2019	
Земельна площа, всього	241,3	239,5	242,6	1,3
в т.ч. ліси та інші лісовкриті площі	51,1	52,0	52,5	1,4
забудовані землі	3,5	5,0	4,5	1,0
сільськогосподарські угіддя	159,9	157,5	160,1	0,2
з них: рілля	122,0	120,2	125,2	3,2
сіножаті	24,8	25,1	26,1	1,3
пасовища	10,7	9,2	5,3	-5,4
багаторічні насадження	2,4	3,0	3,5	1,1
Рівень розораності земель,%	77,8	78,2	80,4	2,6

Розглянувши динаміку основних земельних угідь високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, можна зробити висновок, що з часом спостерігаються значні зміни площ земельних угідь даних підприємств регіону.

Ефективність використання земельних ресурсів в процесі сільськогосподарського виробництва являє собою прибутковість виробництва та розраховується співвідношенням отриманих результатів від використання земель до витрат на покращання її якісних характеристик. Таким чином, підвищення ефективності використання земельних ресурсів залежить від збільшення обсягів виробництва високоякісної аграрної продукції з одиниці земельних угідь при мінімальних розмірах витрат на вирощування даної продукції. Ефективність використання земельних угідь високотоварними сільськогосподарськими підприємствами

Дніпропетровської області простежено на основі динаміки результативних показників відносно натуральної і грошової оцінки землі (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Використання земельних угідь високотоварними підприємствами аграрного сектору регіону

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 р. до 2015 р.,
Валова продукція на 1000 грн. вартості землі, грн.	26,7	27,3	22,6	20,2	22,6	-4,1
в т.ч. продукція рослинництва	15,6	20,5	15,9	14,1	16,5	0,9
продукція тваринництва	11,1	6,8	6,7	6,1	6,1	-5,0
Валовий дохід на 1000 грн. вартості земель, грн.	4,1	1,4	- 0,4	- 0,2	11,3	7,2
Прибуток (+), збиток (-) на 1000 грн. вартості землі, грн.	- 2,9	- 6,4	- 7,6	- 6,2	2,2	5,1
в т.ч. від рослинництва	2,4	1,5	- 0,5	0,9	7,4	5,0
від тваринництва	- 4,2	- 6,4	- 6,0	- 6,0	- 4,1	0,1

Як видно з даних таблиці 2.10, всі результативні показники мають тенденцію до зниження. Так, за період 2015-2019 рр. виробництво валової продукції на 1000 грн. вартості землі зменшилося з 26,7 до 22,6 грн., що стало наслідком зниження показника виробництва валової продукції тваринництва в розрахунку на 1000 грн. вартості земельних ресурсів на 5,0 грн. Про ефективність використання земельних угідь високотоварними підприємствами регіону дослідження свідчить також показник валового доходу в розрахунку на 1000 грн. вартості земель, що збільшився в 2019 році на 7,2 грн. в порівнянні з аналогічним показником 2015 року.

Проведений аналіз забезпечення трудовим потенціалом сільськогосподарських підприємств свідчить про подальше погіршення ефективності його використання в сільській місцевості. Щороку збільшується частка людей працездатного віку, що змінюють роботу на селі у місті. Це призводить до старіння населення в селах і зменшення кількості трудових ресурсів в більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Середньорічну чисельність найманих працівників за видами економічної діяльності у Дніпропетровській області можна оцінити,

розглянувши таблицю 2.11. З даної таблиці видно, що в загальній кількості зайнятих в 2019 р., працівники сільського господарства склали 16,8 %, або 95,7 тис. чол., що на 38,5 % менше аналогічного показника 2015 р. (155,5 тис.чол.). В структурі зайнятих в сільському господарстві регіону в 2019 р. кількість працівників високотоварних сільськогосподарських підприємств склала 29,5%, або майже 26,9 тис. чол., що на 5,5 % менше аналогічного показника 2015 р. (майже 28,5 тис. чол.).

Таблиця 2.11

Середньорічна чисельність зайнятих за видами економічної діяльності у Дніпропетровській області

Галузь економіки	2015 р.		2017 р.		2019		2019 р. в % до 2015 р.
	чол.	%	чол.	%	чол.	%	
Всього зайнято	561600	100,0	570600	100,0	568100	100,0	101,6
з них: промисловість	103400	25,0	100400	25,1	99500	17,5	96,2
транспорт та зв'язок	30800	6,3	31200	6,6	42500	7,5	138,0
будівництво	17100	3,2	17700	3,2	27300	4,8	159,6
торгівля	99700	6,8	99000	6,9	132000	23,2	132,4
освіта і культура	49100	12,7	49400	13,4	51000	9,0	103,9
фінансова діяльність	4300	1,1	4900	1,3	5500	1,0	127,9
апарат органів державного управління	30400	7,9	31500	8,6	35400	6,2	116,4
сільське господарство: з них у:	155500	19,2	167900	16,6	95700	16,8	61,5
високотоварних с.-г. підприємствах	28456	18,3	32485	19,7	26883	29,5	94,5

В умовах ринкових відносин для високотоварних сільськогосподарських підприємств регіону дослідження зростає значення підвищення продуктивності праці, що є складним економічним процесом, який залежить від великої кількості чинників і факторів. В даний час існує проблема необхідності зростання продуктивності праці в високотоварних сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області. Проблемою для даних підприємств є те, що вони намагаються підвищувати продуктивність праці екстенсивними шляхами за рахунок розширення посівних площ сільськогосподарських культур та збільшення поголів'я тварин. При цьому інтенсивні методи застосовуються не в достатній мірі. В

2019 році обсяг виробництва валової продукції на середньорічного працюючого в високотоварних сільськогосподарських підприємствах регіону зменшився майже на 20% порівняно з 2015 роком і складає в середньому 6948 грн. (табл.2.12).

Таблиця 2.12

Продуктивність праці в високотоварних сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області, грн.

Показник	2015 р.		2017р.		2019 р.	
	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні	низькотоварні	високотоварні
Вироблено валової продукції в порівняних цінах 2010 р. на середньорічного працівника - всього	6238	8638	4788	6666	4946	6948
% зміни	100	100	76,7	77,2	79,3	80,4
в т.ч. в рослинництві	8942	10460	5854	7976	6179	8873
% зміни	100	100	65,5	76,3	69,1	84,8
в тваринництві	4693	7261	3432	5687	3661	5117
% зміни	100	100	73,1	78,3	78,0	70,5

Одним із показників, що впливає на ефективність господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є виробництво валової продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь. Щоб стверджувати про стабілізацію і нарощування обсягу виробництва валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь високотоварними сільськогосподарськими підприємствами регіону (результативна ознака - Y), потрібно виявити, від чого даний показник найбільше залежить. Використаємо для цього кореляційний аналіз (табл. 2.13). Основними чинниками, що впливають на результативну ознаку, пропонується вважати рівень фондозабезпеченості в розрахунку на 1 га с.-г. угідь, якість земельних ресурсів, чисельність працівників, середній розмір с.-г. угідь. Як видно із поставленого завдання враховано всі основні складові ресурсного потенціалу даних підприємств.

**Результати кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів на
обсяг виробництва валової продукції у фактичних цінах реалізації на
1 га с.-г. угідь**

Ознака і статистична характеристика	Показник та його значення
Результативна ознака – У	Рівень виробництва валової продукції у фактичних цінах реалізації на 1 га с.-г. угідь, грн.
x_1	Фондозабезпеченість високотоварних господарств регіону (на 1 га с.-г. угідь, грн.)
x_2	Якість землі, балів
x_3	Чисельність працівників на 100 га с.-г. угідь, чол.
x_4	Середній розмір с.-г. угідь високотоварних підприємств, га
Регресійна модель	$Y = 46,1 + 0,86x_1 + 0,71x_2 + 0,68x_3 + 0,37x_4$
Коефіцієнт множинної кореляції	$R=0,7345$
Коефіцієнт множинної детермінації	$R^2=0,7345^2=0,5394$
Коефіцієнт еластичності (E)	$E_1=0,4372; E_2=0,3163; E_3=0,1728; E_4=0,0716;$
Бета-коефіцієнти (β_i)	$\beta_1=0,5819; \beta_2=0,5374; \beta_3=0,1163; \beta_4=0,0419;$

Множинний коефіцієнт кореляції становить 0,734 (це свідчить про те, що зв'язок між явищами є прямим і сильним), коефіцієнт детермінації – $0,734^2 = 0,54$ (54,0% загального коливання рівня валової продукції на 1 га обумовлено досліджуваними факторами (фондозабезпеченість, якість землі, забезпеченість трудовими ресурсами, розмір підприємства), а інші 46,0% - іншими неврахованими факторами).

Провідне місце у високотоварному сільськогосподарському виробництві належить матеріально-технічним ресурсам як найбільш мобільній частині ресурсного потенціалу. Збільшення показника фондозабезпеченості (особливо матеріально-технічних ресурсів) на 1 грн. в розрахунку на 1 га с.-г. угідь призведе до підвищення результативної ознаки на 0,86 грн. Значну роль відіграють земельні ресурси як основні засоби виробництва в сільському господарстві. Підвищення якості земельних ресурсів, що знаходяться у користуванні високотоварних товаровиробників, на 1 бал спричинить збільшення виробництва валової продукції в

розрахунку на 1 га с.-г. угідь на 0,71 грн. Особливо важливим при цьому є проведення заходів з покращання якісних параметрів землі.

Аналіз стану матеріально-технічного забезпечення, зокрема тракторами та зернозбиральними комбайнами, високотоварного сільськогосподарського виробництва Дніпропетровській області в 2015 - 2019 роках свідчить про існуючі проблеми в даній галузі (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Парк тракторів та зернозбиральних комбайнів високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області

Рік	Трактори		Зернозбиральні комбайни	
	кількість, тис.од.	у % до 2005 р.	кількість, тис.од.	у % до 2005 р.
2015	1302	100,0	175	100,0
2017	1213	93,2	166	94,9
2019	1178	90,5	162	92,6
2019 р. до 2015 р. (+,-)	-124	х	-13	х

Оцінка забезпеченості сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області сільськогосподарською технікою свідчить про недостатню її кількість в даних господарствах. Основними причинами недостатнього забезпечення даних підприємств сільськогосподарською технікою є неплатоспроможність більшості з них, зменшення доходів в результаті скорочення посівних площ та поголів'я тварин, що призвело до зниження обсягів реалізації аграрної продукції.

Важливим фактором, що характеризує потенційну (ресурсну) конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств, є забезпеченість їх фінансовими ресурсами. Нерівномірність забезпечення даних підприємств фінансовими ресурсами зумовлюється значним сезонним коливанням ціни на аграрну продукцію, тому більшість сільськогосподарських підприємств, маючи недостатню кількість обігових коштів, змушені продавати власну продукцію за низькими цінами. Групування сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області

за показником забезпеченості фінансовими ресурсами в розрахунку на 100 га с.-г. угідь наведено в табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Вплив забезпеченості фінансовими ресурсами на рівень валової і товарної продукції

Групи господарств за рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами на 100 га с.-г. угідь, тис.грн.	Кількість господарств, одиниць	Виробництво ВП в поточних цінах реалізації на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	Рівень товарності, %
до 80	28	47,5	87,4
від 81 до 330	27	51,6	92,6
від 331 до 580	27	68,3	94,9
від 581 до 830	25	70,4	95,8
> 831	17	71,9	97,3
Всього	124	65,5	95,6

Дані таблиці свідчать про те, що абсолютна забезпеченість сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області фінансовими ресурсами в розрахунку на 100 га с.-г. угідь залишається на низькому рівні. Також існують розбіжності між даними підприємствами в забезпеченості фінансовими ресурсами. Підвищення даного показника призводить до збільшення показників виробництва валової продукції та рівня товарності. Так, в групах сільськогосподарських підприємств з рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами до 80 гривень на 100 га с.-г. угідь показник виробництва валової продукції на 100 га с.-г. угідь в середньому на 24,4 тис. грн. менше (показник рівня товарності в середньому є меншим на 9,9%), ніж в господарствах з рівнем забезпеченості більше 831 гривні на 100 га с.-г. угідь.

З метою оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області доцільним вбачається проведення аналізу їх фінансово-економічного стану. Даний аналіз дасть можливість оцінити існуючі джерела фінансування та надходження прибутків, резерви альтернативних коштів, потреби в залученні додаткових кредитних та інвестиційних коштах, раціональність та обґрунтованість процесів залучення і розподілу коштів між виробничими галузями сільськогосподарських

підприємств. Всі сільськогосподарські підприємства мають потребу в додаткових коштах, оскільки це сприятиме розширенню виробництва аграрної продукції і завоювання та утримання нових ринків збуту.

Розрахунки основних показників рентабельності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2015-2019 рр. проведені за методикою, що представлена в таблиці 2.16. Так, згідно даних таблиці помітна тенденція до зниження усіх показників рентабельності в 2019 році в порівнянні з 2015 роком. Негативним явищем є зниження коефіцієнта рентабельності продаж аграрної продукції на 0,014, оскільки високотоварні підприємства більше витрачають коштів на збут, ніж отримують від цього прибутки.

Таблиця 2.16

Розрахунок основних показників рентабельності високотоварних сільськогосподарських підприємств

Показники	Роки			2019 р. до 2015 р. (+,-)
	2015	2017	2019	
Коефіцієнт рентабельності всього капіталу	0,009	0,007	0,008	-0,001
Рентабельність власного капіталу	0,016	0,012	0,013	-0,003
Рентабельність функціонуючого капіталу	0,007	0,005	0,005	-0,002
Рентабельність фінансових вкладень	0,004	0,004	0,002	-0,002
Рентабельність продаж	0,061	0,043	0,047	-0,014
Рентабельність перманентного капіталу	0,014	0,010	0,009	-0,005

Одним із найбільш важливих показників оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств є розрахунок показника ліквідності, що свідчить про наявність у даних підприємств певної кількості вільних грошових ресурсів від продажу аграрної продукції. Так, значення показників ліквідності у зазначених підприємствах регіону дослідження за 2015-2019 рр. представлені в таблиці 2.17. Згідно даних таблиці всі показники ліквідності у 2019 році по відношенню до 2015 року зменшились. Це свідчить, що продукція сільськогосподарських підприємств не є

високоліквідною, тому не має здатності швидко обернутися в гроші.

Таблиця 2.17

Визначення основних показників ліквідності високотоварних сільськогосподарських підприємств

Показники	Роки			2019 р. до 2015 р. (+,-)
	2015	2017	2019	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,423	0,401	0,415	-0,008
Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,431	0,411	0,415	-0,016
Загальний коефіцієнт ліквідності	1,201	1,145	1,169	-0,032
Частка запасів і витрат в загальній сумі короткострокових зобов'язань	0,954	0,869	0,883	-0,071
Середній період повернення дебіторської заборгованості	18	18	20	-2
Оборот дебіторської заборгованості	14	14	15	-1

Здійснений розподіл високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області на групи за показниками загальної, поточної та критичної ліквідності показав, що більша частина з досліджуваних підприємств досягли показників загальної та поточної ліквідності на рівні більше 1,51 (відповідно 35,5% та 38,7% від загальної кількості підприємств). Проте, поточна ліквідність третини із цих підприємств залишається на низькому рівні до 1,0 (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Групи високотоварних сільськогосподарських підприємств за показниками ліквідності

Група господарств за показником ліквідності	Загальна ліквідність		Поточна ліквідність		Критична ліквідність	
	кількість господарств	%	кількість господарств	%	кількість господарств	%
до 0,10	-	-	-	-	42	33,9
0,11 – 0,30	-	-	6	4,8	32	25,8
0,31 – 0,60	4	3,2	5	4,1	40	32,3
0,61 – 0,90	14	11,3	13	10,5	7	5,6
0,91 – 1,20	27	21,8	21	16,9	3	2,4
1,21 – 1,50	35	28,2	31	25,0	-	-
1,51 і вище	44	35,5	48	38,7	-	-
Всього	124	100,0	124	100,0	124	100,0

Основні показники платоспроможності сільськогосподарських підприємств області і їх значення представлені в таблиці 2.19.

Таблиця 2.19

Визначення основних показників платоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств

Показники	Роки			2019 р. до 2015 р. (+,-)
	2015	2017	2019	
Коефіцієнт власності	0,21	0,19	0,23	0,02
Коефіцієнт залучення капіталу	0,75	0,64	0,77	0,02
Коефіцієнт залежності	3,12	2,97	3,34	0,22
Співвідношення залученого і власного капіталу	1,36	1,28	1,43	0,07
Забезпеченість необоротних активів власним капіталом	0,40	0,40	0,41	0,01
Забезпеченість необоротних активів залученим капіталом	0,15	0,15	0,19	0,04
Рівень повернення довгострокових кредитів	2,13	2,06	2,29	0,16
Коефіцієнт маневреності	2,75	2,71	2,81	0,06

Так, в 2019 році відбулось незначне підвищення коефіцієнтів власності, маневреності, залучення капіталу, залежності порівняно з 2015 роком. За даний період сільськогосподарські підприємства виявились платоспроможними, про що свідчить показник повернення довгострокових зобов'язань. В таблиці 2.20 наведені групи високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за показником співвідношення власних і позикових коштів.

Таблиця 2.20

Групування високотоварних сільськогосподарських підприємств за показниками співвідношення власних і позикових коштів

Групи високотоварних підприємств за коефіцієнтом автономії	Кількість господарств		Групи високотоварних підприємств за коефіцієнтом заборгованості	Кількість господарств	
	одиниць	%		одиниць	%
до 0,15	25	20,2	до 0,6	22	17,7
0,16 – 0,30	27	21,8	0,61 – 0,75	34	27,4
0,31 – 0,45	34	27,4	0,76 – 0,9	37	29,8
0,46 - 0,60	21	16,9	0,91 – 1,05	19	15,3
> 0,60	17	13,7	> 1,05	12	9,8
Всього	124	100,0	Всього	124	100,0

Проведене групування високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за цими показниками свідчить про те, що найбільша частка господарств (27,4%) має коефіцієнт автономії від 0,31 до 0,45, а коефіцієнт заборгованості в них складає від 0,76 до 0,9. Це свідчить про низький рівень їх платоспроможності та виникнення ускладнень при погашенні своїх коротко- та довгострокових зобов'язань.

Оцінка та аналіз змін показників фінансово-економічного стану високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області в період 2015-2019 років свідчать про існуючі проблеми забезпечення і підвищення рівня їх конкурентоспроможності, оскільки достатня кількість з цих підприємств є неплатоспроможними, тому що мають коефіцієнт загальної ліквідності менше 2, коефіцієнт покриття оборотних засобів менше 0,1, показник рентабельності активів – менше 10%.

Групування сільськогосподарських підприємств за показником потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності, наведено в таблиці 2.21.

Таблиця 2.21

Вплив потенційної конкурентоспроможності на рівень валової і товарної продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств

Показник	Рік	Групи господарств за індексом потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності				IV гр.. до. I, (+,-)
		I до 0,3	II 0,31-0,50	III 0,51–0,7	IV > 0,7	
Кількість господарств у групі	2015	24	32	40	28	4
	2017	24	30	41	29	5
	2019	23	33	39	29	6
Середній індекс потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності	2015	0,27	0,43	0,56	0,76	0,49
	2017	0,22	0,46	0,59	0,80	0,58
	2019	0,28	0,42	0,65	0,83	0,55
Виробництво валової продукції у фактичних цінах реалізації на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	2015	45,6	57,3	64,0	69,9	24,3
	2017	47,2	58,4	66,3	71,2	24,0
	2019	49,9	60,3	68,1	75,2	25,3
Рівень товарності підприємства, %	2015	87,3	90,5	91,3	94,5	7,2
	2017	88,3	90,2	91,2	94,1	5,8
	2019	87,2	90,4	92,8	96,6	9,4

Дані таблиці свідчать про позитивну тенденцію, оскільки відносно незначна частина сільськогосподарських має достатньо низький рівень потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності (до 0,3), однак і незначна частина з їх числа має і достатньо високий рівень даного показника (0,71 і вище), що є наслідком недостатнього забезпечення сільськогосподарських підприємств регіону виробничими ресурсами та неефективного їх використання. Із даних таблиці помітна тенденція збільшення показників виробництва валової продукції у розрахунку на 100 га с.-г. угідь і рівня товарності підприємства при підвищенні показника потенційної конкурентоспроможності.

Таким чином, здійснена оцінка аграрного ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону дослідження та їх потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності свідчить, що проблема даних підприємств полягає в більшій мірі не в забезпеченні їх земельними, трудовими, матеріально-технічними та іншими ресурсами, а в ефективному використанні ресурсів у процесі виробництва сільськогосподарської продукції. Для підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу, а, отже, і потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств доцільним вбачається впровадження у виробничий процес даних підприємств системи раціонального використання ресурсів з використанням світового досвіду у вирішенні даних питань та з проведенням ресурсозберігаючих заходів. Проте, підвищення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств можливе лише тоді, коли реалізація ними власного потенціалу сприяє виробництву конкурентоспроможної аграрної продукції.

2.3. Оцінка конкурентоспроможності ПП Агрофірма «Прогрес» та його продукції

Ускладнення технологічних процесів та розширення асортименту продукції, способів організації виробництва, механізмів господарських зв'язків та взаємовідносин спричиняють ускладнення процесів управління економікою. В умовах ринку виживають лише ті підприємства, які найбільш грамотно і компетентно врахують його вимоги й пріоритети, створюють та організовують виробництво продукції, яка користується попитом, забезпечують високі доходи своїм працівникам.

На сучасному етапі розвитку економіки, який характеризується високою швидкістю змін, нестабільністю та невизначеністю, для забезпечення безперервного процесу економічного розвитку кожне підприємство повинне прагнути до раціонального використання ресурсів, підвищення прибутковості виробництва, поліпшення якості продукції і задоволення соціальних потреб своїх працівників і населення території, на якій воно функціонує. Кожне підприємство функціонує в фінансовому середовищі, тому обов'язковими умовами є фінансова стабільність підприємства та стійкість, що забезпечується ефективним розвитком економіки.

Сучасна економічна дійсність в країні гостро потребує змін у діяльності суб'єктів господарювання у напрямках досягнення вимог виробництва продукції європейської якості, що заставляє підприємства турбуватись про конкурентоспроможність, її підвищення та управління нею. Проблема складна тому, що частина чинних підприємств не має перспектив досягти конкурентного стану без глобальних, принципових змін (наприклад, реінжинірингу), ще частина підприємств потребує значних інноваційних змін у матеріальних ресурсах та технологіях, зовсім незначна частка підприємств має позитивні результати у пошуках конкурентних переваг.

Кожне підприємство, з будь-якої частини, потребує великих інвестицій для розв'язання проблеми підвищення своєї конкурентоспроможності.

Приватне підприємство Агрофірма «Прогрес» розташоване в с. Дружба Криничанського району Дніпропетровської області. Відстань до обласного центра (м. Дніпро) 72 км, до районного центру – 15 км. Відстань до пунктів реалізації сільськогосподарської продукції – 17 км. З усіма цими пунктами господарство пов'язане асфальтованими шосейними та залізничними дорогами.

ПП АФ «Прогрес» засновано у 2003 р. на базі фермерського господарства. Основною статтею прибутку було надання послуг сільськогосподарським підприємствам по догляду за землею (обробіток ґрунту, догляд за посівами і збирання врожаю). З осені 2003 року підприємство взяло в оренду земельні паї й було реорганізоване в приватне підприємство Агрофірму «Прогрес», діє згідно Цивільного і Господарського кодексів України та Статуту.

Потенціал клімату Криничанського району відповідає вимогам до вирощування таких сільськогосподарських культур, як пшениця, озимий та ярий ячмінь, горох та соняшник. Але в окремі роки можливе зниження урожайності в першу чергу внаслідок посух. В середньому щорічно випадає 400-430 мм опадів. Літом бувають короткочасні дощі, які зволожують тільки верхній шар ґрунту, дуже часто рослини страждають від недостатчі вологи в ґрунті, а також від повітряної засухи. Тривалість вегетаційного періоду 165-175 днів. Весняні заморозки бувають до 18-24 квітня, а осінні – в середині жовтня. Часті зимові відлиги приводять до обриву кореневої системи у озимих культур і багаторічних трав. У цілому кліматичні умови району порівняно сприятливі для вирощування сільськогосподарських культур, районуваних для нашої зони. Ґрунт за своїм складом – чорнозем звичайний, вміст гумусу у верхньому шарі ґрунту 2,7%.

Земельні ресурси є основою матеріального виробництва. Від характеру і рівня ефективності використання землі залежить розвиток продуктивних

сил, масштаби виробництва і матеріальне благополуччя народу. Показники землекористування та землезабезпеченості в ПП АФ «Прогрес» наведено в таблиці 2.22.

Таблиця 2.22

Рівень землекористування та землезабезпеченості ПП АФ «Прогрес»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. від 2017 р.	
				абсолютне	відносне
Площа сільсько-господарських угідь, га	2154	1953	1957	-197	-9,1
Площа ріллі, га	2154	1953	1957	-197	-9,1
Площа посівів, га	1871	1953	1944	73	3,9
Рівень розораності земель, %	100,0	100,0	100,0	0	0,0
Рівень залучення ріллі до сільськогосподарського виробництва, %	86,9	100,0	99,3	12,5	14,4
Припадає на 1 середньорічного працівника, га/чол.:					
сільськогосподарських угідь	102,6	97,7	85,1	-17,5	-17,0
ріллі	102,6	97,7	85,1	-17,5	-17,0
посівів	89,1	97,7	84,5	-4,6	-5,1

Площа сільськогосподарських угідь становить 1957 га і за період 2017-2019 рр зменшилася на 9,1 % (197 га), що спричинено вилученням частини земельних паїв з оренди. Навантаження сільськогосподарських угідь на одного працівника зменшилося на 17,0 %, що спричинено як скороченням площі угідь, так і збільшенням чисельності працівників.

Основою збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і підвищення матеріального добробуту населення є раціональне використання трудових ресурсів галузі. Вони є головною складовою частиною продуктивних сил сільського господарства, а їх праця – вирішальним фактором сільськогосподарського виробництва. Детальна інформація щодо наявності трудових ресурсів в ПП АФ «Прогрес», а також ефективності їх використання наведено в таблиці 2.23.

Ефективність використання трудових ресурсів ПП АФ «Прогрес»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. від 2017 р.	
				абсолютне	відносне
Середньорічна чисельність працівників, чол.	21	20	23	2	9,5
Вартість валової продукції в постійних цінах 2010 р., тис. грн.	7469	8665	9377	1908	25,5
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	4849	6936,2	4728	-121	-2,5
Отримано на одного середньорічного працівника, тис. грн./особу валової продукції	355,7	433,3	407,7	52,0	14,6
прибутку	230,9	346,8	205,6	-25,3	-11,0

Аналіз даних таблиці показав, що на підприємстві спостерігається незначне коливання рівня та ефективності використання трудових ресурсів про що свідчать наступні показники: на 2 особи (+9,5 %) збільшилась середньорічна кількість працівників, які у 2019 році мали на 14,0 % вищу продуктивність праці в порівнянні з 2017 роком, що було викликано зростанням загального обсягу реалізованої продукції на 25,5 % при одночасному збільшенні кількості працюючих. При цьому обсяг прибутку в розрахунку на одного працівника зменшився на 11,0 % (-25,3 тис. грн.), що спричинено загальним зменшенням величини прибутку.

Важливу роль у господарській діяльності підприємства відіграють основні виробничі засоби, які є матеріально-технічною базою виробництва. «Висока забезпеченість підприємства основними засобами та ефективне їх використання сприяють підвищенню продуктивності праці, кращому використанню оборотних засобів, збільшенню обсягу виробництва продукції і зниженню її собівартості. Ефективність використання основних фондів характеризується показником фондовіддачі, який визначається як відношення вартості валової продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів» [8]. Фондовіддача основних фондів залежить від обсягу валової продукції, фондозабезпеченості підприємства, структури основних

фондів, їх стану, технічної озброєності праці, рівня використання окремих видів основних засобів (табл. 2.24).

Таблиця 2.24

Ефективність використання виробничих засобів в ПП АФ «Прогрес»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. від 2017 р.	
				абсолютне	відносне
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	13063	16607	20516	7453	57,1
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн.	8623	7969	8145	-478	-5,5
Фондозабезпеченість на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн/га	606,5	850,3	1048,3	441,9	72,9
Фондоозброєність 1 середньорічного працівника, тис. грн/чол.	622,0	830,4	892,0	270,0	43,4
Фондовіддача на 1 грн основних засобів, грн./грн.	57,2	52,2	45,7	-11,5	-20,1
Фондомісткість 1 грн валової продукції в постійних цінах 2010 р., грн./грн.	1,75	1,92	2,19	0,44	25,1
Навантаження оборотних засобів на 1 грн. основних, грн/грн.	0,66	0,48	0,40	-0,26	-39,9
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	3,0	3,3	2,3	-0,7	-23,9
Тривалість обороту оборотних засобів, днів	121,8	112,3	160,0	38,2	31,3
Норма прибутку, %	22,4	28,2	16,5	-5,9 в.п.	

Проаналізувавши таблицю 2.24 можна зробити такі висновки, що середньорічна вартість основних виробничих засобів за досліджуваний період зросла на 57,1 %, а середньорічна вартість оборотних засобів, навпаки, зменшилася на 5,5%. Підвищення рівня фондозабезпеченості на 72,9 % зумовлено збільшенням вартості основних засобів при одночасному зменшенні площі угідь. Зниження ефективності використання основних засобів – рівня фондовіддачі на 20,1 % – зумовлено перевищенням приросту вартості основних засобів над приростом валової продукції (+25,5 %). Зменшення вартості оборотних засобів підприємства при одночасному зростанні вартості основних засобів спричинило зниження завантаженості

оборотних засобів на 1 грн. основних на 39,9 %. Загалом ефективність використання оборотних засобів на підприємстві підвищилася, про що свідчить зменшення тривалості обороту на 38 днів, або на 31,3 %. В цілому ефективність виробничих засобів ПП АФ «Прогрес» зменшилася, про що свідчить зниження норми прибутку на 5,9 в.п. Така зміна зумовлена зниженням прибутку підприємства при одночасному збільшенні вартості основних засобів.

Територіальну спеціалізацію і спеціалізацію аграрних підприємств визначають за показником структури товарної продукції, яку визначають як частку від ділення грошової виручки від продажу відповідного виду продукції по всіх каналах реалізації на загальну суму грошових надходжень і множенням одержаного результату на 100. Показники динаміки складу і структури товарної продукції підприємства наведено в таблиці 2.25.

Таблиця 2.25

Склад і структура товарної продукції ПП АФ «Прогрес»

Вид продукції	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Зміна структури 2019 р. проти 2017 р.
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Озима пшениця	6342	24,5	4565	17,6	2658,6	14,3	-10,2
Кукурудза на зерно	2884	11,2	4257	16,4	0	0,0	-11,2
Ячмінь	0	0,0	3750	14,5	1878,4	10,1	10,1
Горох	5738	22,2	3624	14,0	1792,9	9,6	-12,6
Насіння соняшнику	9667	37,4	9466	36,5	6730,8	36,2	-1,2
Ріпак	0	0,0	0	0,0	5508,9	29,6	29,6
Інші види продукції	1205	4,7	240	0,9	11,4	0,1	-4,6
Разом реалізовано продукції	25836	100,0	25902	100,0	18581	100,0	0,0

За даними табл. 2.25 можна зробити висновок, що з 2017 до 2019 рр. виробництво товарної продукції зменшилося на 7255 тис. грн. (- 28,1 %), і виручка від реалізації в 2019 р. склала 18581 тис. грн. Основний напрямок діяльності – виробництво продукції рослинництва. Основними видами продукції в рослинництві є вирощування соняшнику (36,2 %) та зернових культур (34,0 %). в 2019 році до сівозміни було включено вирощування ріпаку, частка грошових надходжень від реалізації якого в 2019 році склала

29,6 %. Така тенденція вказує на порушення агротехнологічних вимог виробництва та нераціональне використання земельних угідь. Більш наочно структуру товарної продукції ПП АФ «Прогрес» в 2019 році наведено на рис. 2.2.

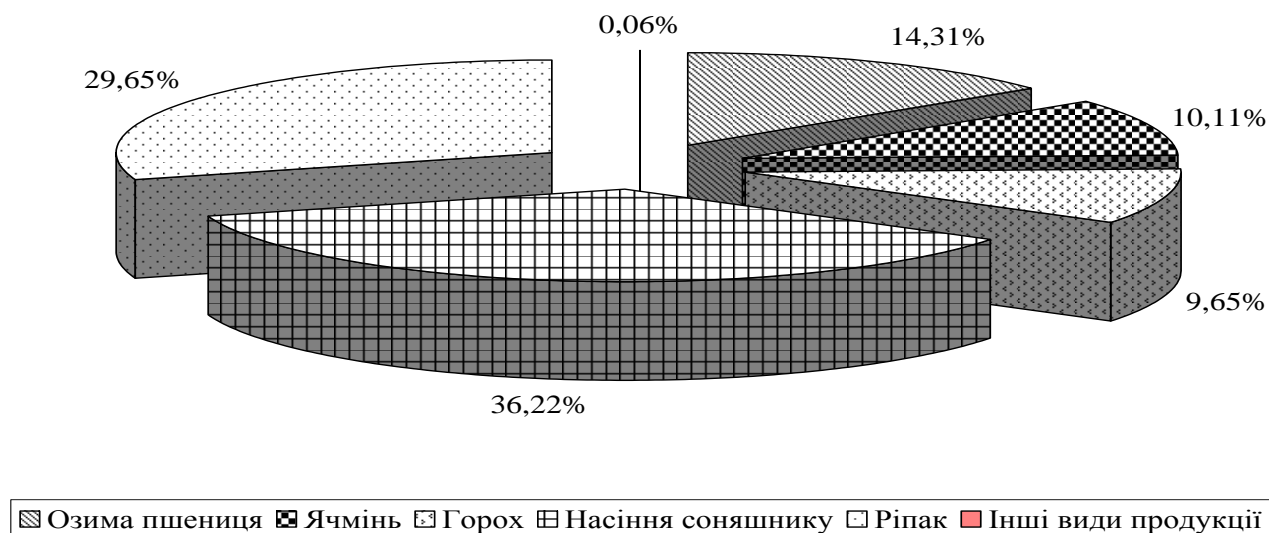


Рис. 2.2. Структура товарної продукції ПП АФ «Прогрес» в 2019 р., %

Виходячи із цих даних можна зробити висновок, що ПП АФ «Прогрес» має зерновий напрямок виробництва з розширеним виробництвом технічних сільськогосподарських культур.

Головною метою діяльності ПП АФ «Прогрес» є отримання прибутку. Кінцеві результати діяльності характеризує система натуральних і вартісних показників. Важливим кінцевим результатом діяльності підприємства є товарна продукція, обсяг пропозиції якої впливає на дохідність підприємства. Головним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства в умовах ринку є прибуток. «Для всебічної оцінки ефективності діяльності підприємства використовують показник рентабельності, який характеризує економічну ефективність підприємства, та за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення» [28]. Важливими також є

показники обсягу реалізованої продукції в розрахунку на площу угідь та на одного працівника. В таблиці 2.26 наведено основні економічні показники господарсько-фінансової діяльності ПП АФ «Прогрес».

Таблиця 2.26

Основні показники діяльності ПП АФ «Прогрес»

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. від 2017 р.	
				абсолютне	відносне
Вартість валової продукції в постійних цінах 2010 р., тис. грн.	7469	8665	9377	1908	25,5
Вартість товарної продукції, тис. грн.	25836	25902	18581	-7255	-28,1
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	4849	6936,2	4728	-121,0	-2,5
Отримано на 100 га сільсько-господарських угідь, тис. грн.:					
валової продукції	346,8	443,7	479,2	132,40	38,2
товарної продукції	1199,4	1326,3	949,5	-249,98	-20,8
прибутку від реалізації продукції	225,1	355,2	241,6	16,5	7,3
Отримано на 1 середньорічного працівника, тис. грн.:					
валової продукції	355,7	433,3	407,7	52,0	14,6
товарної продукції	1230,3	1295,1	807,9	-422,4	-34,3
прибутку від реалізації продукції	230,9	346,8	205,6	-25,3	-11,0
Рівень рентабельності продажу, %	18,8	26,8	25,4	6,7 в.п.	
Рівень рентабельності діяльності, %	23,1	36,6	34,1	11,0 в.п.	

Протягом 2017-2019 рр. вартість валової продукції підприємства збільшилась на 25,5 %. В результаті цього підвищується вихід валової продукції в розрахунку на 100 га с.-г. угідь – на 38,2 % та на одного середньорічного працівника – на 14,6 %. Перевищення темпів зниження витрат (-34,0 %) над зменшенням прибутку (-2,5 %) зумовило зростання рівня рентабельності діяльності підприємства на 11,0 в.п. В цілому рівень господарювання в ПП АФ «Прогрес» покращився, про що свідчить зростання показників, які характеризують економічні результати діяльності господарства.

Ринок сільськогосподарської продукції характеризується високим рівнем конкуренції. В Криничанському районі налічується близько 30 середніх та крупних виробників сільськогосподарської продукції. Основним чинником рівня конкурентоспроможності в зовнішньому середовищі є конкуренти. Недооцінка конкурентів і переоцінка ринків приводять навіть найбільші компанії до значних втрат і криз. Проаналізуємо рівень конкурентних сил ПП АФ «Прогрес», що здійснюється експертним шляхом на основі моделі «п'яти сил» М. Портера (табл. 2.27).

Таблиця 2.27

Експертна оцінка конкурентного середовища ПП АФ «Прогрес»

Конку- рентні сили	Фактор	Стан фактору	Оцінка фактору в балах		
			1	2	3
1. Проникнення нових конкурентів	1.1. Рівень вхідного бар'єра.	- значна економія на масштабах збуту	x		
		- високий рівень фінансових інвестицій		x	
		- консерватизм існуючої системи постачання	x		
		- низький ступінь диференціації продукції	x		
		- необхідність залучення постійних покупців			x
	1.2. Реакція наявних конкурентів.	- відсутність активної маркетингової політики	x		
		- низька інноваційна активність управлінського персоналу підприємства		x	
		- слабе використання методів ведення конкурентної боротьби		x	
Середнє значення сили впливу проникнення нових конкурентів (Інк)			1,63		
2. Поява продуктів та послуг-замінників	2.1. Вплив продуктів та послуг-замінників.	- перевагу отримує продукт з нижчою ціною		x	
		- тенденція до реалізації дешевших та менш якісних продуктів та послуг			x
		- відсутність суттєвих розбіжностей в асортименті основних конкурентів		x	
	2.2. Протизаконна імітація наявних продуктів та послуг.	- поява великої кількості продуктів та послуг-замінників, отриманих в результаті дублювання відомих товарів, марок, товарних знаків фірмами Туреччини, Китаю тощо			x
Середнє значення сили впливу товарів-замінників (Ітз)			2,5		
3. Конкурентна сила покупців	3.1. Вплив покупців на кон'юнктурні позиції підприємстві.	- високий ступінь організації споживачів		x	
		- великі можливості покупців у виборі товарів-аналогів		x	
		- високий ступінь стандартизації продукції	x		
		- висока мінливість смаків і вподобань споживачів по відношенню до товарів підприємства	x		
	3.2. Торговельна сила споживачів	- зростання рівня інформованості покупців про товари	x		
		- висока цінова еластичність товару			x
Середнє значення сили впливу покупців (Іпок)			1,70		

4. Конкурентна сила постачальників	4.1. Вплив постачальників на конкурентну позицію підприємства.	- необмежені можливості підприємства у виборі постачальника	x		
		- тенденція до скорочення тривалості господарських зв'язків		x	
		- низька вартість переходу до іншого постачальника	x		
	4.2. Обмеження ресурсного потенціалу.	- відсутність власних оборотних коштів	x		
		- нестача складських приміщень	x		
Середнє значення сили впливу постачальників (Iпост)			1,2		

5. Конкуренція між наявними на ринку підприємствами	5.1. Ступінь інтенсивності конкуренції.	- узагальнений показник інтенсивності конкуренції		x	
		- наявність великої кількості малих підприємств-конкурентів			x
		- сильними конкурентами є невеликі ринки		x	
		- незначний приріст попиту на товар підприємства			x
	5.2. Конкурентні позиції досліджуваних підприємств.	- вдале місце розташування фірми	x		
		- відсутність дослідження конкурентів		x	
		- досліджувані конкуренти фактично не мають сильних конкурентних переваг		x	
Середнє значення сили впливу інтенсивності конкуренції між наявними фірмами (Iк)			2,14		

Для оцінки впливу окремих факторів конкурентного середовища ми використовували 3-бальну шкалу: 1 бал – слабкий вплив, 2 бали – помірний вплив, 3 бали – сильний вплив. Сформуємо матрицю конкурентного профілю продукції ПП АФ «Прогрес» на ринку сільськогосподарської продукції, визначивши ваговий коефіцієнт кожного фактору і рейтинг кожного конкурента методом експертних оцінок (табл. 2.28).

Матеріали даної таблиці демонструють, що досліджуване підприємство має добру конкурентну позицію серед аналогічних підприємств району. Високий рівень конкурентоздатності зумовлено високою якістю продукції при помірних цінах на неї.

Дослідження ринку сільськогосподарської продукції дало змогу сформулювати основні фактори конкурентоспроможності продукції підприємств з виробництва сільськогосподарської продукції.

1) Внутрішні фактори:

- ресурсна база сировини підприємства (наявність обмеженості якісного посівного матеріалу, кормів; вид ресурсу, ціна та віддаленість постачальників ресурсу);

- основні результативні показники діяльності підприємства (балансовий прибуток; валова продукція в натуральних і вартісних показниках; величина чистого капіталу; коефіцієнти ліквідності);

Таблиця 2.28

Матриця конкурентного профілю продукції ПП АФ «Прогрес»

Ключові фактори успіху	Ваговий коефіцієнт	ПП АФ «Прогрес»		ПАТ «Альміра»		ТОВ «Колос»		ТОВ «Дніпрянка»		ФГ «Добробут»	
		рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка
Якість продукції	0,25	5	1,25	5	1,25	4	1,0	3	0,75	4	1,0
Вартість продукції	0,35	5	1,75	3	1,05	4	1,4	3	1,05	5	1,75
Доля ринку	0,23	3	0,69	2	0,46	2	0,46	1	0,23	2	0,46
Рівень розробленості асортименту	0,17	3	0,51	5	0,85	2	0,34	2	0,34	2	0,34
Загальна оцінка	1	16	4,2	15	3,61	12	3,2	9	2,37	13	3,55

- виробничий потенціал підприємства (забезпеченість основними засобами та їх стан; наявність переробного виробництва на підприємстві; рівень корисного використання основних засобів; структура і вартість основних та оборотних засобів; рівень оновлення ресурсів підприємства;

- кадровий потенціал підприємства (вік, освіта, стаж працівників; чисельність персоналу);

- маркетинговий потенціал підприємства (посада маркетолога; інформаційне та методичне забезпечення маркетингових досліджень; збутові можливості розширення географічних меж ринку; наявність маркетингових комунікацій; якість продукції);

- інвестиційний потенціал підприємства (залучення зовнішніх інвестицій; оптимізація внутрішніх джерел фінансування);
- інноваційний потенціал (чисельність персоналу з науковими ступенями на підприємстві; розробки та технологічні інновації);
- територіально-географічне положення підприємства (доступ до транспортних мереж).

2) Зовнішні фактори:

- правове регулювання функціонування економіки країни (правова система державного управління у сфері виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції (державне регулювання ціноутворення); ліцензування; патентування; сертифікація; підтримка державою вітчизняних підприємств сільськогосподарської галузі);
- інфраструктура ринку сільськогосподарської продукції (виробництво послуг зв'язку і транспорту; кількість кредитних і страхових установ; наявність великої кількості дистриб'юторів; наявність сервісу по обслуговуванню основних засобів);
- умови попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках (рівень конкуренції в галузі; тип і ємність окремих ринків збуту; бар'єри на внутрішніх і зовнішніх ринках; середньодушове споживання сільськогосподарської продукції; частка сільськогосподарської продукції в структурі споживчих витрат населення на придбання продуктів харчування; наявність і функціонування роздрібної торгівлі)
- трудові ресурси (середньооблікова кількість працівників сільськогосподарської галузі; питома вага працівників галузі в загальній кількості зайнятих у промисловості країни; кількість фахівців-випускників вищих та середніх навчальних закладів відповідного профілю).

Рівень впливу вказаних факторів на величину конкурентоспроможності продукції в ПП АФ «Прогрес» формується під дією методологічних засад аналізу наданої інформації.

Згідно з даними табл. 2.29 очевидним стає те, що виробничо-ресурсний потенціал та умови попиту на ринку є найбільш впливовими факторами, що визначають конкурентоспроможність продукції ПП АФ «Прогрес» на ринку сільськогосподарської продукції. Науково-інноваційний та територіально-географічний потенціал значного впливу на конкурентоспроможність ПП АФ «Прогрес» не мають.

Висновки до розділу 2

1. В 2019 році в Дніпропетровській області нараховувалось 1175 сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм власності, з яких 124 за результатами господарсько-комерційної діяльності мали загальну площу сільськогосподарських угідь більше 1000 га, рівень товарності підприємств протягом 3 років був більше 75%, тобто вони відповідали критеріям високотоварності. Серед зазначених господарств найбільшу питому вагу склали господарські товариства (37,1%), приватно-орендні підприємства (30,6%) та фермерські господарства (27,4%).

2. Дослідження особливостей конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області виявило, що необхідно удосконалювати економічні відносини при виробництві сільськогосподарської продукції та її переробки. Особливо важливим вбачається встановлення справедливого цінового співвідношення на аграрну продукцію та продукцію її переробки. В даному аспекті важливим моментом є те, що ціна на продукцію переробки сільськогосподарської продукції повинна містити реальний вклад виробників, відповідати державним та світовим стандартам якості тощо.

3. Високий рівень потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств забезпечується ефективним використанням наявного ресурсного потенціалу та налагодженою системою

збуту. Порівняльний аналіз ефективності використання земельних, трудових, матеріально-технічних та інших ресурсів високотоварними та низькотоварними сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровської області за 2015-2019 роки виявив переваги перших. Так, високотоварні сільськогосподарські підприємства ефективніше використовують уречевлені засоби, робочу силу, виробничу і соціальну інфраструктуру, нову техніку та технології; в них відбувається зниження собівартості одиниці реалізованої продукції при збільшенні обсягів її реалізації (ефект масштабу); вони мають більше можливостей реалізувати продукцію не в період масового збирання, коли пропозиція вища від попиту, а у більш пізні терміни із сприятливою кон'юнктурою, що дає змогу збільшувати прибутки.

4. Проведений кореляційно-регресійний аналіз дає змогу стверджувати, що найбільший вплив на рівень виробництва валової продукції, а отже і на показник потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області справляють показники фондозабезпеченості, якості земельних ресурсів та забезпеченості даних господарств персоналом. На рівень конкурентоспроможності високотоварних підприємств аграрного сектору регіону значний вплив справляють показники рівня товарності, забезпеченості господарств власними транспортними засобами, асортимент реалізованої продукції та середня відстань до найближчих центрів реалізації продукції. Це свідчить про тісний взаємозв'язок між показниками товарності та конкурентоспроможності даних підприємств.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Підвищення матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств

Функціонування сільськогосподарських підприємств інтенсивним шляхом означає не тільки забезпечення даних підприємств земельними, трудовими, матеріально-технічними ресурсами, але й ефективне використання наявного ресурсного потенціалу в виробничому процесі. Особливо важливою складовою ресурсного потенціалу є матеріально-технічні ресурси, забезпеченість та ефективність використання яких сприяє вирішенню проблем щодо виробництва та реалізації аграрної продукції.

В результаті проведеного у п. 2.2. кореляційного аналізу впливу складових ресурсного потенціалу на ефективність функціонування сільськогосподарського підприємства встановлено, що ключову роль у формуванні потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності відіграє забезпеченість матеріально-технічними ресурсами. Зважаючи на зазначене, слід визначити основні шляхи удосконалення МТБ підприємств як визначального чинника ефективного функціонування підприємств регіону дослідження.

Дані таблиці 3.1 дозволяють визначити вплив рівня фондозабезпеченості сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області на показники виробництва валової та товарної продукції. Так, в 2019 році в регіоні дослідження функціонувало 95 сільськогосподарських підприємств з рівнем та рівнем товарності підприємства від 93,8% до 97,2%. Також, зростання фондозабезпеченості спричинило збільшення обсягів виробництва валової продукції з 599 до 602 грн/га, та з 0,08 до 0,12 грн. в розрахунку на 1 грн. основних виробничих фондів.

Таблиця 3.1

Вплив фондозабезпеченості на виробництво валової продукції та рівень товарності сільськогосподарських підприємств

Група високотоварних с.-г. підприємств за показником Фондозабезпеченості, грн/га	Кількість високотоварних аграрних підприємств у групі	Середня фондозабезпеченість, грн. /га	Виробництво валової продукції, грн. /га		Рівень товарності, %
			на 1 га с.-г. угідь	на 1 грн. основних виробничих фондів	
I – до 4320	29	3787	536	0,11	89,2
II – 4321-6048	54	5407	599	0,08	93,8
III – 6049 і більше	41	7789	602	0,12	97,2
В області	124	5295	612	0,10	95,6

У результаті аграрних реформувань, які недостатньо торкаються проблем розвитку матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств України, склався великий дефіцит машин і обладнання. Пріоритетним завданням у розвитку машинобудівної промисловості має бути випуск високопродуктивних, універсальних, технічно досконалих сільськогосподарських машин, які відповідали б міжнародним стандартам.

Головним напрямом формування якісно нової системи матеріально-технічного та сервісного обслуговування сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області з метою підвищення їх потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності є створення спеціалізованої мережі служб, яка б охоплювала всі ланки, починаючи з виробництва сільськогосподарської техніки та обладнання і закінчуючи їх гарантійним та післягарантійним технічним обслуговуванням і ремонтом, консультаційною допомогою, навчанням працівників тощо. Створення даної спеціалізованої мережі служб сприятиме вирішенню проблеми забезпечення сільськогосподарських підприємств хімічними засобами захисту рослин та мінеральними добривами. На нашу думку, основними напрямками використання матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами регіону дослідження повинні стати розвиток машинно-технологічних станцій та обслуговуючих кооперативів, лізинг та інноваційне забезпечення даних господарств (рис.3.1).



Рис. 3.1. Напрями використання матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами

Для забезпечення сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними ресурсами нами пропонується наступна схема (рис.3.2). В умовах, коли більшість сільськогосподарських товаровиробників не в змозі придбати потрібні їм технічні засоби, а ринок пропонує найрізноманітніші машини, які потрібні виробникам, для вирішення цієї проблеми найдоцільніше використати світовий досвід купівлі сільськогосподарської техніки в кредит. Це сприятиме вирішенню питання забезпечення виробничих сільськогосподарських структур новою технікою не стільки за рахунок наявних заощаджень, скільки з майбутньої виручки від реалізації продукції.

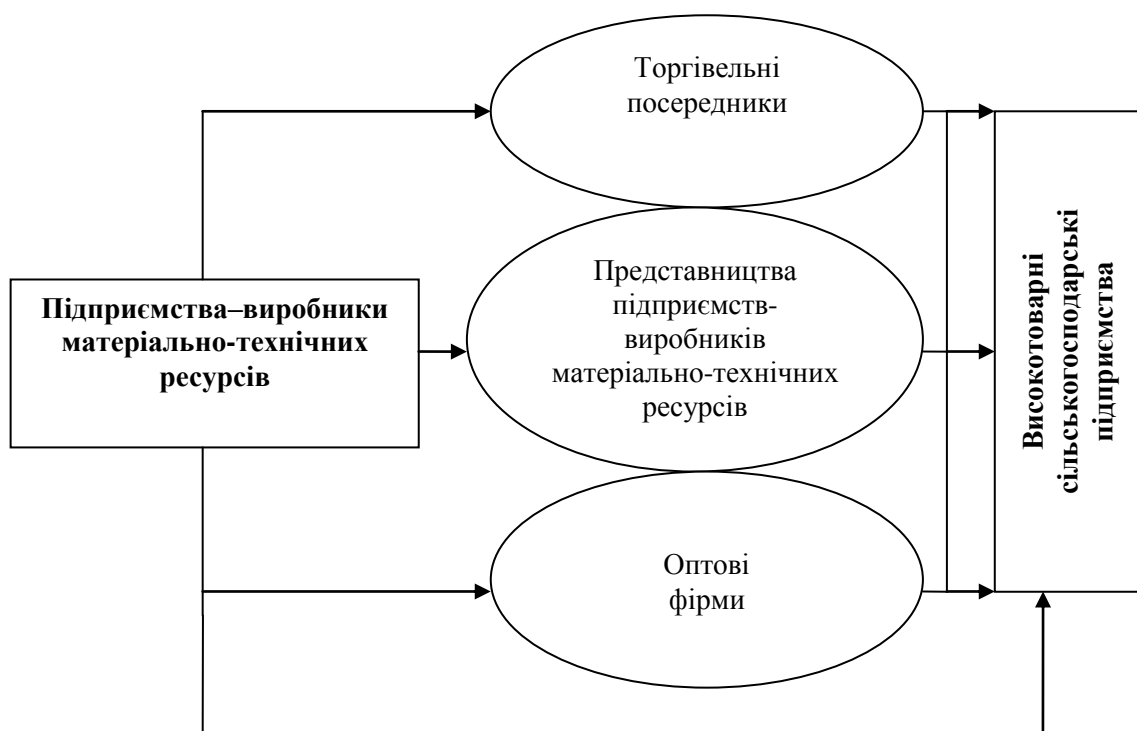


Рис. 3.2. Запропоновані канали матеріально-технічних ресурсів для високотоварних сільськогосподарських підприємств

Важливу роль в удосконаленні структури матеріально-технічної бази сільськогосподарських товаровиробників в сучасних умовах може відіграти лізинг, який дає можливість оперативно поновлювати основні виробничі фонди, користуватися податковими пільгами, економити на затратах, пов'язаних із володінням майном, активізувати інвестиції приватного капіталу у сферу виробництва та поліпшити фінансове становище безпосередньо сільськогосподарських товаровиробників.

Одним із шляхів підвищення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств регіону дослідження за рахунок ефективного використання сільськогосподарської техніки є функціонування машинно-технологічних станцій (МТС). Ефективна діяльність МТС дозволяє оперативно виконувати всі технологічні операції на підприємствах, забезпечувати повніше завантаження сільськогосподарською технікою господарств протягом виробничих циклів, здійснювати ремонт та сервісне обслуговування техніки.

«Особливо важливим напрямом підвищення ефективності використання матеріально-технічних ресурсів є створення та розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які, виконуючи цілий ряд функцій, впливають на конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств наступним чином:

- сприяють отриманню прибутку не тільки від виробництва, але і від заготівлі, переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації продукції (функція диверсифікації);
- захищають економічні інтереси сільгоспвиробників засобами конкурентної боротьби (функція створення конкурентного середовища);
- сприяють зменшенню ризиків в сфері агробізнесу (функція стабілізації та гарантування ринків збуту продукції);
- сприяють зменшенню витрат на маркетингову діяльність та розширюють потенційні ринки збуту продукції товаровиробників (функція пошуку нових споживачів);
- надають можливість заощаджувати фінансові та матеріальні ресурси, не звертаючись до послуг посередників (функція надання різного роду послуг)» [14].

Також, з метою підвищення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств слід комплексно та системно застосовувати ресурсозберігаючі заходи. Основними методами досягнення ресурсозбереження при високотоварному сільськогосподарському виробництві в регіоні дослідження повинні стати:

- поліпшення якості ремонту та модернізації техніки, яка використовується в сільськогосподарському виробництві;
- впровадження сільськогосподарськими підприємствами у виробничий процес інноваційних ресурсозберігаючих технологій;
- впровадження принципів логістики при управлінні ресурсами в сільськогосподарських підприємствах регіону;
- проведення роз'яснювальної роботи з трудовим колективом щодо

доцільності використання ресурсозбереження на кожному етапі виробництва, визначення персональної відповідальності та зацікавленості працівників за економне використання витрат на виробництві й прилюдне нагородження працівників, які досягли високих результатів у даному виді діяльності;

- інші заходи.

З метою оптимізації співвідношення між складовими аграрного ресурсного потенціалу, зокрема матеріально-технічних ресурсів, і на цій основі підвищення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності типового сільськогосподарського підприємства Дніпропетровської області, розроблено економіко-математичну модель для ПП Агрофірма «Прогрес», чий показник рівня товарності наближується до середнього по регіону (95,6 %) і складає 95,2 %.

Економічну постановку задачі можна сформулювати таким чином: визначити оптимальне співвідношення складових аграрного ресурсного потенціалу для ПП Агрофірма «Прогрес» Криничанського району Дніпропетровської області. Вирішення даної задачі дозволить дати відповідь на питання щодо якісних і кількісних показників матеріально-технічної бази як ключового чинника підвищення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності досліджуваного сільськогосподарського підприємства.

Модель побудована за модульним принципом, тобто складається з погоджених між собою блоків-модулів, кожен з яких відповідає певній системі невідомих та обмежень. При цьому враховується формування внутрішньогалузевих та міжгалузевих зв'язків і передбачена оптимізація як по елементам виробництва, так і в цілому по товариству з поетапною реалізацією на ПЕОМ. В модулі, який описує оптимізацію виробничої структури в галузі рослинництва, основними змінними позначимо площі, які відведено під культури, що вирощуються в господарстві. При цьому розрізняємо площі однієї і тієї ж культури в залежності від виду кінцевої

продукції, напряму її використання, особливостей технології та організації виробництва і відводимо для них відповідну кількість невідомих. Отже, маємо такі позначення:

X_i ($i = 1, N$) – посівна площа i -ї сільськогосподарської культури, N – загальна кількість посівних культур.

Зупинимося на основних особливостях модуля, в якому формалізовано вимоги до оптимізації рослинницької галузі. Введемо наступні позначення:

u_i – очікувана урожайність i -ї культури, $i \in N_r$;

N_r – множина індексів, які відповідають різним сільськогосподарським культурам;

S – загальна площа ріллі в господарстві.

Оскільки загальна площа, відведена під посіви сільськогосподарських культур не повинна перевищувати всієї площі ріллі, то маємо таке обмеження:

$$\sum_{i=1}^N X_i \leq S.$$

Тут доцільно також ввести n допоміжних невідомих y_i , які будуть означати загальний валовий збір i -ї культури, тобто позначимо:

$$y_i = u_i \cdot X_i \quad (i \in N_r).$$

Необхідно врахувати, що на деякі види продукції будуть встановлені мінімум та максимум виробництва. Якщо через позначимо нижню межу на виробництво продукції i -ї культури, наприклад, враховуючи договірні поставки, то в загальному випадку одержимо такі обмеження:

$$y_i \geq r_i \quad (i \in N_r).$$

В моделі враховано технологічні вимоги до структури посівів, які повинні забезпечити дотримання агротехнічних та біологічних властивостей сівозміни. Так, нерівність

$$\sum_{i=1}^N X_i \leq 3294$$

означає, що у ПП Агрофірма «Прогрес» під зернові культури може бути відведено не більше, ніж 68,4% від загальної площі ріллі.

Окремий модуль включає групу обмежень по випуску кормів власного виробництва для потреб тваринницьких галузей. При цьому враховуються оптимальні річні раціони годівлі всіх видів та груп тварин, а також годівлі окремих видів кормів різним групам тварин. Система нерівностей відображає умови виробництва і витрат концентрованих, соковитих, грубих і зелених кормів. Математичний вираз цієї групи обмежень має вигляд:

$$\sum_{i \in N_k} b_{ij} \cdot X_i - \sum_{i \in N_l} d_{ij} \cdot X_i \geq 0, \quad j = 1, K,$$

де b_{ij} – вихід j -ї поживної речовини з 1 га i -ї кормової культури;

N_k – множина індексів, які відповідають різним кормовим культурам;

d_{ij} – річна потреба на 1 голову тварин i -ї групи в j -ї поживній речовині;

N_l – множина індексів, які відповідають різним видам тварин господарства;

K – загальна кількість поживних речовин, за якими балансуються кормові раціони тварин, які вирощуються в господарстві.

Ця група обмежень поєднує між собою рослинницьку та тваринницьку галузі, а кожна з нерівностей формалізує положення про те, що виробити кормів необхідно не менше, ніж потрібно їх для споживання. В модель включаємо також додаткові змінні, які в процесі розв'язку задачі дозволяють одержати додаткову інформацію про потребу в виробничих ресурсах.

Через O_i позначимо загальну потребу господарства в i -му виробничому ресурсі, а через q_{ij} – витрати i -го ресурсу на одиницю j -ї галузі. Тоді система обмежень, що відповідає визначенню потреби в виробничих ресурсах, які не є дефіцитними, має вигляд:

$$O_i = \sum_{j \in N_l} q_{ij} \cdot X_j + \sum_{j \in N_r} q_{ij} \cdot X_j, \quad i = 1, L,$$

де L – загальна кількість виробничих ресурсів, які враховують при плануванні виробничої структури господарства.

Для обмежених виробничих ресурсів маємо систему нерівностей:

$$\sum_{j \in N_i} q_{ij} \cdot X_j + \sum_{j \in N_r} q_{ij} \cdot X_j \subseteq Q_i, \quad i = 1, L1,$$

де Q_i – наявний в господарстві об'єм i -го виробничого ресурсу.

За критерієм оптимальності обираємо загальний потенційний прибуток, який одержимо від продажу товарної продукції рослинництва та тваринництва. Отже, цільова функція має вигляд:

$$Z = \sum_{i \in N_r'} y_i \cdot (p_i - c_i) + \sum_{i \in N_l'} y_i \cdot (p_i - c_i)$$

де p_i та c_i – відповідно виручка від реалізації одиниці продукції рослинницької або тваринницької галузі та собівартість цієї продукції.

Успіх розробки та вирішення економіко-математичної моделі поєднання галузей залежить переважно від достовірності, повноти і точності вихідної інформації. При підготовці вихідної інформації для визначення оптимального використання економічних ресурсів господарства необхідне обґрунтування урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин та інших техніко-економічних показників, частина якої є нормативно-довідковою. Для складання економіко-математичної моделі потрібно врахувати собівартість продукції, витрати на товарну продукцію, а також затрати праці на 1 га (табл. 3.2).

При розробці економіко-математичної моделі оптимізації виробничо-галузевої структури ПП Агрофірма «Прогрес» вводимо такі змінні: $X_1 \dots X_{25}$: площа посіву озимої пшениці, озимого жита, ячменю, вівса, проса, гороху, кукурудзи на зерно, гречки, багаторічних трав, однорічних трав, кормових коренеплодів, кукурудзи на силос, соняшнику, цукрових буряків, площа пару; $X_{26} \dots X_{29}$: обсяги внесення органічних, азотних, фосфорних та калійних добрив; $X_{30} \dots X_{31}$: використання трудових ресурсів; $X_{32} \dots X_{34}$: поголів'я корів, виробництво приросту живої маси великої рогатої худоби, виробництво приросту живої маси свиней; $X_{35} \dots X_{56}$: раціон годівлі сільськогосподарських

тварин; $X_{57}...X_{59}$: вартість валової продукції, витрати на товарну продукцію, товарна продукція в цінах реалізації.

Таблиця 3.2

Вихідна інформація по галузі рослинництва

Культури	Урожайність, ц/га	Затрати праці на 1 га, люд.- дні	Собівартість 1ц, грн.	Ціна реалізації 1 ц товарної продукції, грн.
Озима пшениця	37,4	4,75	185,76	224,43
Озиме жито	15,9	3,76	176,15	209,63
Ячмінь	28,6	5,81	181,21	219,74
Горох	21,8	5,63	278,01	308,93
Кукурудза на зерно	43,0	9,05	296,17	329,56
Гречка	11,9	3,64	382,69	433,14
Просо	10,1	5,04	272,72	312,09
Соняшник	14,6	4,82	187,23	236,22
Цукровий буряк	314,4	30,01	90,79	111,45
Кукурудза на силос	373,0	5,28	9,93	-
Багаторічні трави на: сіно	57,2	2,91	12,24	-
зелений корм	182,5	2,52	8,78	-
Однорічні трави на зелений корм	155,8	1,98	8,15	-
Кормові коренеплоди	472,3	36,52	11,72	-

Подальша розробка моделі складається з обмежень задачі і моделювання цільової функції:

$$Z = X_{58} - X_{57} \rightarrow \max,$$

де X_{58} - товарна продукція в цінах реалізації, грн.

X_{57} – витрати на товарну продукцію, грн.

Всі обмеження задачі та цільова функція внесені в матричну економічну модель, яка наведена в додатку А.

Враховуючи, що на даному етапі розвитку інформаційних технологій найбільш розповсюдженими серед користувачів є програмні продукти фірми Microsoft, нами використано інструмент «Пошук рішення» електронної таблиці MS Excel, яка є складовою частиною пакету MS Office. Доцільність такого вибору пояснюється тим, що проміжні результати розрахунків для визначення техніко-економічних показників математичної моделі знаходяться в одній і тій же робочій книзі і можуть бути використані при

формуванні умов для розв'язання задачі, а також результатів розв'язку в зручному для користувача форматі.

В результаті реалізації економіко-математичної моделі на ПЕОМ одержано розв'язки таких задач: оптимізація виробничої структури господарства; оптимізація структури посівних площ; визначення потреби господарства у виробничих ресурсах; визначення оцінок невігідних галузей та дефіцитних ресурсів; визначення собівартості виробленої продукції та виручки від реалізації продукції для кожної галузі окремо, так і в цілому по господарству; визначення напрямку спеціалізації господарства.

В результаті вирішення задачі виконуються всі поставлені умови. Результати розв'язання числової матриці передбачають наступну структуру посівних площ (табл.3.3).

Таблиця 3.3

Площі посіву сільськогосподарських культур

Показники	Номер змінної	Фактично в середньому 2015-2019 рр.		Оптимальне рішення	
		га	%	га	%
Всього зернових		1709	60,9	1920	68,4
в т.ч.: озима пшениця	X_1	1092	38,9	938	33,4
озиме жито	$X_2; X_3$			70	2,5
ячмінь	$X_4; X_5$	657	23,4	514	18,3
овес	X_6			20	0,7
просо	X_7			62	2,2
горох	$X_8; X_9$			59	2,1
кукурудза на зерно	$X_{10}; X_{11}$	269	9,6	241	8,6
гречка	X_{12}			17	0,6
Всього технічних		606	21,6	393	14,0
в т.ч.: соняшник	X_{23}	606	21,6	323	11,5
цукрові буряки	X_{24}			42	1,5
Всього кормових		202	7,2	255	9,1
в т.ч.: кукурудза на силос	X_{22}			65	2,3
багаторічні трави на: сіно	X_{14}			62	2,2
зелену масу	X_{13}	90	3,2	34	1,2
однорічні трави на зелену масу	X_{15}	112	4,0	70	2,5
кормові коренеплоди	X_{21}			25	0,9
Пар	X_{25}	232	8,3	239	8,5
Разом ріллі		2807	100	2807	100

Для даної структури та розмірів посівних площ необхідно трудових ресурсів 165046 люд.-днів, що менше порівняно з середніми даними на 4,21%. Порівняння оптимальної структури посівних площ з фактичною приводить до висновків, що для господарства найбільш ефективними напрямками в рослинництві є вирощування озимих і ярих зернових культур та соняшнику. Для підприємства пропонується збільшення до 3294 га площі під зерновими культурами, що дозволить поліпшити стан кормової бази та збільшити обсяг товарного зерна. Площу посіву соняшника необхідно зменшити до науково доцільної частки в загальній структурі посівних площ.

Розрахунки, проведені за моделлю оптимізації виробничо-галузевої структури, враховують всі напрямки спеціалізації і дозволяють отримувати високі показники ефективності та визначити перспективи економічного зростання. Адже висока якість продукції при відносно невисоких витратах на її виробництво дасть можливість підприємству бути конкурентоспроможним і високоефективним, гнучко і швидко реагувати на зміни кон'юктури ринку. Для того, щоб переконатися, що при розв'язання економіко-математичної моделі отримані результати кращі в порівнянні з існуючими, доцільно провести їх порівняльний аналіз (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Вартісні показники економічної ефективності використання сільськогосподарських угідь

Показники	Фактично в середньому за 2015-2019 рр.	За оптимальним рішенням	Оптимальне рішення в % до середнього за 2015-2019 рр.
Витрати на товарну продукцію, грн.	4519083	5929357	131,2
Товарна продукція, грн.	5624623	8086277	143,8
Прибуток, грн.	1105540	2156920	195,1
Рівень рентабельності, %	24,5	36,4	+11,9 в.п.

Згідно даних таблиці 3.4 прибуток господарства за оптимальним рішенням порівняно з середніми даними за 2015-2019 роки з 1,1 млн. грн. досяг 2,2 млн., або зріс на 95,1%, тоді як витрати на товарну продукцію та

товарна продукція в цінах реалізації збільшились відповідно на 31,2 та 43,8%. Як наслідок рівень рентабельності зріс на 11,9 % і за оптимальним планом становить 36,4 %. Отже, використання економіко-математичної моделі для ПП Агрофірма «Прогрес» Криничанського району дозволило визначити найбільш перспективні напрями виробництва і розрахувати оптимальні обсяги виробництва та реалізації продукції. Використання методів математичного моделювання економічних процесів забезпечує удосконалення методів планування і дозволяє ефективніше використовувати обмежені ресурси, що досить важливо в умовах ринкової економіки.

Проте, забезпечення лише потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності не призведе до підвищення загального рівня конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств. Тому, іншим важливим етапом у вирішенні даного питання для даних підприємств Дніпропетровської області є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції (поточної конкурентоспроможності).

3.2. Формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств

Сільськогосподарське підприємство, маючи найвищий рівень потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності, не може вважатися конкурентоспроможним, якщо його потенціал не реалізується в конкурентоспроможну товарну продукцію. Одним із чинників конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств у короткостроковому періоді є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської товарної продукції.

Необхідність забезпечення високого рівня конкурентоспроможності товарної сільськогосподарської продукції зумовлена важливістю цієї продукції для даних підприємств, що передбачає організацію комплексної системи оцінки та управління конкурентоспроможністю даної продукції, яка поєднує не тільки процес виробництва сільськогосподарської продукції, а й підприємства – постачальники ресурсів та перспективні ринки збуту даної продукції (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Комплексна система оцінки та управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції

Збирання інформації щодо аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств регіону, вимог споживачів до продукції, яка випускається даними підприємствами та динамічні тенденції реалізації продукції на ринках є першим етапом системи оцінки та управління конкурентоспроможністю товарної сільськогосподарської продукції, оскільки ступінь її

конкурентоспроможності визначають споживачі. Від результатів даного аналізу залежить напрям, у якому будь-яке сільськогосподарське підприємство матиме можливість підвищувати конкурентоспроможність власної продукції.

Наступним етапом системи забезпечення високого рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції підприємств повинна стати оцінка конкурентоспроможності аграрної продукції на ринку. «Поняття такої оцінки включає наступні стадії, до кожної з яких необхідно висувати певні вимоги:

1) визначення системи показників конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, за якими проводитиметься оцінка, повинно включати тільки ті показники, які сприймаються однозначно, є незалежними один від одного, впливають на прийняття рішення про придбання сільськогосподарської продукції споживачами. Кількість цих показників не повинна бути занадто великою, щоб не ускладнити дослідження та збільшити вартість його проведення з метою недопущення отримання недостовірних результатів;

2) визначення базової сільськогосподарської продукції сільськогосподарських підприємств регіону для порівняння. Оскільки, поняття конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції є відносним і визначається стосовно певної продукції на ринку, то для порівняння необхідно брати максимальне значення характеристик товарної сільськогосподарської продукції для сукупності сільськогосподарських підприємств у даному конкурентному середовищі. Це призведе до обіймання цими підприємствами лідируючих позицій на ринку;

3) оцінка питомої ваги факторів конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції сільськогосподарських підприємств, що є найбільш важливим чинником у системі оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Для визначення питомої частки факторів конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції потрібно

враховувати їх компенсаційну природу. Достовірність даної оцінки підвищується завдяки здійсненню анкетування споживачів і товаровиробників та аналізу отриманих даних;

4) визначення інтегрального показника конкурентоспроможності товарної сільськогосподарської продукції необхідно здійснювати розрахунком інтегральних індексів якості та ціни (індексний метод). Цей метод полегшить визначити загальний показник конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, збільшить достовірність отриманих результатів, дозволить зробити перспективні висновки щодо покращання якісних і цінових чинників продукції. Не менш важливим етапом є обов'язкова перевірка товарної сільськогосподарської продукції на відповідність усім санітарно-гігієнічним нормам;

5) після визначення інтегрального показника конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції високотоварних сільськогосподарських підприємств та конкурентоспроможності продукції найближчих їхніх конкурентів отримують інформацію про відносну конкурентоспроможність або не конкурентоспроможність товарної сільськогосподарської продукції на даному ринку» [23].

Наступним етапом в процесі управління конкурентоспроможністю сільськогосподарської продукції повинні стати розробка і реалізація заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності даної продукції, виявлення слабких сторін конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції порівняно з базовою, розробку детальних пропозицій щодо забезпечення та підвищення її конкурентоспроможності.

В процесі збирання інформації на першому етапі забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції потрібно орієнтуватися на перспективу, тобто, враховувати основні процеси, які відбуваються в зміні потреб споживачів і прогнозування їх рівня на момент, коли сільськогосподарські підприємства планують реалізовувати власну продукцію на ринку.

Контроль за виконанням всіх визначених планом дій та перевірка їх на відповідність запланованим результатам повинні стати важливим етапом в системі забезпечення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств. Вони можуть носити як системний, так і випадковий характер. У випадку невідповідності кінцевих результатів запланованим у сільськогосподарських підприємствах регіону потрібно застосовувати координаційні заходи щодо діяльності структурних підрозділів підприємств з метою удосконалення системи забезпечення конкурентоспроможності їх сільськогосподарської продукції.

Сільськогосподарські підприємства з високим рівнем потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності, які планують досягти високого рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, мають створити окремий підрозділ у своїй структурі, на який буде покладено завдання щодо стимулювання та контролю за якісними та ціновими чинниками сільськогосподарської продукції, а саме:

- планування комплексу заходів щодо покращання технології виробництва товарної сільськогосподарської продукції шляхом впровадження у виробництво досягнень НТП та більш повне задоволення потреб споживачів у даній сільськогосподарській продукції;

- забезпечення контролю за усіма виробничими операціями у високотоварному сільськогосподарському підприємстві з безумовним дотриманням вимог до них, передбачених заходами щодо підвищення конкурентоспроможності товарної сільськогосподарської продукції в технологічних картах або посадових інструкціях;

- інформаційне та нормативне забезпечення процесу виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, збір і аналіз оперативної інформації щодо якості даної продукції;

- якісна підготовка та постійне підвищення кваліфікації працівників високотоварних сільськогосподарських підприємств з метою переорієнтування їх на сумлінне виконання своїх посадових обов'язків з

неухильним дотриманням трудової та технологічної дисципліни.

Одним з основних шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області є диверсифікація процесу виробництва, яку можна визначити як об'єктивне явище розширення асортименту продукції та видів діяльності, які не пов'язані з її основним напрямком. Це особливо актуально в умовах невизначеності та зростаючих ризиків в аграрній сфері. Диверсифікація в сільському господарстві покликана знизити можливі ризики для того, щоб збільшити виручку сільськогосподарських підприємств та вийти на нові ринки збуту продукції. Оскільки диверсифікація ґрунтується на високому рівні розвитку продуктивних сил, впровадженні комплексної механізації та досягнень НТП і є новим етапом розвитку сільськогосподарських підприємств, її не слід співставляти зі спеціалізацією. В сучасних умовах диверсифікація в сільському господарстві є об'єктивним процесом, що є наслідком дії багатьох чинників конкурентного середовища. Диверсифікація збільшує виробничий цикл у сільському господарстві, призводить до ефективнішого використання трудових ресурсів і зменшує недоліки проявів сезонної праці.

В процесі зростання монополізму переробних підприємств, існування цінового диспаритету на аграрну та промислову продукцію, неефективної системної державної політики, зниження питомої частки сировини в ціні кінцевого продукту важливим методом збільшення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції для сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області є інтеграція з переробними галузями. Оскільки спонукання до інтеграції з переробними підприємствами збільшує їхню завантаженість, рівень їх конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках і сприяє гарантуванню економічної та продовольчої безпеки країни, то диверсифікація в цих умовах набуває особливого значення.

Проаналізувавши ситуацію в сільськогосподарських підприємствах

регіону дослідження, нами було виявлено, що дані підприємства можуть диверсифікувати виробництво, виробляючи борошно, консервовані овочі і фрукти, ковбасні вироби, сметану, сири; мають можливості вирощувати коней, виробляти тару та пакувальні матеріали тощо. Разом з перевагами та можливостями диверсифікація сільськогосподарського виробництва має певні недоліки та загрози, оскільки є капітало- та трудомістким процесом і може бути впроваджена тільки тими сільськогосподарськими підприємствами, що досягли високого рівня розвитку основного виробництва та мають вільні виробничі ресурси. Переміщення певної частини ресурсів сільськогосподарських підприємств з основного виробництва може порушити виробничий процес, знизити їхню конкурентоспроможність, і, навіть, призвести до втрати ними певної кількості ринків збуту. З метою зменшення зазначених ризиків диверсифікація виробництва у сільськогосподарських підприємствах регіону має здійснюватися з урахуванням специфіки розвитку конкурентного середовища, вимог і вподобань споживачів і зміни ситуації на ринках збуту.

В процесі диверсифікації сільськогосподарського виробництва слід передбачити його майбутні конкурентні недоліки від її впровадження, оскільки його структурні підрозділи, що відповідають за переробку та реалізацію продукції, не зможуть забезпечити відповідних якісних та цінових параметрів в порівнянні з великими переробними підприємствами. «Проте, в сучасних умовах диверсифікація є єдиною можливістю підвищення рівня доходності сільськогосподарських підприємств, справедливого розподілу прибутків між ними та переробними і торговельними підприємствами, покращання матеріально-технічного забезпечення процесу виробництва, переробки продукції, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності даних підприємств регіону» [36]. Процес диверсифікації виробництва у високотоварних сільськогосподарських підприємствах слід поділяти на певні етапи: переробка сільськогосподарської продукції безпосередньо на підприємстві,

оптимізація структури виробництва, надання додаткових послуг.

Підвищенню обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції сільськогосподарських товаровиробників регіону дослідження сприятиме створення на даних підприємствах аграрних маркетингових служб, що будуть займатися вирішенням багатьох питань щодо просування продукції від товаровиробників до посередників та кінцевих споживачів (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Напрямки діяльності аграрної маркетингової служби сільськогосподарського підприємства

За умов надходження достовірної інформації щодо ситуації на аграрному ринку, яка визначає обсяги купівлі – продажу сільськогосподарської продукції на ньому, і сприяє налагодженню ділових стосунків між сільськогосподарськими виробниками, постачальниками ресурсів та споживачами продукції, аграрна маркетингова служба на високотоварних сільськогосподарських підприємствах працює ефективно. Ефективне функціонування аграрної маркетингової служби високотоварного сільськогосподарського підприємства прямо пропорційна рівню кваліфікації її працівників. Керувати аграрною маркетинговою службою повинні висококваліфіковані спеціалісти, які спеціалізуються на особливостях

виробництва, маркетингу, ціноутворення, товароруху і збуту продукції, рекламі в сільському господарстві тощо. Кваліфікаційний склад аграрної маркетингової служби повинен формуватися із спеціалістів, які досліджують ситуації на аграрних ринках, товарознавців, спеціалістів із логістики та інформаційних систем, експедиторів тощо.

Оскільки, в сучасних умовах в Дніпропетровській області наявним є брак висококваліфікованих спеціалістів із маркетингу в сільському господарстві, створення аграрних маркетингових служб на більшості сільськогосподарських підприємств є нереальним. Впровадження аграрних маркетингових служб на сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області, коли їхній кадровий потенціал та економічні умови сприятимуть цьому, дасть можливість організувати ефективний збут сільськогосподарської продукції та призведе до забезпечення і підвищення конкурентоспроможності даних підприємств.

Отже, реалізація запропонованих рекомендацій високотоварними сільськогосподарськими підприємствами регіону дослідження дозволить підвищити рівень поточної конкурентоспроможності за рахунок ефективного використання наявного ресурсного потенціалу, підвищення обсягів виробництва рентабельних видів продукції, і, навпаки, зменшення збиткових. Конкурентоспроможна товарна сільськогосподарська продукція та потенційна (ресурсна) конкурентоспроможність забезпечать сільськогосподарським підприємствам високий рівень загальної конкурентоспроможності та сприятимуть їхньому гармонійному розвитку в сучасних умовах господарювання.

3.3. Напрями державної підтримки сільськогосподарських підприємств

Приєднання України до СОТ та інших міжнародних економічних організацій і виникнення у зв'язку з цим певних проблем із забезпеченням належного рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їхньої продукції обумовлює необхідність розробки відповідного механізму державної підтримки, спрямованої на поліпшення умов відтворення виробничого потенціалу даних підприємств. Необхідність державної підтримки та стимулювання агропромислового виробництва викликана об'єктивними особливостями його функціонування. Державна підтримка повинна бути однаковою, стабільною, прозорою, адресною, рівноправною, рівнодоступною для всіх сільськогосподарських підприємств незалежно від організаційно-правових форм, масштабів та видів діяльності тощо.

Згідно вимог та рекомендацій СОТ заходи державної підтримки сільського господарства розподілено на «жовту», «зелену», «блакитну» скриньку.

Заходи „зеленої скриньки” повинні відповідати двом основним критеріям:

- 1) підтримка повинна надаватися не за кошти споживачів, а через урядові бюджетні програми;
- 2) наслідком реалізації заходів „зеленої скриньки” не повинно бути надання цінової підтримки сільськогосподарським виробникам.

Державна підтримка сільського господарства в рамках програм «Зеленої» скриньки не сприяє безпосередньо підвищенню розмірів та масштабів виробництва, встановленню цін купівлі-продажу аграрної продукції, а, отже, не впливає безпосередньо на конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників (рис.3.5).

Заходи „блакитної скриньки” спрямовано на обмеження перевиробництва (що особливо є актуальним для розвинутих країн світу), і щодо них також немає обмежень фінансування з бюджету. Фінансування сільського господарства в рамках заходів «зеленої» та «блакитної» скриньок повинно здійснюватись з врахуванням обмежених можливостей державного бюджету.



Рис. 3.5. Напрями державної підтримки сільськогосподарських підприємств в рамках програм „зеленої скриньки”

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств в рамках заходів „жовтої скриньки” прямо впливає на обсяги виробництва та на процеси встановлення цін на сільськогосподарську продукцію. Тому обсяг фінансування даних заходів повинен скорочуватись (рис. 3.6).

Обмеження фінансування сільськогосподарських підприємств в рамках „жовтої скриньки” необхідно компенсувати за рахунок „зеленої скриньки”, оскільки заходи останньої не спрямовані на підтримку обсягів виробництва та цін виробників, а отже, не сприяють розвитку несправедливої конкуренції. Державна підтримка сільськогосподарських підприємств повинна орієнтуватись на програми „зеленої скриньки”, а ефективна їх реалізація призведе до підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників.



Рис. 3.6. Напрями державної підтримки сільськогосподарських підприємств в рамках програм „жовтої скриньки”

В останні роки державна підтримка сільськогосподарських підприємств виявилась неефективною, оскільки здійснювалась, в більшій мірі, в рамках заходів „жовтої скриньки” і підтримувались, в основному, збиткові сільськогосподарські підприємства, а більш ефективні цієї підтримки не відчували, що призвело до того, що, вступивши в СОТ, дані

підприємства не витримують конкуренції з іноземними виробниками сільськогосподарської продукції. Нами пропонується виділити групу критеріїв, за якими повинна надаватися державна підтримка сільськогосподарських підприємств, яка б не суперечила правилам її надання згідно вимог СОТ:

1) гарантованість (держава гарантує виплати бюджетних коштів на підтримку різних програм безпосередньо сільськогосподарським підприємствам);

2) рівноправність та рівнодоступність (державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників повинна бути доступною для всіх сільськогосподарських товаровиробників незалежно від організаційно-правових форм, масштабів та видів діяльності тощо);

3) стабільність (планування господарської діяльності сільськогосподарськими товаровиробниками з впевненістю в отриманні дотацій та компенсацій відповідно до чинного законодавства);

4) адресність (надання підтримки безпосередньо товаровиробникам, які є прибутковими, гарантують продовольчу безпеку країни, забезпечують зростання зайнятості населення сільських територій, мають інноваційний напрямок розвитку виробництва, виробляють екологічнобезпечну продукцію, що відповідає міжнародним стандартам якості).

Результати аналізу в Розділі 2 показали, що саме високотоварні сільськогосподарські підприємства, на відміну від низькотоварних, відповідають вищезазначеним критеріям адресності державної підтримки. Тому, з метою підвищення конкурентоспроможності даних підприємств на внутрішньому та зовнішніх ринках і, враховуючи обмежені можливості державного бюджету, саме ці підприємства повинні отримувати державну підтримку в більшій мірі.

Державна підтримка високотоварних сільськогосподарських підприємств, в першу чергу, повинна здійснюватись за наступними напрямками (рис.3.7): стимулювання запровадження інноваційних

технологій у виробничий процес даних підприємств; пільгове кредитування високотоварних сільськогосподарських підприємств; формування повноцінної ринкової інфраструктури аграрного ринку; проведення заходів щодо охорони земель та відтворення ґрунтів.



Рис. 3.7. Основні напрями державної підтримки сільськогосподарських підприємств

Ефективне функціонування фінансово-кредитної підсистеми в напрямі підтримки сільськогосподарських товаровиробників залежить від специфіки та особливостей сільського господарства та окремих сільськогосподарських підприємств. Необхідним вбачається використання досвіду інших країн у вирішенні питань кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Так, використовуючи досвід розвинутих країн у напрямку покращання кредитного обслуговування високотоварних товаровиробників АПК, перспективним є механізм кредитування готової продукції.

Важливе значення в забезпеченні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і сільського господарства в цілому має механізм формування і функціонування повноцінної інфраструктури аграрного ринку. Виробники сільськогосподарської продукції можуть самостійно обирати вигідні та прийнятні для них елементи ринкової

інфраструктури, за допомогою яких будуть здійснюватися реалізація продукції.

Одним із важливих шляхів у напрямі підвищення ефективності виробництва, обсягів реалізації продукції, конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств регіону дослідження є їх інформаційне забезпечення сучасними засобами отримання оперативної та об'єктивної інформації про діяльність конкурентів, посередників, про стан ринків ресурсів та сільськогосподарської продукції тощо. З метою кращої поінформованості щодо цінової ситуації на ринку сільськогосподарської продукції потрібно запровадити більш дієву інформаційну систему зі створенням інформаційної бази щодо цінового моніторингу в мережі Інтернет, яка постійно поновлювалась би з появою нової інформації, і забезпечити доступ до неї високотоварних сільськогосподарських товаровиробників. Доцільним є створення WEB-сторінки з інформацією про кількість та орієнтовну ціну сільськогосподарської продукції, що продається. Інформаційне забезпечення високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області сприятиме підвищенню ефективності здійснення логістичних заходів, пов'язаних з товаропросуванням продукції до посередників і кінцевих споживачів.

Ефективним напрямом інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств є створення дорадчої служби. Проте, головним завданням при цьому буде наближення служби дорадництва до вирішення питань високотоварних сільськогосподарських товаровиробників, пов'язаних з отриманням операбельної та повної інформації про сучасні досягнення НТП в галузі сільськогосподарського виробництва, ситуацію на ринках виробничих ресурсів та сільськогосподарської продукції, про конкурентів на внутрішньому та зовнішньому ринках тощо.

Однією із особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств як основних виробників аграрної продукції на внутрішньому

ринку є високий рівень товарності підприємства, що вказує на великий обсяг реалізації продукції. Таким чином, особливо важливим є формування ефективно діючих каналів реалізації продукції високотоварними сільськогосподарськими підприємствами. Нами пропонується такими каналами реалізації продукції вважати: по-перше, прямий продаж безпосередньо кінцевим споживачам, в тому числі на аграрній товарній біржі через створення на даних підприємствах відділів збуту продукції; по-друге, продаж продукції через мережу посередників, через заготівельні організації тощо; по-третє, використання багатоканальних шляхів продажу сільськогосподарської продукції, в тому числі через ефективно діючу систему оптових торговельних організацій тощо. Реалізація продукції тим чи іншим каналом збуту повинна вирішувати завдання, що пов'язані з вибором того чи іншого постачальника, зниженням логістичних витрат, своєчасною доставкою продукції до посередників та кінцевих споживачів, особливо для видів продукції з коротким терміном придатності.

Для високотоварних сільськогосподарських підприємств та сільськогосподарського виробництва взагалі додатковим джерелом підвищення конкурентоспроможності є посилення ролі держави через реальну фінансову підтримку сільськогосподарських товаровиробників. Таким чином буде врегульовано та доповнено дію ринкового механізму, зменшено ризики, пов'язані з його недосконалістю.

У сукупності заходів щодо регулювання конкурентного середовища високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області розвиток та удосконалення земельних відносин займають важливе місце. У даному аспекті актуалізується розвиток іпотечного кредитування як невід'ємної складової механізму сучасного аграрного виробництва. Однак існує ряд негативних чинників, що гальмують процес розвитку іпотеки та негативно впливають на діяльність сільськогосподарських товаровиробників. В першу чергу, ця неврегульованість юридичного забезпечення даного виду кредитування підкріплена низьким рівнем

економічного розвитку більшості сільськогосподарських підприємств. Дані чинники можуть спричинити перерозподіл земельних ресурсів не на користь більшості сільськогосподарських підприємств.

Важливим поштовхом у процесі розвитку іпотечного кредитування є створення державного іпотечного банку, який має забезпечувати довгострокове та короткострокове кредитування сільськогосподарських підприємств під заставу їх активів і, в першу чергу, земельних ділянок.

Стратегічним вектором державної підтримки високотоварних сільськогосподарських підприємств у напрямі забезпечення ефективності діяльності має стати підтримка заходів з охорони та відтворення родючості ґрунтів, оптимізації структури посівних площ, урахування вимог екологічної безпеки. Важливим результатом даних заходів є оздоровлення навколишнього середовища, концентрація виробничих ресурсів на великій площі сільськогосподарських угідь. Все це сприятиме підвищенню ефективності їх використання та відтворення.

Отже, впровадження вищенаведених заходів з боку держави забезпечить формування ефективного конкурентного середовища в аграрній сфері, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств через найефективніший розподіл наявних ресурсів та допоможе їм реалізувати власний потенціал.

Висновки до розділу 3

1. Оптимізаційне моделювання співвідношення земельних, трудових, матеріально-технічних ресурсів з метою підвищення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності типового високотоварного сільськогосподарського підприємства Дніпропетровської області показало, що найбільш мобільною складовою ресурсного потенціалу є матеріально-технічні ресурси сільськогосподарського підприємства, а для підвищення ефективності виробництва аграрної продукції важливим є не кількісний, а якісний критерій використання виробничих ресурсів.

2. З метою підвищення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області слід комплексно та системно застосовувати ресурсозберігаючі заходи, які полягають у наступному: посилення спеціалізації та кооперації у системі організації праці з метою зменшення витрат і збільшення продуктивності праці; поліпшення якості ремонту машин та модернізації техніки; використання якісного та ресурсозберігаючого обладнання; впровадження принципів логістики при управлінні ресурсами; використання передового вітчизняного і іноземного досвіду в галузі ресурсозбереження тощо.

3. Сільськогосподарські підприємства Дніпропетровської області з високим рівнем потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності, які планують досягти високого рівня конкурентоспроможності власної сільськогосподарської продукції, мають створити окремий підрозділ у своїй структурі, на який буде покладено завдання щодо стимулювання та контролю за якісними та ціновими характеристиками сільськогосподарської продукції.

4. В умовах монополізму переробних підприємств, існування “цінових ножиць” на сільськогосподарську та промислову продукцію, відсутності системної державної політики, зменшення питомої ваги сировини в ціні кінцевого продукту, основним і найефективнішим методом збільшення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції для високотоварних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області є інтеграція з переробними галузями. Високотоварні сільськогосподарські підприємства мають великі можливості для здійснення диверсифікації у таких видах діяльності, як виробництво борошна, консервованих овочів і фруктів, ковбасних виробів, сметани, сирів, вирощування коней, виробництво тари та пакувальних матеріалів тощо.

ВИСНОВКИ

1. Конкуренція, як основний рушійний елемент ринку, розвивається за законами попиту і пропозиції, впливає на забезпеченість ринку товарами та стимулює розвиток економічної системи в цілому. До її особливостей в аграрній сфері відносяться: *по-перше*, локальний сільськогосподарський ринок, де товаровиробники реалізують свою продукцію дрібними партіями за ціною, що встановлена під дією попиту та пропозиції, є прикладом досконалої конкуренції; *по-друге*, для сучасного типу конкуренції в аграрній сфері більш характерні риси монополістичної конкуренції, оскільки продукція, що виробляється сільськогосподарськими підприємствами: цукрові буряки, соняшник, зерно, м'ясо, молоко, хоча і є стандартизованою, але реалізується великими партіями, які відрізняються якістю, ціною й умовами поставки; *по-третє*, олігополія характерна переважно для недиверсифікованих підприємств з переробки сільськогосподарської продукції спиртових і цукрових заводів, масложирових комбінатів, консервних заводів і т.д., а науково-дослідні підприємства з виробництва елітних сортів рослин та виведення високопродуктивних порід тварин займають монополічне становище на ринку.

2. Ключового значення конкурентна боротьба набуває для високотоварних сільськогосподарських підприємств, до яких відносяться суб'єкти господарської діяльності з загальною площею сільськогосподарських угідь не менше 1000 га, які реалізують власну продукцію на рівні 75% і вище, оцінену у вартісному виразі в поточних цінах реалізації, за виключенням приросту незавершеного виробництва, приросту вартості молодих багаторічних насаджень і малотоварних продуктів (соломи, зеленої маси, гною), характеризуються незменшуваним рівнем товарності ($\geq 75\%$) протягом кількох років (не менше 3 років).

3. Конкуреноспроможність високотоварного сільськогосподарського підприємства залежить від рівня товарності підприємства, конкуреноспроможності продукції й потенційної можливості забезпечити цю конкуреноспроможність у довгостроковому періоді. Саме потенційна можливість утримувати (завойовувати) конкурентні переваги в майбутньому є вирішальною для реальної оцінки конкурентної позиції даного підприємства порівняно з існуючими або потенційними конкурентами, оскільки визначає б наскільки одне підприємство має більше можливостей розвинути свою реальну конкуреноспроможність порівняно з іншими.

4. За період 2015-2019 років в Дніпропетровській області функціонувало 548 сільськогосподарських підприємств, рівень товарності яких був не менше 75% протягом 3 останніх років, та 215 сільськогосподарських підприємств з загальною площею сільськогосподарських угідь не менше 1000 га. Проте, одночасно двом вищезазначеним критеріям відповідали 124 сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, яких необхідно відносити до категорії високотоварних. Серед зазначених господарств найбільшу питому вагу склали господарські товариства (37,1%), приватно-орендні підприємства (30,6%) та фермерські господарства (27,4%).

5. Високий рівень конкуреноспроможності сільськогосподарських підприємств забезпечується ефективним використанням наявного ресурсного потенціалу та налагодженою системою збуту. Порівняльний аналіз господарської діяльності високотоварних і низькотоварних сільськогосподарських підприємств регіону дослідження виявив переваги високотоварних сільськогосподарських підприємств у процесі виробництва конкуреноспроможної продукції і використання наявних ресурсів. Так, високотоварні сільськогосподарські підприємства ефективніше використовують уречевлені засоби, робочу силу, виробничу і соціальну інфраструктуру, нову техніку та технології; в них відбувається зниження собівартості одиниці реалізованої продукції при збільшенні обсягів її

реалізації (ефект масштабу); вони мають більше можливостей реалізувати продукцію не в період масового збирання, коли пропозиція вища від попиту, а у більш пізні терміни із сприятливою кон'юнктурою, що дає змогу збільшувати прибутки.

6. Проведений кореляційно-регресійний аналіз впливу відібраних факторів на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств показав пряму залежність між показниками потенційної (ресурсної), поточної конкурентоспроможностей, рівнем товарності підприємства та загальної конкурентоспроможності даних підприємств. Все це свідчить про те, що підвищення індексів потенційної (ресурсної) та поточної конкурентоспроможностей призведе до підвищення рівня товарності підприємства, що, в свою чергу, спричинить збільшення показника конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

7. Оптимізаційне моделювання співвідношення земельних, трудових, матеріально-технічних ресурсів з метою підвищення потенційної (ресурсної) конкурентоспроможності ПП Агрофірма «Прогрес» Дніпропетровської області показало, що найбільш мобільною складовою ресурсного потенціалу є матеріально-технічні ресурси сільськогосподарського підприємства, а для підвищення ефективності виробництва аграрної продукції важливим є не кількісний, а якісний критерій використання виробничих ресурсів.

8. В умовах монополізму переробних підприємств, диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, відсутності системної державної політики, зменшення питомої ваги сировини в ціні кінцевого продукту, основним і найефективнішим методом збільшення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції для сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області є інтеграція з переробними галузями. Високотоварні сільськогосподарські підприємства мають великі можливості для здійснення диверсифікації у таких видах діяльності, як виробництво борошна, консервованих овочів і фруктів, ковбасних виробів, сметани, сирів, вирощування коней, виробництво тари та пакувальних

матеріалів тощо.

9. На конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств суттєво впливає державна підтримка, що доповнює ринковий механізм і запобігає негативним наслідкам, які пов'язані з його недосконалістю. Організаційно-економічні критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств свідчать про те, що державна допомога аграрних товаровиробників не повинна суперечити правилам її надання згідно вимог СОТ, повинна бути адресною, гарантованою, своєчасною, прозорою, стабільною і розподілятися між підприємствами, які є прибутковими, забезпечують продовольчу безпеку країни, зростання зайнятості населення сільських територій, мають інноваційний напрямок розвитку виробництва, в структурі товарної продукції яких більшу частину займає продукція, що є екологічнобезпечною і відповідає міжнародним стандартам якості. Оскільки можливості державного бюджету обмежені, на перших етапах саме зазначені вище підприємства повинні отримувати державну підтримку за запропонованими критеріями в більшій мірі, що дозволить їм бути конкурентоспроможними на внутрішніх та зовнішніх ринках.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Аграрні соціально-трудові відносини / О.В. Шкільов, О.В. Здоровцов та ін. – К.: НВАТ „Агроінком”, 2007. – 48 с.
2. Азрилиян А. Краткий экономический словарь. – М.: Институт новой экономики, 2012. – 1088 с.
3. Азрилиян А. Новый экономический и юридический словарь. – М.: Институт новой экономики, 2013. – 1088 с.
4. Андрианов В. Конкурентоспособность в мировой экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №3. – С. 47-57.
5. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення. *Економіка АПК*. 2006. № 1. С. 40–54.
6. Андрійчук В.Г., Сас І.С. Концентрація в аграрній сфері економіки: монографія. Київ: КНЕУ, 2017. 303с.
7. Аранчій В.І. Інтегральні підходи до оцінювання конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Полтава: ПДАА. 2012. Спецвипуск. С.10-12.
8. Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Конкурентоспроможність підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. №8. С.83-90.
9. Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств сфери послуг. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 6 (60). С. 106-111.
10. Бабина О. Є. Розвиток економічної системи як процес реалізації її конкурентоспроможності. *Економіка розвитку*. 2013. № 4 (68). С. 57-61.
11. Балабанова Л.В. Логвіна Ю.М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. 250 с.
12. Березін О.В, Березіна Л.М., Бутенко Н.В. Економіка підприємства: підручник. Київ: Знання, 2009. 390 с.

13. Бідзюра І.П., Збарський В.К., Ільчук М.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу. – К., 2011. – 320 с.
14. Бугай В.З., Омельченко В.М. Аналіз та оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Держава та регіони*. 2018. № 1. С. 34-39.
15. Блащенко Т.А. Экономико-статистическое изучение конкурентоспособности предприятия. – Хабаровск: ХГАЭП, 2007. – 100 с.
16. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. К: Центр навчальної літератури, 2015. – 501 с.
17. Верхоглядова Н.І. Сутність стійкості функціонування підприємства. *Держава та регіони*. 2011. №1. С.76-78.
18. Вініченко І.І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи. *Агросвіт*. 2013. №21. С.10-13.
19. Вініченко І.І., Крючок С.І. Конкурентоспроможність підприємства та її складові. *Агросвіт*. 2016. № 24. С. 15-20.
20. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Менеджмент в організації: Навч. посіб. для студ. екон. спец, вузів. – К.: КОНДОР, 2012. – 654 с.
21. Власов В.І. Система державних програм підтримки фермерів США // Економіка АПК. – 2015. – №2. – С. 79-81.
22. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. – К.: Вища школа, 2015. – 267 с.
23. Гончаренко О.В. Інституціональні аспекти реалізації інноваційних пріоритетів розвитку агропромислового виробництва. *Економіка. Управління. Інновації*. 2016. № 4 (16). С.47-52.
24. Гончарук Т.І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці. – Суми: Мрія-1, 2013. – 60с.
25. Гудзинський О.Д. Менеджмент у системі агробізнесу. – К. Урожай, 2014. – 240 с.

26. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. – М.: ТЕИС, 2013. – 236 с.
27. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоспособности предприятия. – Х.: Основа, 2015. – 159 с.
28. Добровольська О.В. Формування конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2017. №16. С.21-26.
29. Дусаева Е.М. Управление конкурентоспособностью аграрной продукции // Экономика с.-х.и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 7. – С. 7-11.
30. Завадський Й.С., Осовська Г.В., Юшкевич О.О. Словник економічних термінів: менеджмент, маркетинг, підприємництво: Навч.-метод. посіб. – Житомир: ЖІТІ, 2003.– 444 с.
31. Завьялов П.С. Конкуренция – неотъемлемое свойство развитого рынка // Маркетинг. – 2007. – №5. – С. 3-14.
32. Загородній А.Г., Сліпушко О.М., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Словник банківських термінів. Банківська справа: Термінологічний словник. – К.: Аконт, 2010. – 605 с.
33. Закон України “Про Антимонопольний комітет” // Відомості Верховної Ради України. – 1993. - № 50. – Ст. 472.
34. Збарський В.К. Конкурентоспроможність високотоварних аграрних підприємств. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 310 с.
35. Збарський В.К. Проблеми поєднання малих, середніх та великих підприємств // Агроінком. – 2007. - № 7-8. – с. 54-62.
36. Іванов В.Л. Управління економічною стійкістю підприємств: монографія. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2015. 268 с.
37. Канінський П.К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств. – К.: ННЦ ІАЕ УААН, 2005. – 346 с.
38. Кваша С.М. Тенденції розвитку аграрного ринку України та методи його регулювання // Аграрна наука і освіта. – 2010. – №1. – С. 172-181.

39. Кваша С.М. Удосконалення аграрних зовнішньоекономічних відносин та особливості регулювання аграрного ринку в країнах ЄС // Економіка АПК. – 2012. – №6. – С. 92-96.

40. Корецький М.Х. Формування конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах. *Держава та регіони (серія: економіка та підприємництво)*. 2015. № 1. С. 98-102.

41. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. - 352 с.

42. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер. с франц. – СПб.: Наука, 2006. – 589 с.

43. Ленин В.И. Развитие капитализма в России // Полн. собр. соч. – Т. 3. – 1 – 605.

44. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт, 2011. – 224 с.

45. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки. – К.: ННЦ ІАЕ УААН, 2005. – 680 с.

46. Макаренко П.М. Ринкова трансформація аграрного сектора: теорія та практика. / Монографія. – Запоріжжя Запорізький національний університет, 2006. – 373 с.

47. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. Е.С. Иванова – К.: ХаГар, 1998. – 785 с.

48. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2017. 270 с.

49. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1. / Пер. с англ. – М. Прогресс, 1993. – 415 с.

50. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства: Підручник. – К.: Вища школа, 2004. – 415с.

51. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М. Особистий сектор сільськогосподарського виробництва: стан, тенденції та перспективи. // Економіка АПК, 2002, №11.

52. Милосердов В. Интересы, собственность, эффективность // АПК: экономика, управление. – 2011. - №12. – с. 4-11

53. Минка А.П. Прийняття управлінських рішень в умовах ризику і невизначеності // Економіка АПК. – 2011. – №3. – С. 85-90.

54. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери. – Ужгород: ІВА, 2015.- 400 с.

55. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах: Підручник / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.П. Скупий. За ред. проф. С.П. Азізова: К: ІАЕ, 2011- 834 с.

56. Олійник Т.І., Лещенко Л.О., Сєвідова І.О. Формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: монографія. Монографія. Харків: Тім Пабліш Груп, 2017. 194 с.

57. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

58. Пасхавер Б.Й. Пріоритети продовольчого ціноутворення // Економіка України. – 2013. – №4. – С. 4-11.

59. Підприємництво в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко, Л.В. Романова та ін. / За ред. П.Т. Саблука, М.Й. Маліка. – К.: ІАЕ, 2008. – 514 с.

60. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер.з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 2008. – 390 с.

61. Саблук П.Т. Особливості аграрної реформи в Україні. – К.: ЗАТ „Нічлаво”, 2017. – 304 с.

62. Саблук П.Т., Більський В.Г., Підлісецький Г.М. та ін. Реструктуризація матеріально-технічної бази агропромислового комплексу. – К.: ІАЕ, 2007. – 296 с., с.129.

63. Савчук В.Н. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. – К.: Урожай, 2015. – 328 с.

64. Сліпушко О.М. Політичний і фінансово-економічний словник.– К.: Криниця, 2009. – 390 с.
65. Сокол О.Г. Методичні засади проведення моніторингу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2019. №3. С.45-48.
66. Ткаченко С.М. Удосконалення моделі оцінки управління конкурентоспроможністю підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. – № 20. 2012. С.80-83.
67. Трегобчук В.М. Формування і вдосконалення ресурсного потенціалу національного АПК в умовах ринкової економіки // *Економіка АПК*. – 2016. - №4. – с. 8 – 15.
68. Український Енциклопедичний словник: В 3-х т. / За ред. А.В. Кудрицького та ін. – 2-ге вид. – К: Голов. ред. УРЕ. 2007. – Т. 2. Каліграфія – Португальці. – 736 с.
69. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1988. – 188 с.
70. Фатхутдинов Р А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА, 2000. – 312 с.
71. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара. – М.: Интел-Синтез, 2005. – 60 с.
72. Хэдрих Г., Йеннер Т. Стратегические факторы успеха на рынках потребительских товаров // *Проблемы теории и практики управления*. – 2007. – № 1. – С. 110-115.
73. Черняков Б. Аграрный сектор США на рубеже веков // *АПК: экономика, управление*. 2010. № 7. С. 50–56.
74. Чіп Л.О. Поняття конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2018. №10. С.45-48.
75. Шамрін Р.В. Взаємозв'язок конкурентоспроможності і сталого розвитку підприємств. *Економіка та держава*. 2012. №3. С.86-87.

76. Шибанін В.С. Стан та напрями оновлення і розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства в Україні // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 16-23.

77. Шершньова З.Є., Оборська С.В., Ратушний Ю.М. Стратегічне управління: Навч.-метод. посіб. для самостійного вивч. дисципліни / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2011. – 232 с.

78. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб.-практ. пособие. – 3-е изд. – М.: Гном-пресс, 2000. – 379 с.