

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

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **Ігор ВІНІЧЕНКО**
« _____ » _____ **2023 р.**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: Діагностика та розробка напрямів підвищення
конкурентоспроможності підприємства**

Освітньо-професійна програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»
Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувач

Андрій ПОПУДРЕНКО

**Науковий керівник,
к.е.н., доцент**

Тетяна ГАЛАГАН

Дніпро – 2023

ДНПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: Менеджменту і маркетингу
Кафедра: Економіки
Освітньо-професійна програма: «Економіка»
Спеціальність: 051 «Економіка»
Ступінь вищої освіти: Магістр

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____
«_____» _____ 202__р.

ЗАВДАННЯ
на підготовку кваліфікаційної роботи

Попудренка Андрія Володимировича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Діагностика та розробка напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства

Науковий керівник: Галаган Т.І., к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по ДДАЕУ від «10» жовтня 2023 року № 3067

2. Термін подання здобувачем роботи: 11.12.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи: Закони та законодавчі акти України, річні звіти підприємства, району, статистична звітність, додаткові таблиці до річних звітів, наукова література

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. Теоретико-методологічні аспекти конкурентоспроможності підприємства.

2. Сучасний стан та діагностика рівня конкурентоспроможності СФГ «Дніпровське». 3. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
Економічна ефективність використання активів. Рівень інтенсифікації. Відповідність показників фінансової стійкості та незалежності. Відповідність показників ліквідності та платоспроможності. Ділова активність підприємства. Рівні рентабельності. Рівень товарності продукції. Рівень рентабельності виробництва продукції. Вплив факторів на прибуток від реалізації продукції. Передумови підвищення конкурентоспроможності підприємства. Економічний ефект від вирощування кукурудзи.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання . 22.02.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми кваліфікаційного дослідження	лютий 2023 р.	
2	Підготовка теоретичного розділу	квітень - травень 2023 р.	
3	Збір вихідної інформації	вересень 2023 р.	
4	Робота над другим розділом	вересень 2023 р.	
5	Робота над третім розділом	жовтень 2023 р.	
6	Узагальнення висновків та пропозицій	листопад 2023 р.	
7	Оформлення дипломної роботи	грудень 2023 р.	

Здобувач (ка)

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

Науковий керівник

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Тема: «**Діагностика та розробка напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства**»

Кваліфікаційна робота містить: 85 с., 1 рис., 24 табл., 1 додаток, 46 літературних джерел.

Об'єкт дослідження – процес діагностики конкурентоспроможності підприємства та напрямів її підвищення.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних і методичних підходів та розробка практичних заходів щодо діагностики конкурентоспроможності підприємства та напрямів її підвищення.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи застосовувалась система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, такі як: спостереження, аналізу, синтезу, узагальнення, класифікації, статистико-економічний, табличний, аналітичного прогнозування та інші. В процесі дослідження використовувалися дані статистичної звітності, нормативних довідників, звітна документація господарства, навчальні посібники з економіки та аналізу господарської діяльності, статистики сільського господарства, матеріали періодичних видань. Інформаційною базою для підрахунків таблиць послужили річні звіти господарства за 2018 - 2022 рр..

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні теоретичних та науково-методичних положень конкурентоспроможності підприємства та обґрунтуванні напрямів її підвищення.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

дістало подальший розвиток:

- узагальнено категоріальний зміст поняття «конкурентоспроможність підприємства» як інтегральної категорії, що відображає потенціал різних складових діяльності підприємства і визначає переважливє його становище в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища;

- аргументовано встановлено конкурентний стан підприємства через комплексне дослідження факторів внутрішнього (ресурсний потенціал) та зовнішнього (попит, рівень цін) середовища;

- обґрунтовано напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства через впровадження нової культури, що дозволить отримувати більші прибутки і підвищити економічну ефективність діяльності підприємства.

Практичне значення одержаних результатів кваліфікаційної роботи полягає в розробці конкретних заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства через впровадження нової культури.

Результати впроваджені у виробничо-господарську діяльність СФГ «Дніпровське» Синельниківського району Дніпропетровської області.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Виробничо-господарська діяльність, потенціал підприємства, конкуренція, конкурентоспроможність, фінансовий стан, ліквідність,

платоспроможність, ділова активність, конкурентні переваги, економічна ефективність.

KEYWORDS

Production and economic activity, enterprise potential, competition, competitiveness, financial condition, liquidity, solvency, business activity, competitive advantages, economic efficiency

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства та фактори її забезпечення	11
1.2. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства	17
Висновки до розділу 1	20
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДІАГНОСТИКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СФГ «Дніпровське»	23
2.1. Характеристика виробничого потенціалу підприємства	23
2.2. Аналіз фінансового стану	36
2.3. Діагностика конкурентоспроможності підприємства	42
Висновки до розділу 2	48
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	55
3.1. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання	55
3.2. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів	58
Висновки до розділу 3	64
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	78
ДОДАТКИ	84

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах господарювання вітчизняним підприємцям стає складніше управляти конкурентоспроможністю підприємства через воєнні дії в Україні та загострення світової кризи. Розробляти та впроваджувати відповідні стратегії функціонування та розвитку підприємства керівництво може тільки на основі всебічної, адекватної та, головне, своєчасної оцінки потенціалу підприємства та його конкурентної позиції.

Класиками у визначенні конкурентоспроможності та конкурентної позиції підприємства були такі вчені як І. Ансофф та М. Портер. Крім того багато вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів досліджували питання конкурентоспроможності, а саме такі вчені як Н. Богацька, А. Воронкова, В. Довбенко, І. Должанський, Т. Васильців, Н. Тарнавська, І. Крамаренко, Н. Ушакова, О. Шишкова та багато інших.

Отже в дослідженнях конкурентоспроможності підприємства залишаються ще питання стосовно комплексної оцінки, факторів впливу та інші теоретичні та методологічні аспекти, які обумовлюють актуальність нашого дослідження.

Об'єктом дослідження є процес діагностики конкурентоспроможності підприємства та напрямів її підвищення.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Суб'єктом дослідження виступає селянське (фермерське) господарство «Дніпровське» Синельниківського району Дніпропетровської області.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних і методичних підходів та розробка практичних заходів щодо діагностики конкурентоспроможності підприємства та напрямів її підвищення.

Для досягнення поставленої мети поставлені та розв'язані наступні **завдання:**

- визначити теоретико-методологічні аспекти конкурентоспроможності підприємства;
- висвітлити сутність конкурентоспроможності та фактори її забезпечення; дослідити методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства;
- охарактеризувати виробничий потенціал підприємства;
- проаналізувати фінансовий стан підприємства;
- здійснити діагностику СФГ «Дніпровське»;
- визначити напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи застосовувалась система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, такі як: спостереження, аналізу, синтезу, узагальнення, класифікації, статистико-економічний, табличний, аналітичного прогнозування та інші. В процесі дослідження використовувалися дані статистичної звітності, нормативних довідників, звітна документація господарства, навчальні посібники з економіки та аналізу господарської

діяльності, статистики сільського господарства, матеріали періодичних видань. Інформаційною базою для підрахунків таблиць послужили річні звіти господарства за 2018 - 2022 рр..

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні теоретичних та науково-методичних положень конкурентоспроможності підприємства та обґрунтуванні напрямів її підвищення.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

дістало подальший розвиток:

- узагальнено категоріальний зміст поняття «конкурентоспроможність підприємства» як інтегральної категорії, що відображає потенціал різних складових діяльності підприємства і визначає переважливе його становище в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища;

- аргументовано встановлено конкурентний стан підприємства через комплексне дослідження факторів внутрішнього (ресурсний потенціал) та зовнішнього (попит, рівень цін) середовища;

- обґрунтовано напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства через впровадження нової культури, що дозволить отримувати більші прибутки і підвищити економічну ефективність діяльності підприємства.

Практичне значення одержаних результатів кваліфікаційної роботи полягає в розробці конкретних заходів підвищення конкурентоспроможності підприємства через впровадження нової культури.

Результати впроваджені у виробничо-господарську діяльність СФГ «Дніпровське» Синельниківського району Дніпропетровської області.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Зміст кваліфікаційної роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаної літератури та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства та фактори її забезпечення

Поняття конкурентоспроможності в сучасних економічних реаліях є відносно новим напрямом досліджень. Трактуювання поняття конкурентоспроможності не має єдиного погляду на класичне його визначення.

В загальному розумінні під «конкурентоспроможністю» розуміють здатність підприємства організувати свою діяльність, виробляти та реалізувати свою продукцію або надавати послуги на більш високому рівні. Продукція, яка виробляється, більш приваблива у порівнянні із іншими підприємствами, які виготовляють аналогічну продукцію або товари-замінники. Якісні та цінові характеристики більш привабливі для споживачів.

Поняття конкурентоспроможності доцільно застосовувати окремо до продукції, яку виробляє підприємство, і окремо до самого підприємства [2].

Конкурентоспроможність підприємства оцінює загальний стан і результати його діяльності. Визначати конкурентоспроможність підприємства можна на різних рівнях: окремо в межах сфери економічної діяльності, в якій функціонує досліджуване підприємство, окремо в межах економіки держави, і окремо за межами держави на світовому ринку.

Конкурентоспроможність підприємства характеризує його переваги перед іншими суб'єктами господарювання [18].

Поряд з цим є фактори які саме впливають на конкурентоспроможність підприємства. Такими факторами є наявність сучасних технологій виробництва продукції, технологічне оснащення підприємства та рівень його модернізації, забезпеченість висококваліфікованими управлінськими та виробничими кадрами, організаційна здатність зайняти стійку позицію на ринку і утримувати її впродовж тривалого періоду часу [5].

Поряд із внутрішніми характеристиками-перевагами конкретного підприємства, на конкурентоспроможність впливають зовнішні фактори такі як кон'юнктура ринку, рівень цін, рівень попиту, поведінка конкурентів тощо.

Рівень конкурентоспроможності підприємства є комплексною оцінкою, яка визначає ступінь переваги показників діяльності суб'єкту господарювання який формується за результатами його діяльності у порівнянні із аналогічними показниками підприємств-конкурентів [7].

Ступінь конкурентоспроможності залежить також від здатності підприємства еластично реагувати на мінливий вплив ринкових умов та на дії конкурентів в галузі. Така еластичність сприятиме стабілізації конкурентного становища підприємства та можливість його розвитку і зростання.

Ознака конкуренції на ринку має стимулюючий вплив. Побоюючись бути витісненим з ринку, підприємство постійно вдосконалює свою організаційну структуру, оновлює асортимент продукції з врахуванням вимог ринку та запитам споживачів, покращує якість своєї продукції, розробляє більш досконалу маркетингову політику та постійно моніторить результати своєї діяльності і здійснює бенчмаркінг.

Постійний моніторинг показників конкурентоспроможності дає можливість керівництву суб'єкту господарювання завчасно виявити проблеми із попитом на продукцію, яка реалізується, передбачити ознаки передкризового стану підприємства, розробити заходи фінансового оздоровлення економічного стану, своєчасно розробити інвестиційний проєкт інвестиційно-інноваційного продукту [21].

Визначення конкурентоспроможності повинно стати для керівництва підприємства постійним процесом моніторингу і оцінки рівня організаційних, технічних, виробничих, кваліфікаційних, екологічних, маркетингових, інноваційних та інвестиційних внутрішніх факторів. Такий постійний процес порівняння оціночних факторів досліджуваного підприємства із аналогічними результатами підприємства-конкурента дозволяють своєчасно визначити конкурентний стан підприємства в реальний сучасних умовах.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від умов конкретного ринку, на якому функціонує підприємство. І умови конкретного ринку визначають ступінь конкурентоспроможності.

Усі фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, можуть бути зовнішніми та внутрішніми. Зовнішні фактори конкурентоспроможності формуються глобальними ознаками і своєю дією впливають на діяльність підприємства, сприяючи його господарській діяльності, або навпаки, заважаючи і ускладнюючи їй. До таких факторів зовнішнього середовища суб'єкта господарювання відносять політичний та економічний стан в державі, природно-кліматичні умови, екологічні умови природного середовища, рівень техніки і технології в галузі, демографічний стан в державі, соціально-культурний рівень населення тощо [10].

Щоб дослідити вплив зовнішніх факторів на конкурентоспроможність підприємства застосовують PEST-аналіз. Можуть бути різновиди цього методу, які залежать від додаткових факторів, за якими, саме, і проводиться аналіз конкурентоспроможності підприємства. Може бути PEEST-аналіз, коли додатково враховують екологічну складову впливу на діяльність суб'єкта господарювання. Може бути PESTEL-аналіз – коли додаються правові чинники. Чим більш детально визначаються чинники всередині кожного фактору, які тим чи іншим чином мають вплив на діяльність підприємства, тим більш точно будуть визначені джерела впливу на підприємство, і тим правильніше буде визначений його конкурентний стан.

Другою групою факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства є група внутрішніх факторів. До внутрішніх факторів відносять стан внутрішніх резервів підприємства. Складовими цієї групи є весь потенціал, яким володіє підприємство, і на які підприємство впливає самостійно. До внутрішніх факторів впливу на конкурентоспроможність відносять трудовий потенціал (кількість та кваліфікація персоналу), ресурсний потенціал (наявність засобів виробництва, їх структура, сучасність та забезпеченість), організаційний потенціал (організаційна структура, структура управління) тощо [20].

Дослідити стан внутрішніх факторів та їх поєднання із зовнішніми факторами дозволяє застосування SWOT-аналізу. За допомогою цього методу визначаються сильні та слабкі сторони підприємства, а також його можливості та його загрози. Чітке і детальне визначення сил і слабкостей суб'єкту господарювання, зовнішніх загроз та можливостей дають можливість визначити стан і напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Отже, в процесі визначення, оцінювання та управління конкурентоспроможністю головне враховувати сукупність усіх зовнішніх та внутрішніх факторів і їх поєднання, які фактично або потенційно можуть вплинути на конкурентоспроможність [11].

Особливо це стосується саме сільськогосподарських підприємств, які мають специфічну виробничо-господарську діяльність, пов'язану із функціонуванням в природному середовищі, залежність від біологічних процесів росту і розвитку рослин і тварин та інших факторів.

Стан конкурентоспроможності підприємства також можна через рівень конкурентоспроможності продукції, яка випускається на цьому підприємстві. Це дослідження можна провезти за допомогою матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ). Це класична модель, яка дозволяє швидко та наочно дослідити групи товарів або самі підприємства і визначитись в якому сегменті ринку знаходиться дане підприємство (товар). Матиця БКГ складається на основі двох факторів: темпів росту і відносній долі ринку, яку займає підприємство. В свою чергу кожен із зазначених факторів поділяється на високий та низький: високий темп росту, низький темп росту, висока доля ринку, низька доля ринку. Відповідно цій градації будується матриця, яка складається із чотирьох квадрантів (рис. 1) [36].

Підприємства, які швидко зростають, але мають низьку долю ринку відносять до групи «знаки питання». Для забезпечення конкурентоспроможності такому підприємству потрібні значні фінансові інвестиції, без яких суб'єкту складно розвиватися та воно приймає рішення чи є в нього достатньо засобів для цього.

В другий квадрант відносять підприємства, які є лідерами на ринку. Що швидко зростає. Такі підприємства називають «зірками». Вони високо

конкурентоздатні. В них стабільне джерело отримання прибутку, найкращі ресурси для здійснення господарської діяльності. Стратегія таких підприємств повинна бути спрямована на утримання та закріплення своєї конкурентної позиції на ринку [36].

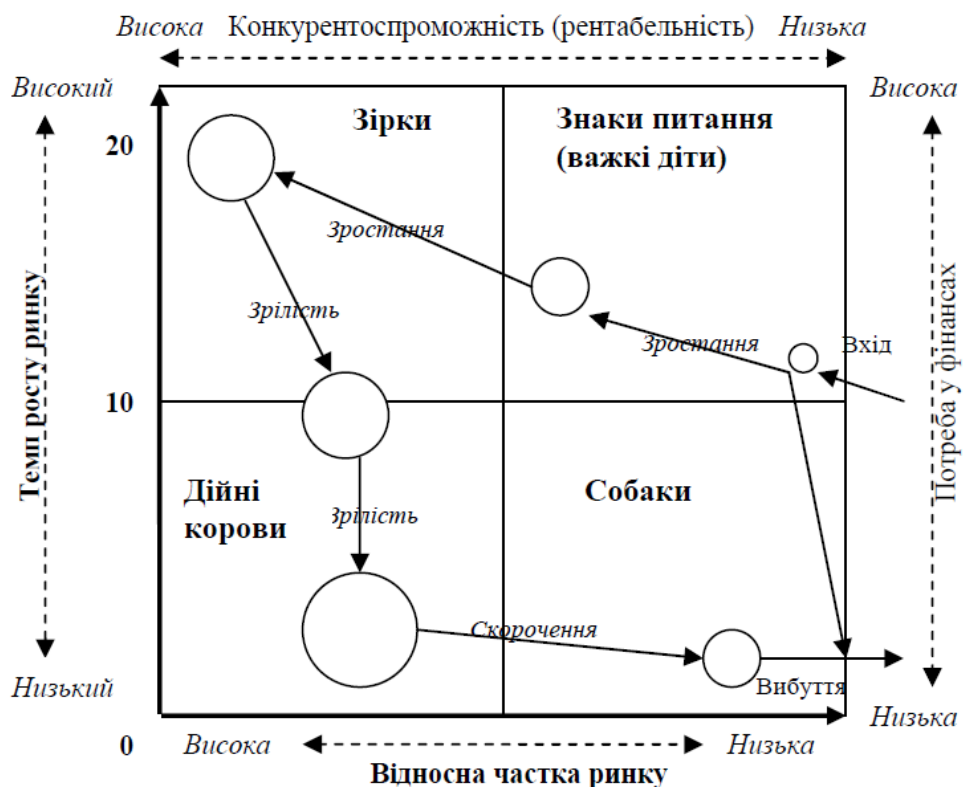


Рис. 1.1. Матриця БКГ «Зростання – частка ринку»

Джерело: [36]

В третій квадрант потрапляють підприємства з високою часткою ринку і низькими темпами росту. Такі підприємства по Матриці БКГ називають «дійними коровами», мають високу конкурентоздатність і виступають основним джерелом грошових коштів.

І в четвертий квадрант потрапляють підприємства – «собаки», які мають низьку долю ринку в низько зростаючому сегменті. Такі підприємства

є критично неконкурентними і витратити фінансові засоби для розвитку таких підприємств не має сенсу [36].

1.2. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Методи дослідження конкурентоспроможності підприємства залежать від різноманітних ознак. Основними методами є розрахунковий, графічний, індексний, матричний. Основним виступає саме розрахунковий метод, коли в процесі дослідження розраховуються показники конкурентоспроможності. На підставі отриманих значень розрахунків, для більшої наочності тенденцій розвитку, складаються таблиці (матричний метод), графіки та рисунки (графічний метод). При заставленні парних або багатофакторних значень застосовують індексний метод. Поряд із означеними застосовуються і інші методи наукового дослідження [28].

Рівень конкурентоспроможності підприємства визначається її оцінкою. В процесі оцінки конкурентоспроможності, як ми вже зазначали раніше, встановлюються сильні та слабкі сторони підприємства, досліджуються його можливості та загрози. У поєднанні усі ці фактори дають змогу керівництву підприємства приймати обґрунтовані управлінські рішення, виважено планувати свою господарську діяльність з орієнтацією на конкурентні його переваги.

Єдиної методики для оцінки конкурентоспроможності підприємства в сучасній економіці немає. Процес діагностики конкурентоспроможності підприємства полягає у встановленні системи показників і їх аналіз. Ці

показники, для більш точного і детального встановлення рівня конкурентоспроможності, повинні охоплювати усі сфери діяльності суб'єкту господарювання [15].

Поряд із встановленням власних потенційних можливостей, оцінюється стан галузі, в якій функціонує підприємство, досліджується стан економіки держави, і на оцінці цих факторів встановлюється рівень конкурентоздатності продукції, яка виробляється підприємством, конкурентоздатність його видів діяльності, і в цілому конкурентоздатність самого підприємства.

Власний потенціал підприємства, який безпосередньо визначає конкурентоспроможність підприємства, встановлюється на основі аналізу його ресурсної бази (Додаток А). Для сільськогосподарських підприємств особливістю є дослідження земельноресурсного потенціалу. Показниками такого аналізу є коефіцієнт освоєння, коефіцієнт розораності, коефіцієнт використання ріллі, землезабезпеченість, ефективність використання землі.

Для дослідження впливу на конкурентоспроможність підприємства кадрового потенціалу розраховують та аналізують наступні показники: коефіцієнт використання прогресивних методів організації праці, продуктивність праці, трудомісткість продукції, рівень річної продуктивності праці [12].

Оцінку впливу засобів виробництва на конкурентоспроможність підприємства оцінюють за допомогою системи показників забезпеченості і ефективності використання основних засобів та оборотних активів. Вплив основних засобів на конкурентоспроможність визначають показниками фондоддачі, фондомісткості, рентабельності основних фондів. Оборотні активи аналізуються такими показниками як: коефіцієнт оборотності,

коефіцієнт завантаження, термін одного обороту, рентабельність оборотних активів та інші.

Виробнича, або основна, діяльність підприємства відіграє вирішальний вплив на його конкурентоспроможність. Показники, якими оцінюється виробнича діяльність, враховують різні грані виробничого процесу. Показниками цього виду діяльності є: рівень якості продукції, коефіцієнт використання прогресивних методів контролю якості, асортиментний склад, собівартість одиниці продукції, рентабельність продукції, рентабельність виробництва, рентабельність продаж, коефіцієнт спеціалізації та інші [33].

Стан фінансового потенціалу визначає здатність підприємства бути конкурентним в усіх сферах господарської діяльності. Фінансовий стан визначається ліквідністю та платоспроможністю підприємства, здатністю швидко конвертувати засоби виробництва у грошові кошти і мати можливість покрити свої короткострокові та довгострокові зобов'язання. Показниками конкурентоспроможності підприємства в сфері фінансового потенціалу є: коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт маневреності, питома вага залучених джерел, коефіцієнт автономії, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт покриття і інші [29].

Для визначення загальної конкурентоспроможності підприємства застосовують загальноприйнятну методику розрахунку коефіцієнту конкурентоспроможності:

$$\text{ККП} = 0,15\text{КЕВД} + 0,29\text{КФС} + 0,23\text{КЕЗД} + 0,33\text{ККТ} \quad (1.1)$$

де, 0,15, 0,29, 0,23, 0,33 – рівень вагомості кожного відповідного коефіцієнта;

КЕВД – коефіцієнт ефективності виробничої діяльності;

КФС – коефіцієнт фінансового стану;

КЕЗД – коефіцієнт ефективності збутової діяльності;

ККТ – коефіцієнт конкурентоспроможності товару.

Коефіцієнт по кожному критерію розраховується як середнє арифметичне значення його складових.

Висновки до розділу 1

1. В загальному розумінні під «конкурентоспроможністю» розуміють здатність підприємства організувати свою діяльність, виробляти та реалізувати свою продукцію або надавати послуги на більш високому рівні. Продукція, яка виробляється, більш приваблива у порівнянні із іншими підприємствами, які виготовляють аналогічну продукцію або товари-замінники. Якісні та цінові характеристики більш привабливі для споживачів.

2. Конкурентоспроможність підприємства оцінює загальний стан і результати його діяльності. Визначати конкурентоспроможність підприємства можна на різних рівнях: окремо в межах сфери економічної діяльності, в якій функціонує досліджуване підприємство, окремо в межах економіки держави, і окремо за межами держави на світовому ринку.

3. Рівень конкурентоспроможності підприємства є комплексною оцінкою, яка визначає ступінь переваги показників діяльності суб'єкту господарювання який формується за результатами його діяльності у порівнянні із аналогічними показниками підприємств-конкурентів.

4. Усі фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, можуть бути зовнішніми та внутрішніми. Зовнішні фактори конкурентоспроможності формуються глобальними ознаками і своєю дією впливають на діяльність підприємства, сприяючи його господарській діяльності, або навпаки, заважаючи і ускладнюючи її. До таких факторів зовнішнього середовища суб'єкта господарювання відносять політичний та економічний стан в державі, природно-кліматичні умови, екологічні умови природного середовища, рівень техніки і технології в галузі, демографічний стан в державі, соціально-культурний рівень населення тощо.

5. До внутрішніх факторів відносять стан внутрішніх резервів підприємства. Складовими цієї групи є весь потенціал, яким володіє підприємство, і на які підприємство впливає самостійно. До внутрішніх факторів впливу на конкурентоспроможність відносять трудовий потенціал (кількість та кваліфікація персоналу), ресурсний потенціал (наявність засобів виробництва, їх структура, сучасність та забезпеченість), організаційний потенціал (організаційна структура, структура управління) тощо.

6. В процесі визначення, оцінювання та управління конкурентоспроможністю головне враховувати сукупність усіх зовнішніх та внутрішніх факторів і їх поєднання, які фактично або потенційно можуть вплинути на конкурентоспроможність. Особливо це стосується саме сільськогосподарських підприємств, які мають специфічну виробничо-господарську діяльність, пов'язану із функціонуванням в природному середовищі, залежність від біологічних процесів росту і розвитку рослин і тварин та інших факторів.

7. Стан конкурентоспроможності підприємства також можна через рівень конкурентоспроможності продукції, яка випускається на цьому

підприємстві. Це дослідження можна провезти за допомогою матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ). Це класична модель, яка дозволяє швидко та наочно дослідити групи товарів або самі підприємства і визначитись в якому сегменті ринку знаходиться дане підприємство (товар).

8. Методи дослідження конкурентоспроможності підприємства залежать від різноманітних ознак. Основними методами є розрахунковий, графічний, індексний, матричний. Основним виступає саме розрахунковий метод, коли в процесі дослідження розраховуються показники конкурентоспроможності. На підставі отриманих значень розрахунків, для більшої наочності тенденцій розвитку, складаються таблиці (матричний метод), графіки та рисунки (графічний метод). При заставленні парних або багатofакторних значень застосовують індексний метод. Поряд із означеними застосовуються і інші методи наукового дослідження.

9. Єдиної методики для оцінки конкурентоспроможності підприємства в сучасній економіці немає. Процес діагностики конкурентоспроможності підприємства полягає у встановленні системи показників і їх аналіз. Ці показники, для більш точного і детального встановлення рівня конкурентоспроможності, повинні охоплювати усі сфери діяльності суб'єкту господарювання.

РОЗДІЛ 2.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДІАГНОСТИКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СФГ «ДНІПРОВСЬКЕ»

2.1. Характеристика виробничого потенціалу підприємства

Селянське фермерське господарство «Дніпровське» розташоване за адресою Дніпропетровська область, Синельниківський район, село Мажари, вулиця Генерала Попудренка, будинок 1. Компанія СФГ «Дніпровське» зареєстрована 10.06.2002 року. Керівником підприємства є Попудренко Андрій Володимирович. Фермерське господарство є самостійним суб'єктом господарювання, що діє відповідно до вимог Цивільного та Господарського кодексів України, згідно з Законом України «Про фермерські господарства», інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до цих законодавчих актів та статуту.

Напрямки роботи СФГ «Дніпровське» зазначені у наступних КВЕДах:

- основний:

01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур;

- додаткові:

01.41 Розведення великої рогатої худоби молочних порід;

01.47 Розведення свійської птиці;

01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві;

46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;

47.81 Роздрібна торгівля з лотків і на ринках харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами.

Клімат району, в якому розташоване підприємство, помірно-континентальний, з середньорічною температурою повітря $+8,6^{\circ}\text{C}$. Кількість опадів – 570 мм. Клімат регіону має певні особливості, а саме – помірно вологі роки змінюються посушливими роками. Такі коливання змінюються з року в рік. В цілому клімат Синельниківського району характеризується прохолодною зимою і жарким посушливим літом.

Науковцями Дніпропетровського національного університету було проведено бальну оцінку кліматичних ресурсів районів Дніпропетровської області за основними кліматичними характеристиками. Середня температура липня місяця складає $21,06^{\circ}\text{C}$ і оцінюється в 5 балів. Тривалість періоду з температурою понад $+10^{\circ}\text{C}$ 171 день оцінюється в 4 бали. Річна кількість опадів складає 508 мм і відповідає 4 балам. Відповідно, сума балів району дорівнює 13 балам, і загальна оцінка кліматичних ресурсів дорівнює 4,33 бали. Це один із найвищих балів після найбільш сприятливих районів таких як Апостолівський, Солонянський та деяких інших.

Загальна природно-кліматична характеристика Синельниківського району доводить, що регіон, в якому розташоване СФГ «Дніпровське» є сприятливим для ведення і розвитку сільськогосподарського виробництва.

Аналіз виробничо-ресурсного потенціалу досліджуваного підприємства розпочнемо з аналізу земельних ресурсів. Особливістю сільськогосподарського виробництва є те, що технологія виробничого процесу передбачає взаємодію із живими організмами. На відміну від інших сфер господарювання, земельні угіддя для аграрних підприємств мають

подвійне значення. Земельні угіддя в сільськогосподарських підприємствах виступають одночасно і засобами праці і предметами праці.

Засобом праці земельні угіддя виступають в тому випадку, коли підприємство користується угіддями тривалий період часу і землі мають певну вартість. Предметами праці земельні ресурси виступають тоді, коли в процесі вирощування сільськогосподарські культури поглинають якісні властивості землі, що має назву родючість ґрунтів.

Землі, на яких вирощується сільськогосподарська продукція, як рослинництва так і тваринництва, називаються сільськогосподарськими угіддями. До складу сільськогосподарських угідь входять:

- площі ріллі,
- площі сінокосів,
- площі пасовищ, а також
- площі багаторічних насаджень (сади, ягідники, виноградники тощо).

Від забезпеченості аграрного підприємства сільськогосподарськими угіддями та ефективності їх використання залежить ефективність виробничо-господарської діяльності та конкурентоспроможність підприємства.

Структуру земельних угідь та землезабезпеченість розглянемо в таблиці 2.1.

Аналіз земельних угідь доводить сталість землекористування в СФГ «Дніпровське». Вся земельна площа підприємства орендована чотирма земельними ділянками загальною площею 375,7 га ріллі. Протягом досліджуваних років площа землекористування не змінювалась. Підприємство залучає в господарський оборот усі орендовані угіддя, отже і коефіцієнт використання ріллі дорівнює 1.

Таблиця 2.1

Динаміка і структура земельних ресурсів, землезабезпеченість

Показники	2018		2019		2020		2021		2022		2022 у % до 2018
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%	
Загальна земельна площа	375,7	100	375,7	100	375,7	100	375,7	100	375,7	100	100,0
Сільськогосподарські угіддя	375,7	100	375,7	100	375,7	100	375,7	100	375,7	100	100,0
Рілля	375,7	100	375,7	100	375,7	100	375,7	100	375,7	100	100,0
Посівна площа	375,7	100	375,7	100	375,7	100	375,7	100	375,7	100	100,0
Коефіцієнт сільськогосподарського освоєння землі	1,0		1,0		1,0		1,0		1,0		100,0
Коефіцієнт розораності землі	1,0		1,0		1,0		1,0		1,0		100,0
Коефіцієнт використання ріллі	1,0		1,0		1,0		1,0		1,0		100,0
Кількість робітників, осіб	4		4		4		4		4		100,0
Землезабезпеченість, га	93,9		93,9		93,9		93,9		93,9		100,0

На підприємстві працює 4 робітники. Землезабезпеченість складає 93,9 га угідь на кожного працівника. Слід наголосити, що це велике значення даного показника, і вказує на завелике навантаження на одного працівника земельними угіддями. Надмірна землезабезпеченість може призвести до зниження ефективності використання сільськогосподарських угідь підприємства.

СФГ «Дніпровське» щороку засіває усі площі, які орендує (таблиця 2.2). Підприємство займається вирощуванням лише озимої пшениці та соняшника. При чому протягом періоду дослідження структура посівів різко змінюється.

Таблиця 2.2

Структура посівних площ підприємства

Культура	2018		2019		2020		2021		2022		2022 у % до 2018
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%	
Пшениця озима	252	67,07	190	50,57	69,7	18,55	61,5	16,37	75,7	20,15	30,04
Соняшник	123,7	32,93	185,7	49,43	306	81,45	314,2	83,63	300	79,85	242,52
Загальна посівна площа	375,7	100,0	375,7	100,0	375,7	100,0	375,7	100,0	375,7	100,0	100,0

В базовому 2018 році дві третини площі підприємства було зайнято під пшеницею озимою (67,07%). Але наступними роками посіви цієї культури поступово зменшуються. Це скорочення складає 70,0% і зайнята площа під озимою пшеницею в 2022 році дорівнює 75,7 га.

Відповідно, протилежна ситуація із посівами соняшника. В 2018 році соняшник займав площу 123,7 га (32,93%). При постійному зростанні в 2022 році під соняшником було зайнято 300,0 га (79,85%).

Оскільки земельні ресурси аграрного підприємства є активами, вони повинні приносити користь. Користь від використання земельних ресурсів оцінюється кількістю виробленої продукції та вартісними результатами діяльності в розрахунку на одиницю площі. Дослідимо ефективність використання земельних ресурсів в таблиці 2.3.

Розрахунки, наведені в таблиці 2.3, доводить зниження ефективності землекористування СФГ «Дніпровське». Всі показники в динаміці вказують на зменшення значень. Але звітним роком в нашому дослідженні виступає рік, коли розпочалося повномасштабне вторгнення росії в Україну. Звісно, що і показники результатів діяльності в цей рік мають невелике значення. Якщо дослідити результати діяльності підприємства в довоєнні часи, то дохід

і чистий прибуток діяльності підприємства з 2018 року по 2021 рік мають, навіть, тенденцію до зростання.

Таблиця 2.3

Ефективність використання земельних ресурсів

Показники	На 100 га					2022 у % до 2018
	2018	2019	2020	2021	2022	
Натуральні, ц:						
пшениця	2783,6	2073,5	686,5	743,2	824,1	29,61
соняшник	691,5	1117,1	1360,1	1856,5	1485,2	214,78
Вартісні, тис. грн.						
дохід	1200,8	1195,3	1218,9	1223,5	700,3	58,32
чистий прибуток	61,7	57,2	62,5	68,8	9,5	15,4

Наступна група ресурсів підприємства, яка відіграє важливу роль в ефективності його діяльності, це трудовий капітал підприємства. Весь персонал підприємства поділяється на адміністративний та виробничий персонал. Адміністративний персонал аграрного підприємства виконує функції управління, курування та забезпечення підприємства важливих ресурсів для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства. Всі ці функції дуже важливі для сільськогосподарського виробництва. Оскільки діяльність пов'язана із ростом та розвитком живих організмів.

Виробничий персонал аграрного підприємства в процесі господарської діяльності безпосередньо має справу із живими організмами – рослинами і тваринами, які живуть та розвиваються за своїми, біологічними процесами. Тому господарська трудова діяльність працівників в цій галузі залежить саме від процесу росту рослин і тварин, і праці пристосовується саме під ці процеси.

Для визначення конкурентоспроможності підприємства дослідимо забезпеченість СФГ «Дніпровське» кадровим потенціалом та ефективність

його використання. Наявність та рівень використання трудових ресурсів розглянемо в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Наявність та використання трудових ресурсів

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Середньорічна кількість робітників, осіб	4	4	4	4	4	100
Відпрацьовано за рік, тис. люд.-год.	8,12	8,26	8,20	8,14	8,05	99,23
Відпрацьовано одним робітником за рік, люд.-год.	2029,3	2065,2	2049,7	2035,2	2013,6	99,23
Нормативний запас праці, тис. люд.-год.	7,7	7,7	7,7	7,7	7,7	100,00
Коефіцієнт використання фонду робочого часу	1,05	1,07	1,06	1,06	1,05	100,0
Трудозабезпеченість, осіб	1	1	1	1	1	100,00

Розрахунки свідчать про високий рівень використання трудового капіталу підприємства. Коефіцієнт використання фонду робочого часу складає 1,05 і свідчить, що працівники в СФГ «Дніпровське» працюють більше науково обґрунтованого нормативу, який складає 1925 люд.-год. Фактично працівники працюють в рік майже 2014 люд.-год. Високий показник річного відпрацьованого часу може призвести до скорочення продуктивності праці.

Дослідимо, який рівень продуктивності праці в досліджуваному підприємстві, і як вона змінюється протягом періоду дослідження (таблиця 2.5).

Річна продуктивність праці в розрахунку на 1 люд.-год. складає 326,84 грн. доходу від реалізації продукції та всього 4,43 грн. прибутку. В повоєнному році ці показники зазнали суттєвого скорочення, а саме на

41,17% по доходу та на 84,45% по прибутку. В довоєнні роки з періоду нашого дослідження річна продуктивність праці мала відносно стале значення і складала 555,59 – 564,71 грн. доходу від реалізації продукції та 28,52 – 31,76 грн. чистого прибутку на 1 люд.-год.

Таблиця 2.5

Річна продуктивність праці

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	4511,4	4490,7	4579,4	4596,7	2631,1	58,32
Чистий прибуток, тис. грн	231,6	214,9	234,7	258,5	35,7	15,41
Середньорічна кількість робітників, осіб	4	4	4	4	4	100,00
Відпрацьовано за рік, тис. люд.-год.	8,12	8,26	8,2	8,14	8,05	99,14
Річна продуктивність праці за доходом від реалізації продукції, грн./люд.-год.	555,59	543,67	558,46	564,71	326,84	58,83
Річна продуктивність праці за доходом від реалізації продукції, тис. грн. на 1 робітника	1127,85	1122,7	1144,9	1149,2	657,78	58,32
Річна продуктивність праці за чистим прибутком, грн./люд.-год.	28,52	26,02	28,62	31,76	4,43	15,55
Річна продуктивність праці за чистим прибутком, тис. грн. на 1 робітника	57,90	53,73	58,68	64,63	8,93	15,41

В розрахунку на 1 середньорічного працівника річна продуктивність праці у звітному 2022 році склала 657,78 тис. грн. доходу від реалізації продукції та 8,93 тис. грн прибутку. В довоєнні роки цей показник

дорівнював 1127,85 – 1149,2 тис. грн. доходу та 57,9 – 64,63 тис. грн. чистого прибутку на 1 працівника.

Наступним кроком проведемо аналіз наявності та ефективності використання капіталу підприємства. Капітал підприємства складається із матеріальних і нематеріальних активів.

Нематеріальні активи підприємства це активи, які не мають матеріальної основи і виступають активами, тобто приносять підприємству економічну вигоду, коли залучені в господарську діяльність. Якщо нематеріальний ресурс не використовується підприємством, він не є активом. Таким чином до нематеріальних активів відносяться авторські розробки, права власності на винаходи, торгові марки, ліцензії, патенти гудвіл тощо. Нематеріальні активи це така категорія ресурсів, якої може не бути на підприємстві. В СФГ «Дніпровське» таких активів немає.

Друга група активів – це матеріальні активи, тобто ресурси, які мають матеріальну основу і залучаються на підприємство з метою здійснення господарської діяльності. Без наявності матеріальних ресурсів жодне підприємство не може функціонувати. В свою чергу матеріальні ресурси можуть бути основним та оборотними.

Основні засоби – це матеріальні ресурси підприємства, які залучаються на підприємство на тривалий період часу, за допомогою яких людина в процесі виробничої діяльності впливає на предмети праці і створює продукцію. Частина основних засобів залучаються в господарський оборот з метою саме виробництва продукції, або здійснення основної діяльності підприємства. Ця частина основних засобів має назву виробничих основних засобів і до неї відносять виробниче обладнання, лінії з виробництва продукції, машини трактора, комбайни тощо. Інша частина основних засобів

залучаються на підприємство задля допомоги у здійсненні інших господарських процесів окрім основної діяльності господарства. Таку групу основних засобів називають не виробничими і до них відносять адмінбудівлі, не виробничий автотранспорт та інші засоби інфраструктурного призначення.

Другою частиною матеріальних ресурсів є оборотні активи. На відміну від основних засобів вони споживаються протягом одного виробничого циклу і свою вартість на виготовлену продукцію переносять повністю. До оборотних активів відносять насіння, сировина, матеріали, паливо, запасні частини, напівфабрикати тощо.

В таблиці 2.6 проведемо аналіз активів СФГ «Дніпровське».

Результати розрахунків доводять, що загальна вартість активів досліджуваного підприємства зросла на 36,58% і складає в 2022 році 15099 тис. грн. В складі активів більшу долю займають оборотні активи, і це є природнім. За період з 2018 року по 2022 рік вартість оборотних активів зросла на 42,6%, а вартість основних засобів – на 26,5%. Слід зазначити, що до початку повномасштабного вторгнення керівництво СФГ «Дніпровське» постійно приймало рішення щодо оновлення технічного складу. В 2022 році жодного обладнання придбано не було.

Щодо оборотних активів, їх вартість протягом періоду дослідження постійно зростає. Слід зазначити, що в рік початку війни підприємство заздалегідь придбало запасні частини та інші матеріали аби захистити свою господарську діяльність від порушень логістики запасних частин, палива тощо.

Оскільки протягом 2018-2022 років площа угідь підприємства та середньорічна чисельність працівників на ньому не змінились, отже

показники фондозабезпеченість та фондоозброєність зросли відповідно зростанню вартості основних засобів – на 26,55%.

Таблиця 2.6

Економічна ефективність використання активів

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Вартість активів, тис. грн.	11055	11999	12354	14568	15099	136,58
в т.ч. вартість основних засобів, тис. грн.	4131	4484	4617	5226	5226	126,50
вартість оборотних активів, тис. грн.	6924	7515	7737	9342	9873	142,60
Середньорічна кількість робітників, осіб	4	4	4	4	4	100,00
Площа сільськогосподарських угідь, га	375,7	375,7	375,7	375,7	375,7	100,00
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	4511,4	4490,7	4579,4	4596,7	2631,1	58,32
Чистий прибуток, тис. грн	231,6	214,9	234,7	258,5	35,7	15,41
Фондозабезпеченість, тис. грн.	11,00	11,94	12,29	13,91	13,91	126,50
Фондоозброєність, тис. грн.	1032,8	1121	1154,2	1306,4	1306,5	126,50
Фондомісткість, грн.	0,92	1,00	1,01	1,14	1,99	216,89
Фондовіддача, грн.	1,09	1,00	0,99	0,88	0,50	46,11
Коефіцієнт обороту оборотного капіталу	0,65	0,60	0,59	0,49	0,27	40,90
Тривалість одного обороту оборотних активів, дні	553	602	610	735	1333	241,05
Рентабельність оборотних активів, %	3,35	2,86	3,03	2,77	0,36	-2,98
Рентабельність основних засобів, %	5,61	4,79	5,08	4,95	0,68	-4,92

Показник фондовіддачі, який вказує саме на ефективність використання основних засобів, знизився на 53,89%. Таке різке зниження вказаного показника пояснюється одночасним зростанням вартості основних

засобів (на 26,5%) та зменшенням виручки від реалізації продукції (на 41,68%). Як ми вже зазначали раніше, рівень доходу в СФГ «Дніпровське» в повоєнний рік значно зменшився. Але, якщо порівнювати базовий 2018 рік із довоєнним 2021 роком, то фондovіддача все одно має постійну тенденцію до зниження.

Обернена динаміка показника фондомісткості. Він має сталу тенденцію до зростання і за досліджувані 5 років зріс більш ніж вдвічі.

Після аналізу ресурсного потенціалу проведемо дослідження рівня інтенсифікації діяльності СФГ «Дніпровське».

Інтенсифікація є одним із видів розширеного відтворення. Під розширеним відтворенням розуміють збільшення обсягів виробленої продукції або наданих послуг з кожним виробничим циклом. Наявність розширеного відтворення дає можливість підприємству розвиватися на модернізуватися.

Розширене відтворення може здійснюватися двома шляхами – інтенсивним та екстенсивним.

Інтенсивне розширене відтворення передбачає збільшення обсягів виробництва за рахунок якісних показників, а саме за рахунок підвищення урожайності культур, зростання продуктивності праці та інших.

Іншим шляхом досягнення розширеного відтворення є екстенсифікація. Екстенсивне розширене відтворення забезпечує збільшення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових ресурсів – збільшення посівних площ, залучення додаткових працівників тощо.

Про економічну ефективність здійснення господарської діяльності свідчить саме наявність інтенсивного розширеного відтворення. Проаналізуємо рівень інтенсифікації СФГ «Дніпровське» (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Рівень інтенсифікації

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Припадає на 100 га с.-г. угідь:						
- основних засобів, тис. грн.	1099,6	1193,5	1228,9	1391,0	1391,0	126,50
- оборотних активів, тис. грн.	1843,0	2000,3	2059,4	2486,6	2627,9	142,60
- затрат праці, тис. люд.-год.	2,16	2,20	2,18	2,17	2,14	99,07
Одержано на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.:						
- доходу	1200,8	1195,3	1218,9	1223,5	700,3	58,32
- чистого прибутку	61,6	57,2	62,5	68,8	9,5	15,42
Одержано доходу:						
- на 1 люд.-год., грн.	555,59	543,67	558,46	564,71	326,84	58,83
- на 1 робітника, тис. грн.	1127,9	1122,7	1144,9	1149,2	657,8	58,32
Одержано прибутку:						
- на 1 люд.-год., грн.	28,52	26,02	28,62	31,76	4,43	15,55
- на 1 робітника, тис. грн.	57,9	53,7	58,7	64,6	8,9	15,41
Урожайність, ц/га						
- озима пшениця	41,5	41,0	37,3	45,4	40,9	98,55
- соняшник	21,0	22,6	16,7	22,2	18,6	88,57
Рівень рентабельності виробництва, %	5,41	5,03	5,40	5,96	1,38	-4,04 в.п.
Рівень рентабельності продаж, %	5,13	4,79	5,13	5,62	1,36	-3,78 в.п.

Показники інтенсифікації 2022 року свідчать про зниження аналогічних показників у порівнянні із 2018 роком. Порівнюючи із довоєнним 2021 роком навпаки, усі показники зросли. Урожайність соняшника зросла на 1,2 ц/га, що складає 5,7%, а урожайність озимої пшениці – на 3,9 ц/га (9,4%).

На 100 га сільськогосподарських угідь розмір доходу в 2021 році зріс на 1,89%, що в натуральному вираженні складає 22,7 тис. грн. А розмір чистого прибутку зріс на 11,69%, або 7,2 тис. грн.

Річна продуктивність праці також зросла і по валовому доходу і по чистому прибутку. Аналогічні результати нами були отримані в розрахунках таблиці 2.5.

2.2. Аналіз фінансового стану

Частиною дослідження конкурентоспроможності підприємства є аналіз його фінансового стану. Фінансовий стан підприємства – це дослідження здатності підприємства бути фінансово незалежним, бути платоспроможним і здатним швидко реагувати на мінливі умови зовнішнього та внутрішнього середовища. Фінансовий стан є комплексною оцінкою, яка складається із аналізу структури балансу підприємства, дослідження фінансової стійкості та незалежності, аналізу ліквідності та платоспроможності, та аналізу рівнів рентабельності.

Проведемо комплексне дослідження фінансового стану СФГ «Дніпровське».

Фінансова стійкість та незалежність вказують на незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Фінансова стійкість залежить від співвідношення власних і залучених позикових джерел. Розрахуємо та проаналізуємо показники, які визначають стійкість та незалежність СФГ «Дніпровське» в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Показники фінансової стійкості та незалежності

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Коефіцієнт автономії	0,53	0,53	0,52	0,51	0,51	96,23
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,72	0,72	0,71	0,71	0,71	98,61
Коефіцієнт заборгованості	0,42	0,43	0,44	0,43	0,45	107,14
Коефіцієнт інвестування	0,73	0,70	0,74	0,81	0,82	112,33
Коефіцієнт маневреності	0,41	0,41	0,45	0,46	0,50	121,95
Питома вага залучених джерел коштів	0,27	0,21	0,30	0,33	0,35	129,63

Показники фінансової стійкості та незалежності вказують мінливість фінансового стану. Так, коефіцієнти автономії та фінансової стійкості дещо знижуються. Інші показники даної групи мають тенденцію до зростання.

Майже усі показники, якими визначається фінансовий стан підприємства, мають нормативні значення, які, в деяких випадках, залежать від економічної сфери господарювання, в якій функціонує дане підприємство. В таблиці 2.9 розглянемо відповідність отриманих значень показників фінансової стійкості та незалежності нормативним значенням.

Всі показники даної групи аналізу фінансового стану відповідають нормативним значенням.

Наступним кроком проаналізуємо ліквідність та платоспроможність СФГ «Дніпровське».

Під платоспроможністю розуміють здатність підприємства швидко сплачувати як зовнішні так і внутрішні зобов'язання. В першу чергу інформація про платоспроможність підприємства цікавить саме зовнішніх

суб'єктів. Платоспроможність можна визначити через ліквідність. Розрізняють ліквідність активів та ліквідність балансу.

Таблиця 2.9

Відповідність показників фінансової стійкості та незалежності

Показники	2018	2022	Нормативне значення	Відповідність нормативу
Коефіцієнт автономії	0,53	0,51	>0,5	Відповідає, але погіршився
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,72	0,71	>0,7	Відповідає, але погіршився
Коефіцієнт заборгованості	0,42	0,45	0,5-10	Відповідає
Коефіцієнт інвестування	0,73	0,82	1-2	Відповідає, покращився
Коефіцієнт маневреності	0,41	0,50	0,4-0,6	Відповідає, покращився
Питома вага залучених джерел коштів	0,27	0,35	<0,5	Відповідає, погіршився

У фінансовому аналізі чітко сформовані умови ліквідності. 1. Сума найбільш ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються у вигляді грошових коштів, цінних паперів та строкової дебіторської заборгованості більша за зобов'язання підприємства (розділ III пасиву балансу). 2. Запаси і витрати майбутніх періодів більші за довгострокові зобов'язання (пасиви). 3. Вартість усіх оборотних коштів більша за короткострокові зобов'язання. 4. Вартість необоротних активів (розділ I активу балансу) менша за постійні пасиви (розділ I пасиву балансу). В таблиці 2.10 розрахуємо показники ліквідності та платоспроможності СФГ «Дніпровське».

Усі показники ліквідності та платоспроможності мають тенденцію до зростання. Розглянемо наскільки значення показників відповідають нормативам (таблиця 2.11).

Таблиця 2.10

Показники ліквідності та платоспроможності

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,2	0,25	0,3	0,31	155,00
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	110,00
Коефіцієнт покриття	1,9	2,0	2,0	2,2	2,1	110,53
Уточнений коефіцієнт покриття (коефіцієнт критичної ліквідності)	1,2	1,2	1,3	1,3	1,1	91,67
Коефіцієнт покриття заборгованості за рахунок дебіторів	0,9	1,0	1,2	1,5	1,2	133,33

Як видно з таблиці 2.11 усі показники ліквідності та платоспроможності відповідають нормативному значенню та поступово покращуються.

Таблиця 2.11

Відповідність показників ліквідності та платоспроможності

Показники	2018	2022	Нормативне значення	Відповідність нормативу
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,31	0,2-0,35	Відповідає, покращився
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	1,0	1,1	≥ 1	Відповідає, покращився
Коефіцієнт покриття	1,9	2,1	2-2,5	Відповідає, покращився
Уточнений коефіцієнт покриття (коефіцієнт критичної ліквідності)	1,2	1,1	1-2	Відповідає, але погіршився
Коефіцієнт покриття заборгованості за рахунок дебіторів	0,9	1,2	≥ 1	Відповідає, покращився

Далі конкурентоспроможність СФГ «Дніпровське» розглянемо через показники ділової активності. Метою аналізу ділової активності є виявлення зменшення вартості або надлишкового накопичення виробничих запасів і рахунків дебіторів. Розрахунок показників ділової активності підприємства наведені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Ділова активність підприємства

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (активів)	0,65	0,60	0,59	0,49	0,27	40,90
Тривалість одного обороту	553	602	610	735	1333	241,05
Коефіцієнт оборотності запасів	0,71	0,63	0,57	0,48	0,26	40,0
Середній період обороту запасів	555	568	627	745	1345	242,34
Коефіцієнт обороту дебіторів	14,12	22,63	30,30	31,21	33,28	235,70
Середній термін оплати заборгованості дебіторів	26	16	12	12	11	42,31

Результати розрахунків доводять низьку оборотність оборотних коштів та запасів. У звітному 2022 році тривалості оборотів цих груп активів перевищує 1300 днів. Поясненням цьому є зменшення виручки від реалізації продукції у 2022 році і додаткове запасання підприємством посадковим матеріалом, запасними частинами, паливом та іншими матеріалами. У порівнянні із довоєнним роком ці показники також зростали, тільки поступово.

Стосовно дебіторів аналогічні показники знижуються. Поясненням цьому є зменшення середньої дебіторської заборгованості по розрахункам.

Окрім досліджених вже нами показників на конкурентоспроможність підприємства вказує рівень рентабельності. В загальному розумінні рентабельність означає прибутковість підприємства і визначається відношенням прибутку. Рентабельність вказує на ступінь прибутковості діяльності та ефективності управління активами підприємства. Рентабельність можна розраховувати як рівень рентабельності у %, так і коефіцієнтами рентабельності. Розрахуємо показники рівнів рентабельності.

Дані розрахунків таблиці 2.13 підтверджують, що СФГ «Дніпровське» є рентабельним господарством, і протягом нашого дослідження у довоєнні роки основні показники рентабельності були відносно сталими.

Таблиця 2.13

Рівні рентабельності, %

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 до 2018, +/-
Рентабельність виробництва	5,41	5,03	5,40	5,96	1,38	-4,04
Рентабельність продаж	5,13	4,79	5,13	5,62	1,36	-3,78
Рентабельність активів	2,09	1,79	1,90	1,77	0,24	-1,85
Рентабельність власного капіталу	1,59	1,21	1,4	1,54	0,09	-1,15
Рентабельність основних засобів	5,61	4,79	5,08	4,95	0,68	-4,92
Рентабельність оборотних активів	3,35	2,86	3,03	2,77	0,36	-2,98

Рентабельність виробництва в 2021 році складала 5,96%, що говорить про те, що на кожну гривню витрат виробництва припадає майже 6 копійок прибутку. При чому цей показник протягом останніх 4-х років повільно зростає.

Майже такого ж рівня рентабельність продаж. В 2021 році на кожну гривню доходу припадало майже 6 копійок прибутку.

Рентабельність усіх активів підприємства дорівнює 1,77%. В тому числі рентабельність основних засобів дорівнює 495%, а рентабельність оборотних активів – 2,77%. Рентабельність власного капіталу складає 1,54%.

У звітному 2022 році через різке зменшення розміру прибутку усі показники рентабельності також суттєво зменшуються.

Отже, СФГ «Дніпровське» має стан фінансового потенціалу вище середнього, що характеризується достатньо високим рівнем фінансової незалежності, ліквідності та платоспроможності, ділової активності і рентабельності.

2.3. Діагностика конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність підприємства напряму визначається його доходністю. Доходність визначає мету підприємницької діяльності. Дохід підприємства формується рівнем цін та кількістю реалізованої продукції.

Рівень товарності – важливий фактор доходності підприємства, який прямо пропорційно впливає на доходність. В таблицях 2.14 та 2.15 дослідимо рівні товарності соняшника та озимої пшениці, які вирощуються в СФГ «Дніпровське».

Розрахунок рівня товарності соняшника протягом досліджуваного періоду доводять, що обсяги виробництва цієї культури постійно зростають. За останні 5 років валове виробництво насіння зросло більш ніж в 2 рази. Кількість реалізованої продукції також зростала до 2020 року включно. З 2021 року кількість реалізованої продукції постійно зменшувався. Динаміка

зниження реалізації склала 14,09%. Відповідно, знижувався і рівень товарності – на 60,0 в.п.

Таблиця 2.14

Рівень товарності соняшника

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Валовий збір, ц	2598	4197	5110	6975	5580	214,78
Реалізовано, ц	2598	4197	5110	3460	2232	85,91
Рівень товарності, %	100,0	100,0	100,0	49,6	40,0	-60,0

Щодо обсягів виробництва та реалізації пшениці озимої, то по цій культури спостерігається постійне зменшення валового збору зерна. Загальне зменшення виробництва складає 70,4%. Реалізація пшениці озимої також суттєво зменшується – на 87,82%. Слід зауважити, що на відміну від товарності соняшника, товарність пшениці озимої має дуже низьке значення – від 46,3% у 2018 році до 19,1% у 2022 році. Тільки у 2021 році керівництво підприємства прийняло рішення про повну реалізацію усього вирощеного зерна. Можна стверджувати, що підприємство залишало частину вирощеної продукції на насіння наступного року.

Таблиця 2.15

Рівень товарності пшениці озимої

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Валовий збір, ц	10458	7790	2579	2792	3096	29,60
Реалізовано, ц	4845	2581,2	198	2792	590,2	12,18
Рівень товарності, %	46,3	33,1	7,7	100,0	19,1	-27,2

Другим фактором визначення доходності, крім кількості реалізованої продукції, є ціни реалізації. Дослідимо динаміку цін на продукцію, яка вирощується в досліджуваному підприємстві (таблиця 2.16).

Таблиця 2.16

Динаміка рівня цін, грн./ц

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Соняшник	931,83	832,12	880,29	820,5	980,0	105,17
Пшениця озима	431,5	386,75	409,41	629,61	750,5	173,93

Природньо, що ціни на сільськогосподарську продукцію постійно зростають. Загальне зростання цін реалізації озимої пшениці складає 73,93%, а цін реалізації соняшника – 5,17%. Слід зауважити, що ціни, за якими СФГ «Дніпровське» реалізувало насіння соняшника, нижчі за середні ціни реалізації цієї культури в середньому по Україні.

Провівши аналіз обсягів реалізації продукції та цін на неї дослідимо рівень рентабельності виробництва (таблиці 2.17 та 2.18).

Таблиця 2.17

Рівень рентабельності виробництва соняшника

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Виручка від реалізації, тис. грн.	2420,89	3492,41	4498,3	2838,8	2187,4	90,36
Витрати виробництва, тис. грн.	1889,9	2711,6	3328,3	2646,3	2188,1	115,78
Прибуток, тис. грн.	531,0	780,8	1170,0	192,5	-0,7	-531,70
Рентабельність виробництва, %	28,1	28,8	35,2	7,3	-0,03	-28,13

Результати розрахунків показують, що найбільш рентабельним виробництво соняшника було в період з 2018 по 2020 роки. Рівень рентабельності виробництва складав від 28,1% до 35,2%. Слід зауважити, що саме в цей період товарність соняшнику була максимальною.

Із зменшенням рівня товарності соняшника зменшується і його рентабельність виробництва.

Таблиця 2.18

Рівень рентабельності виробництва пшениці озимої

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Виручка від реалізації, тис. грн.	2090,51	998,29	81,1	1757,9	443,7	21,22
Витрати виробництва, тис. грн.	2389,9	1564,2	1016,4	1691,9	407,3	17,04
Прибуток, тис. грн.	-299,39	-565,9	-935,3	66,0	36,4	+335,79
Рентабельність виробництва, %	-12,5	-36,2	-92,0	3,9	8,9	+21,40

На відміну від соняшника, вирощування пшениці озимої в період з 2018 по 2020 роки було збитковим. Найбільш збитковим вирощування зерна було у 2020 році, коли товарність цієї культури була найменшою – всього 7,7%. За рахунок достатньо високого рівня цін на зерно озимої пшениці СФГ «Дніпровське» мало рівень рентабельності виробництва зерна на рівні 8,9% при товарності всього 19,1%.

Розглянемо вплив факторів на прибуток СФГ «Дніпровське» від реалізації продукції по її видам. Факторний аналіз впливу затрат та доходів на прибуток наведено в таблицях 2.19 та 2.20.

Розрахунок впливу собівартості та виручки від реалізації на прибуток від вирощування соняшника доводить, що протягом досліджуваного періоду

прибуток зменшився на 531,7 тис. грн. В тому числі на 54,1 тис. грн. підприємство мало збиток через зменшення обсягів реалізації продукції, і 491,7 тис. грн. збитку від зростання витрат на виробництво та реалізацію продукції. Ціни реалізації соняшника зростають і дають можливість підприємстві отримати прибуток на 14,1 тис. грн.

Таблиця 2.19

Вплив факторів на прибуток від реалізації соняшника, тис. грн.

Показники	2018	Фактична реалізація в базисних цінах	2022
Собівартість продукції	1889,9	1696,4	2188,7
Виручка від реалізації	2420,9	2173,3	2187,4
Прибуток (+), Збиток (-)	+531,0	+476,9	-0,7
Загальне відхилення по прибутку (+), тис. грн.	x	x	-531,7
у тому числі за рахунок зміни:	x	x	x
1) обсягу реалізації продукції	x	x	-54,1
з нього за рахунок:	x	x	x
а) кількості продукції	x	x	-53,1
б) структури продукції	x	x	-1,0
2) реалізаційних цін	x	x	+14,1
3) повної собівартості продукції	x	x	-491,7

Аналогічно проведемо аналіз факторів впливу на прибуток від вирощування пшениці озимої (таблиця 2.20).

На відміну від тенденцій зміни прибутку від вирощування соняшника, прибуток від вирощування пшениці озимої СФГ «Дніпровське» має тенденцію до зростання. Загальне зростання прибутку складає 335,8 тис. грн.

На збільшення прибутку вплинули підвищення цін реалізації

(+189,0 тис. грн.) та повільне зростання витрат (+409,7 тис. грн.). Низький рівень товарності озимою пшениці викликає зменшення прибутку на 253,8 тис. грн.

Таблиця 2.20

Вплив факторів на прибуток від реалізації пшениці озимої, тис. грн.

Показники	2018	Фактична реалізація в базисних цінах	2022
Собівартість продукції	2389,9	291,2	407,3
Виручка від реалізації	2090,5	254,7	443,7
Прибуток (+), Збиток (-)	-299,4	-36,5	+36,4
Загальне відхилення по прибутку (+), тис. грн.	x	x	+335,8
у тому числі за рахунок зміни:	x	x	x
1) обсягу реалізації продукції	x	x	-262,9
з нього за рахунок:	x	x	x
а) кількості продукції	x	x	-253,8
б) структури продукції	x	x	-9,1
2) реалізаційних цін	x	x	+189,0
3) повної собівартості продукції	x	x	+409,7

Отже, з результатів проведених розрахунків курівництву СФГ «Дніпровське» пропонуємо більше приділити уваги питанням вибору каналів реалізації продукції та розробці цінової політики підприємства.

Висновки до розділу 2.

1. Аналіз земельних угідь доводить сталість землекористування в СФГ «Дніпровське». Вся земельна площа підприємства орендована чотирма земельними ділянками загальною площею 375,7 га ріллі. Протягом досліджуваних років площа землекористування не змінювалась. Підприємство залучає в господарський оборот усі орендовані угіддя, отже і коефіцієнт використання ріллі дорівнює 1. Землезабезпеченість складає 93,9 га угідь на кожного працівника. Слід наголосити, що це велике значення даного показника, і вказує на завелике навантаження на одного працівника земельними угіддями. Надмірна землезабезпеченість може призвести до зниження ефективності використання сільськогосподарських угідь підприємства.

2. Підприємство займається вирощуванням лише озимої пшениці та соняшника. При чому протягом періоду дослідження структура посівів різко змінюється. В базовому 2018 році дві третини площі підприємства було зайнято під пшеницею озимою (67,07%). Але наступними роками посіви цієї культури поступово зменшуються. Це скорочення складає 70,0% і зайнята площа під озимою пшеницею в 2022 році дорівнює 75,7 га. Відповідно, протилежна ситуація із посівами соняшника. В 2018 році соняшник займав площу 123,7 га (32,93%). При постійному зростанні в 2022 році під соняшником було зайнято 300,0 га (79,85%).

3. Розрахунки ефективності використання земельних ресурсів доводять зниження ефективності землекористування СФГ «Дніпровське». Всі показники в динаміці вказують на зменшення значень. Але звітним роком в

нашому дослідженні виступає рік, коли розпочалося повномасштабне вторгнення росії в Україну. Звісно, що і показники результатів діяльності в цей рік мають невелике значення. Якщо дослідити результати діяльності підприємства в довоєнні часи, то дохід і чистий прибуток діяльності підприємства з 2018 року по 2021 рік мають, навіть, тенденцію до зростання.

4. Розрахунки свідчать про високий рівень використання трудового капіталу підприємства. Коефіцієнт використання фонду робочого часу складає 1,05 і свідчить, що працівники в СФГ «Дніпровське» працюють більше науково обґрунтованого нормативу, який складає 1925 люд.-год. Фактично працівники працюють в рік майже 2014 люд.-год. Високий показник річного відпрацьованого часу може призвести до скорочення продуктивності праці.

5. Річна продуктивність праці в розрахунку на 1 люд.-год. складає 326,84 грн. доходу від реалізації продукції та всього 4,43 грн. прибутку. В повоєнному році ці показники зазнали суттєвого скорочення, а саме на 41,17% по доходу та на 84,45% по прибутку. В довоєнні роки з періоду нашого дослідження річна продуктивність праці мала відносно сталі значення і складала 555,59 – 564,71 грн. доходу від реалізації продукції та 28,52 – 31,76 грн. чистого прибутку на 1 люд.-год. В розрахунку на 1 середньорічного працівника річна продуктивність праці у звітному 2022 році склала 657,78 тис. грн. доходу від реалізації продукції та 8,93 тис. грн прибутку. В довоєнні роки цей показник дорівнював 1127,85 – 1149,2 тис. грн. доходу та 57,9 – 64,63 тис. грн. чистого прибутку на 1 працівника.

6. Загальна вартість активів досліджуваного підприємства зросла на 36,58% і складає в 2022 році 15099 тис. грн. В складі активів більшу долю займають оборотні активи, і це є природнім. За період з 2018 року по 2022 рік

вартість оборотних активів зросла на 42,6%, а вартість основних засобів – на 26,5%. Слід зазначити, що до початку повномасштабного вторгнення керівництво СФГ «Дніпровське» постійно приймало рішення щодо оновлення технічного складу. В 2022 році жодного обладнання придбано не було. Щодо оборотних активів, їх вартість протягом періоду дослідження постійно зростає. Слід зазначити, що в рік початку війни підприємство заздалегідь придбало запасні частини та інші матеріали аби захистити свою господарську діяльність від порушень логістики запасних частин, палива тощо.

7. Оскільки протягом 2018-2022 років площа угідь підприємства та середньорічна чисельність працівників на ньому не змінились, отже показники фондозабезпеченість та фондоозброєність зросли відповідно зростанню вартості основних засобів – на 26,55%.

8. Показник фондovіддачі, який вказує саме на ефективність використання основних засобів, знизився на 53,89%. Таке різке зниження вказаного показника пояснюється одночасним зростанням вартості основних засобів (на 26,5%) та зменшенням виручки від реалізації продукції (на 41,68%). Як ми вже зазначали раніше, рівень доходу в СФГ «Дніпровське» в повоєнний рік значно зменшився. Але, якщо порівнювати базовий 2018 рік із довоєнним 2021 роком, то фондovіддача все одно має постійну тенденцію до зниження. Обернена динаміка показника фондомісткості. Він має сталу тенденцію до зростання і за досліджувані 5 років зріс більш ніж вдвічі.

9. Показники інтенсифікації 2022 року свідчать про зниження аналогічних показників у порівнянні із 2018 роком. Порівнюючи із довоєнним 2021 роком навпаки, усі показники зросли. Урожайність соняшника зросла на 1,2 ц/га, що складає 5,7%, а урожайність озимої

пшениці – на 3,9 ц/га (9,4%). На 100 га сільськогосподарських угідь розмір доходу в 2021 році зріс на 1,89%, що в натуральному вираженні складає 22,7 тис. грн. А розмір чистого прибутку зріс на 11,69%, або 7,2 тис. грн. Річна продуктивність праці також зросла і по валовому доходу і по чистому прибутку.

10. Показники фінансової стійкості та незалежності вказують мінливість фінансового стану. Так, коефіцієнти автономії та фінансової стійкості дещо знижуються. Інші показники даної групи мають тенденцію до зростання. Всі показники даної групи аналізу фінансового стану відповідають нормативним значенням.

11. Усі показники ліквідності та платоспроможності мають тенденцію до зростання, відповідають нормативному значенню та поступово покращуються.

12. Результати розрахунків ділової активності доводять низьку оборотність оборотних коштів та запасів. У звітному 2022 році тривалості оборотів цих груп активів перевищує 1300 днів. Поясненням цьому є зменшення виручки від реалізації продукції у 2022 році і додаткове запасання підприємством посадковим матеріалом, запасними частинами, паливом та іншими матеріалами. У порівнянні із довоєнним роком ці показники також зростали, тільки поступово.

Стосовно дебіторів аналогічні показники знижуються. Поясненням цьому є зменшення середньої дебіторської заборгованості по розрахункам.

13. Рентабельність виробництва в 2021 році складала 5,96%, що говорить про те, що на кожну гривню витрат виробництва припадає майже 6 копійок прибутку. При чому цей показник протягом останніх 4-х років повільно зростав. Майже такого ж рівня рентабельність продаж. В 2021 році

на кожну гривню доходу припадало майже 6 копійок прибутку. Рентабельність усіх активів підприємства дорівнює 1,77%. В тому числі рентабельність основних засобів дорівнює 495%, а рентабельність оборотних активів – 2,77%. Рентабельність власного капіталу складає 1,54%. У звітному 2022 році через різке зменшення розміру прибутку усі показники рентабельності також суттєво зменшуються.

14. СФГ «Дніпровське» має стан фінансового потенціалу вище середнього, що характеризується достатньо високим рівнем фінансової незалежності, ліквідності та платоспроможності, ділової активності і рентабельності.

15. Розрахунок рівня товарності соняшника протягом досліджуваного періоду доводять, що обсяги виробництва цієї культури постійно зростають. За останні 5 років валове виробництво насіння зросло більш ніж в 2 рази. Кількість реалізованої продукції також зростала до 2020 року включно. З 2021 року кількість реалізованої продукції постійно зменшувався. Динаміка зниження реалізації склала 14,09%. Відповідно, знижувався і рівень товарності – на 60,0 в.п.

16. Щодо обсягів виробництва та реалізації пшениці озимої, то по цій культури спостерігається постійне зменшення валового збору зерна. Загальне зменшення виробництва складає 70,4%. Реалізація пшениці озимої також суттєво зменшується – на 87,82%. Слід зауважити, що на відміну від товарності соняшника, товарність пшениці озимої має дуже низьке значення – від 46,3% у 2018 році до 19,1% у 2022 році.

17. Природньо, що ціни на сільськогосподарську продукцію постійно зростають. Загальне зростання цін реалізації озимої пшениці складає 73,93%, а цін реалізації соняшника – 5,17%. Слід зауважити, що ціни, за якими СФГ

«Дніпровське» реалізувало насіння соняшника, нижчі за середні ціни реалізації цієї культури в середньому по Україні. Можемо порекомендувати керівництву приділити більше уваги розробці цінової політики підприємства.

18. Найбільш рентабельним виробництво соняшника було в період з 2018 по 2020 роки. Рівень рентабельності виробництва складав від 28,1% до 35,2%. Слід зауважити, що саме в цей період товарність соняшнику була максимальною. Із зменшенням рівня товарності соняшника зменшується і його рентабельність виробництва.

19. На відміну від соняшника, вирощування пшениці озимої в період з 2018 по 2020 роки було збитковим. Найбільш збитковим вирощування зерна було у 2020 році, коли товарність цієї культури була найменшою – всього 7,7%. За рахунок достатньо високого рівня цін на зерно озимої пшениці СФГ «Дніпровське» мало рівень рентабельності виробництва зерна на рівні 8,9% при товарності всього 19,1%.

20. Розрахунок впливу собівартості та виручки від реалізації на прибуток від вирощування соняшника доводить, що протягом досліджуваного періоду прибуток зменшився на 531,7 тис. грн. В тому числі на 54,1 тис. грн. підприємство мало збиток через зменшення обсягів реалізації продукції, і 491,7 тис. грн. збитку від зростання витрат на виробництво та реалізацію продукції. Ціни реалізації соняшника зростають і дають можливість підприємстві отримати прибуток на 14,1 тис. грн.

21. Прибуток від вирощування пшениці озимої СФГ «Дніпровське» має тенденцію до зростання. Загальне зростання прибутку складає 335,8 тис. грн. На збільшення прибутку вплинули підвищення цін реалізації (+189,0 тис. грн.) та повільне зростання витрат (+409,7 тис. грн.). Низький

рівень товарності озимою пшениці викликає зменшення прибутку на 253,8 тис. грн.

22. З результатів проведених розрахунків курівництву СФГ «Дніпровське» пропонуємо більше приділити уваги питанням вибору каналів реалізації продукції та розробці цінової політики підприємства.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах господарювання

Сам процес підвищення конкурентоспроможності підприємства – це довготривалий і послідовний процес пошуку керівництвом управлінських рішень в усіх сферах його діяльності і поступова реалізація цих рішень. В таблицю 3.1 зведемо усі передумови підвищення конкурентоспроможності підприємства.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства керівництву вкрай важливо виявити, обґрунтувати і правильно визначити кваліфікаційні ознаки факторів та напрямів, що обумовлюють її рівень. Відповідно до середовища функціонування, за відповідними ознаками можна поділити всі фактори впливу на конкурентоспроможність, а саме зовнішні фактори та внутрішні фактори [31].

До зовнішніх відносять фактори, на які підприємство впливати не може, і які формуються зовнішніми політичними, економічними, соціокультурними та екологічними важелями впливу. До них належать політичний стан в країні, довіра уряду, рівень конкуренції в галузі, демографічний стан в державі, умови інвестування на усіх рівнях (в регіоні, в галузі, в країні) та інші зовнішні чинники.

Таблиця 3.1

Передумови підвищення конкурентоспроможності підприємства

Напрямок	Передумови підвищення конкурентоспроможності
Фактори впливу	<ul style="list-style-type: none"> - зовнішні: <ul style="list-style-type: none"> - політичний стан в країні, - довіра уряду, - рівень конкуренції в галузі, - демографічний стан в державі, - умови інвестування на усіх рівнях (в регіоні, в галузі, в країні), - інші зовнішні чинники. - внутрішні <ul style="list-style-type: none"> - наявність модернізованої техніки, - впровадження прогресивної технології виробництва, - високий рівень кваліфікації кадрів, - наявність низки конкурентних переваг, - інші.
Організаційні заходи	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення конкурентоспроможності продукції, - дослідження дій конкурентів щодо удосконалення аналогічної продукції, - виявлення товарів-замінників і їх конкурентних характеристик, - встановлення цінкових важелів конкурентоспроможності, - диференціація асортименту продукції, - диференціація видів діяльності підприємства, - тощо
Впровадження інновацій	<ul style="list-style-type: none"> - виробництва принципово нового продукту з якісно новими характеристиками, - розвитку маркетингової діяльності та виходу на нові ринки збуту, - використання принципово нової сировини, - тощо.

Джерело: узагальнено автором

До внутрішніх факторів конкурентоспроможності відносять наявність модернізованої техніки, впровадження прогресивної технології виробництва, високий рівень кваліфікації кадрів, наявність низки конкурентних переваг та

інші чинники, які напряду регулюються самим підприємством на різних його рівнях: керівництво, господарюючі підрозділи, трудовий колектив, певне робоче місце [20].

Поряд із визначенням факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства слід означити організаційні заходи такого підвищення. Такими заходами є забезпечення конкурентоспроможності продукції, дослідження дій конкурентів щодо удосконалення аналогічної продукції, виявлення товарів-замінників і їх конкурентних характеристик, встановлення цінових важелів конкурентоспроможності, диференціація асортименту продукції, диференціація видів діяльності підприємства тощо.

Сучасна діяльність суб'єктів господарювання орієнтована на постійне оновлення технічних засобів, технологій, впровадження новітніх систем організації праці та виробництва і іншу модернізацію. Для підвищення конкурентоспроможності керівництву підприємства слід звернути увагу на впровадження інновацій у складі: виробництва принципово нового продукту з якісно новими характеристиками, розвитку маркетингової діяльності та виходу на нові ринки збуту, використання принципово нової сировини тощо.

Отже, підвищення конкурентоспроможності підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на використання сучасних, більш продуктивних ресурсів; виробництво та виведення на ринок нових сучасних видів продукції, які відповідають усім вимогам споживачів та користуються максимальним попитом; застосування рекламних заходів і отримання максимального прибутку. Застосування усіх перелічених заходів дозволить підприємству зайняти конкурентне місце на ринку [7].

3.2. Економічне обґрунтування доцільності реалізації запропонованих заходів

Із воєнною агресією росій проти України в 2014 році і, особливо, після повномасштабного вторгнення, населення України сплотилося і стало більше приділяти уваги українським традиціям, українській автентичності. Особливо в центральних, східних, північних та інших регіонах України.

Із давнини походить історія приготування баноша. Майже в усіх закладах громадського харчування стала популярною та затребувана ця страва. Відповідно, зріс попит на кукурудзяну крупу, з якої готують банош, мамалігу, бограч та інші страви з кукурудзи.

Пропонуємо підприємству розподілити посівну площу і виділити частину її під вирощування кукурудзи.

Маїс – дуже корисна культура. Усі частини цієї рослини використовуються. Зерна консервують, мелють на крупу, борошно, роблять пластівці, вичавлюють олію. З пророщеного насіння готують салати, алкогольні напої, сиропи. Зелена маса кукурудзи використовується як корм для годування сільськогосподарських тварин та устилання підлоги де утримуються тварини.

Попит на маїс завжди стало високий.

В СФГ «Дніпровське» майже вся необхідна техніка для вирощування кукурудзи є в наявності.

Так як у підприємства є досить сильні конкуренти такі як ТОВ «Україна», ФГ «Олімп», ТОВ «Агрофірма «СХІД АГРО» та ТОВ «Агроцентр «Раївський», тому на підприємстві розроблений маркетинг план, який

надасть можливість випередити конкурентів по обсягу продажу продукції, та захоплення більшої частини ринку.

В СФГ «Дніпровське» маркетингову політику буде спрямовано на збут зібраного врожаю безпосередню переробним підприємствам. Підприємство буде застосовувати стратегію оптимальних цін, тобто встановлення цін на рівні середніх, що суттєво збільшить попит на продукцію. Це дає змогу охопити велику частку ринку і досягати значного масштабу продажів, а відтак і вагомого обсягу прибутку. Ціна, яка встановлюється в рамках такої стратегії, не обов'язково повинна бути низькою за абсолютною величиною: вона є низькою лише по відношенню до відчутної покупцем економічної цінності товару.

Продавати насіння маїсу пропонуємо безпосередню переробному підприємству, з яким підписаний договір про поставку. Продавати кукурудзу будемо за ціною 5550 грн./т, при великих обсягах продажу будуть встановлюватись знижки.

Так як договір з підприємством вже укладено, це суттєво зменшує витрати на рекламу для підприємства.

В кліматичних умовах, в яких здійснює свою господарську діяльність СФГ «Дніпровське», процес вирощування маїсу нескладний. Восени перед сівбою поле обробляють, орять завглибшки 25 см, обробляють пласт для видалення бур'янів. Для підвищення родючості можна внести компост. Навесні, коли температура ґрунту стане стабільно +10°C, проводять сівбу.

Для забезпечення високої врожайності та швидкого зростання доцільно висівати такі гібриди як Світкорн, Барон F1, Добриня F1, Ракель F1. Але є ще багато високоврожайних гібридів маїсу, які можна запропонувати

керівництву досліджуваного підприємства. Під час вегетації маїс на полі бажано підживлювати і регулярно прополювати.

Збирати врожай маїсу слід на стадії вологості зерна менше 40%. Якщо зерно буде більш вологим, воно буде сильніше псуватися, і це буде економічно не вигідним. Для запобігання втрат врожаю прибирати насіння маїсу слід не довше тижня.

Основними перевагами вирощування кукурудзи є:

1. Догляд за посівами не викликає складнощів;
2. Високий попит на продукцію;
3. Вирощена продукція не має відходів;
4. Немає потреби в придбанні техніки. Її можна орендувати;
5. Велика вигода від вирощування культури.

Недоліками, або складнощами, в технології вирощування маїсу є те, що культура вимоглива до температурного режиму. Висівати насіння можна тоді, коли температура ґрунту буде стало $+10^{\circ}\text{C}$. також ділянку під кукурудзу треба постійно змінювати. Але в досліджуваного підприємства є ділянки, на яких можна чередувати посіви з іншими культурами.

Пропонуємо СФГ «Дніпровське» під посіви кукурудзи відвести 100 га. Розрахунки проведемо з врахуванням середньої урожайності цієї культури 80 ц/га. Поточні витрати на технологічний процес зведемо в таблицю 3.2.

Для розрахунку інвестиційного проєкту по впровадженню нової культури – кукурудзи треба врахувати щорічні витрати. Розглянемо їх в таблиці 3.3.

Таблиця 3.2

Поточні витрати на вирощування кукурудзи

№ з/п	Найменування	Вартість, тис. грн
1	Насіння для посіву	90,0
2	Оранка	150,0
3	Добрива	150,0
4	Обладнання, інструменти	40,5
5	Оплата праці	120,0
6	Інші витрати	50,0
	Всього	600,5

Щорічні витрати на вирощування кукурудзи складають 2460,0 тис. грн. Якщо врахувати ще орендну плату за користування земельними ділянками, це ще від 30 тис. грн. до 120,0 тис. грн.

Таблиця 3.3

Щорічні витрати на вирощування кукурудзи

№ з/п	Найменування	Вартість, тис. грн
1	Насіння для посіву	90
2	Оренда техніки	700
3	Електроенергія	22
4	Добрива	150
5	ПММ	96
6	Оплата праці	120
7	Податки	32
8	Витрати на сушіння	1200
9	Інші витрати	50
	Всього	2460

Отже, загальні річні витрати СФГ «Дніпровське» на культивування кукурудзи складають близько 2500,0 тис. грн.

Як ми вже зазначали раніше, продавати насіння маїсу пропонуємо безпосередню переробному підприємству, з яким підписаний договір про поставку. Продавати кукурудзу пропонуємо за ціною 5550 грн./т. При великих обсягах продажу можуть встановлюватись знижки. Це на розгляд керівництва підприємства.

Доходи і прибуток СФГ «Дніпровське» від впровадження нової культури – кукурудзи – наведемо в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Економічний ефект від вирощування кукурудзи

№ з/п	Найменування	2024
1	Площа посіву,	100
2	Урожайність, ц/га	80
3	Валовий збір, ц	8000
4	Витрати на вирощування, тис. грн.	2400,0
5	Ціна реалізації зерна без ПДВ, грн./ц	555,0
6	Виручка від реалізації (без ПДВ), тис. грн.	4440,0
7	Валовий прибуток, тис. грн.	2040,0
8	Податок на прибуток, тис. грн.	367,0
9	Чистий прибуток, тис. грн.	1673,0
10	Рентабельність виробництва за чистим прибутком, %	69,71
11	Рентабельність продаж за чистим прибутком, %	37,68

Результати розрахунків доводять, якщо під посіви кукурудзи відвести 100 га угідь та при досягнення середньої врожайності цієї культури 80 ц/га, СФГ «Дніпровське» отримає валовий збір насіння кукурудзи 8000 ц.

Загальні витрати на вирощування кукурудзи на насіння складають 2400 тис. грн. Найбільшу долю в загальних витратах складають витрати на оренду техніки, оплату праці, насіння та добрива. Якщо в процесі збирання врожаю вологість насіння буде перевищувати нормативне значення вологості в розмірі 30%, тоді знадобляться ще додаткові витрати на сушіння зерна, які складають близько 1,5 тис. грн. на кожну тону зерна.

Розрахунок доходів від реалізації ми проводили виходячи із середніх цін реалізації насіння маїсу – 555,0 грн. за 1 ц. Це не найвищий рівень цін, тому при правильній організації маркетингової діяльності, керівництво СФГ «Дніпровське» зможе отримати вищий розмір валового доходу. Відповідно, виручка від реалізації зерна кукурудзи без врахування ПДВ складатиме 4440,0 тис. грн. Звідси, валовий прибуток складатиме 2040,0 тис., грн., а чистий прибуток з відрахуванням податку на прибуток – 1673,0 тис. грн.

Рівні рентабельності ми розраховували саме за чистим прибутком після відрахування податку на прибуток. Так, рівень рентабельності виробництва складатиме 69,71%, а рівень рентабельності продаж – 37,68%.

Побічна продукція після збирання врожаю насіння кукурудзи дуже часто бентежать аграріїв, оскільки надають клопоту від задерев'янілих кореневищ, пружних фрагментів стебел та цупкого листя. Але ця продукція може бути корисною. В стеблах кукурудзи міститься велика кількість крохмалю та клітковини. Тому стебла кукурудзи використовуються для виробництва корму в тих підприємствах, або особистих господарствах, які займаються вирощуванням великої рогатої худоби, кіз та нутрій. Також

утримувачі тварин можуть використовувати стебла кукурудзи як підстилку для худоби.

Новітні технології передбачають переробку залишків рослин кукурудзи в гранули для опалення. Це біопаливо є енергомістким та екологічним продуктом.

Оскільки попит формує пропозицію, на ринку сільськогосподарської інфраструктури з'являються підприємства, які займаються утилізацією та переробкою сільськогосподарських відходів. Одним з таких підприємств є ТОВ «УТІЛЬВТОРПРОМ», які за допомогою дробарок, пресів та іншого інноваційного обладнання перетворюють стебла кукурудзи в блоки, які потім використовуються як екологічний паливний брикет.

Отже, можна стверджувати, що вирощування кукурудзи на зерно для СФГ «Дніпровське» є рентабельним і сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Висновки до розділу 3.

1. Сам процес підвищення конкурентоспроможності підприємства – це довготривалий і послідовний процес пошуку керівництвом управлінських рішень в усіх сферах його діяльності і поступова реалізація цих рішень.

2. Підвищення конкурентоспроможності підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на використання сучасних, більш продуктивних ресурсів; виробництво та виведення на ринок нових сучасних видів продукції, які відповідають усім вимогам споживачів та користуються

максимальним попитом; застосування рекламних заходів і отримання максимального прибутку. Застосування усіх перелічених заходів дозволить підприємству зайняти конкурентне місце на ринку.

3. Кукурудза – дуже корисна культура. Усі частини цієї рослини використовуються. Зерна консервують, мелють на крупу, борошно, роблять пластівці, вичавлюють олію. З пророщеного насіння готують салати, алкогольні напої, сиропи. Зелена маса кукурудзи використовується як корм для годування сільськогосподарських тварин та устилання підлоги де утримуються тварини.

4. Пропонуємо СФГ «Дніпровське» під посіви кукурудзи відвести 100 га. При досягненні середньої врожайності цієї культури 80 ц/га, СФГ «Дніпровське» отримає валовий збір насіння кукурудзи 8000 ц.

5. Загальні витрати на вирощування кукурудзи на насіння складають 2400 тис. грн. Найбільшу долю в загальних витратах складають витрати на оренду техніки, оплату праці, насіння та добрива. Якщо в процесі збирання врожаю вологість насіння буде перевищувати нормативне значення вологості в розмірі 30%, тоді знадобляться ще додаткові витрати на сушіння зерна, які складають близько 1,5 тис. грн. на кожну тону зерна.

6. Розрахунок доходів від реалізації ми проводили виходячи із середніх цін реалізації насіння маїсу – 555,0 грн. за 1 ц. Це не найвищий рівень цін, тому при правильній організації маркетингової діяльності, керівництво СФГ «Дніпровське» зможе отримати вищий розмір валового доходу. Відповідно, виручка від реалізації зерна кукурудзи без врахування ПДВ складатиме 4440,0 тис. грн. Звідси, валовий прибуток складатиме 2040,0 тис., грн., а чистий прибуток з відрахуванням податку на прибуток – 1673,0 тис. грн.

7. Рівні рентабельності ми розраховували саме за чистим прибутком після відрахування податку на прибуток. Так, рівень рентабельності виробництва складатиме 69,71%, а рівень рентабельності продаж – 37,68%.

8. Побічна продукція після збирання врожаю насіння кукурудзи дуже часто бентежить аграріїв, оскільки надають клопоту від задерев'янілих кореневищ, пружних фрагментів стебел та цупкого листя. Але ця продукція може бути корисною. В стеблах кукурудзи міститься велика кількість крохмалю та клітковини. Тому стебла кукурудзи використовуються для виробництва корму в тих підприємствах, або особистих господарствах, які займаються вирощуванням великої рогатої худоби, кіз та нутрій. Також утримувачі тварин можуть використовувати стебла кукурудзи як підстилку для худоби. Новітні технології передбачають переробку залишків рослин кукурудзи в гранули для опалення. Це біопаливо є енергомістким та екологічним продуктом.

9. Отже, можна стверджувати, що вирощування кукурудзи на зерно для СФГ «Дніпровське» є рентабельним і сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. В загальному розумінні під «конкурентоспроможністю» розуміють здатність підприємства організувати свою діяльність, виробляти та реалізувати свою продукцію або надавати послуги на більш високому рівні. Продукція, яка виробляється, більш приваблива у порівнянні із іншими підприємствами, які виготовляють аналогічну продукцію або товари-замінники. Якісні та цінові характеристики більш привабливі для споживачів.

2. Конкурентоспроможність підприємства оцінює загальний стан і результати його діяльності. Визначати конкурентоспроможність підприємства можна на різних рівнях: окремо в межах сфери економічної діяльності, в якій функціонує досліджуване підприємство, окремо в межах економіки держави, і окремо за межами держави на світовому ринку.

3. Рівень конкурентоспроможності підприємства є комплексною оцінкою, яка визначає ступінь переваги показників діяльності суб'єкту господарювання який формується за результатами його діяльності у порівнянні із аналогічними показниками підприємств-конкурентів.

4. Усі фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, можуть бути зовнішніми та внутрішніми. Зовнішні фактори конкурентоспроможності формуються глобальними ознаками і своєю дією впливають на діяльність підприємства, сприяючи його господарській діяльності, або навпаки, заважаючи і ускладнюючи їй. До таких факторів зовнішнього середовища суб'єкта господарювання відносять політичний та економічний стан в державі, природно-кліматичні умови, екологічні умови

природного середовища, рівень техніки і технології в галузі, демографічний стан в державі, соціально-культурний рівень населення тощо.

5. До внутрішніх факторів відносять стан внутрішніх резервів підприємства. Складовими цієї групи є весь потенціал, яким володіє підприємство, і на які підприємство впливає самостійно. До внутрішніх факторів впливу на конкурентоспроможність відносять трудовий потенціал (кількість та кваліфікація персоналу), ресурсний потенціал (наявність засобів виробництва, їх структура, сучасність та забезпеченість), організаційний потенціал (організаційна структура, структура управління) тощо.

6. В процесі визначення, оцінювання та управління конкурентоспроможністю головне враховувати сукупність усіх зовнішніх та внутрішніх факторів і їх поєднання, які фактично або потенційно можуть вплинути на конкурентоспроможність. Особливо це стосується саме сільськогосподарських підприємств, які мають специфічну виробничо-господарську діяльність, пов'язану із функціонуванням в природному середовищі, залежність від біологічних процесів росту і розвитку рослин і тварин та інших факторів.

7. Стан конкурентоспроможності підприємства також можна через рівень конкурентоспроможності продукції, яка випускається на цьому підприємстві. Це дослідження можна провезти за допомогою матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ). Це класична модель, яка дозволяє швидко та наочно дослідити групи товарів або самі підприємства і визначитись в якому сегменті ринку знаходиться дане підприємство (товар).

8. Методи дослідження конкурентоспроможності підприємства залежать від різноманітних ознак. Основними методами є розрахунковий, графічний, індексний, матричний. Основним виступає саме розрахунковий

метод, коли в процесі дослідження розраховуються показники конкурентоспроможності. На підставі отриманих значень розрахунків, для більшої наочності тенденцій розвитку, складаються таблиці (матричний метод), графіки та рисунки (графічний метод). При заставленні парних або багатофакторних значень застосовують індексний метод. Поряд із означеними застосовуються і інші методи наукового дослідження.

9. Єдиної методики для оцінки конкурентоспроможності підприємства в сучасній економіці немає. Процес діагностики конкурентоспроможності підприємства полягає у встановленні системи показників і їх аналіз. Ці показники, для більш точного і детального встановлення рівня конкурентоспроможності, повинні охоплювати усі сфери діяльності суб'єкту господарювання.

10. Аналіз земельних угідь доводить сталість землекористування в СФГ «Дніпровське». Вся земельна площа підприємства орендована чотирма земельними ділянками загальною площею 375,7 га ріллі. Протягом досліджуваних років площа землекористування не змінювалась. Підприємство залучає в господарський оборот усі орендовані угіддя, отже і коефіцієнт використання ріллі дорівнює 1. Землезабезпеченість складає 93,9 га угідь на кожного працівника. Слід наголосити, що це велике значення даного показника, і вказує на завелике навантаження на одного працівника земельними угіддями. Надмірна землезабезпеченість може призвести до зниження ефективності використання сільськогосподарських угідь підприємства.

11. Підприємство займається вирощуванням лише озимої пшениці та соняшника. При чому протягом періоду дослідження структура посівів різко змінюється. В базовому 2018 році дві третини площі підприємства було

зайнято під пшеницею озимою (67,07%). Але наступними роками посіви цієї культури поступово зменшуються. Це скорочення складає 70,0% і зайнята площа під озимою пшеницею в 2022 році дорівнює 75,7 га. Відповідно, протилежна ситуація із посівами соняшника. В 2018 році соняшник займав площу 123,7 га (32,93%). При постійному зростанні в 2022 році під соняшником було зайнято 300,0 га (79,85%).

12. Розрахунки ефективності використання земельних ресурсів доводять зниження ефективності землекористування СФГ «Дніпровське». Всі показники в динаміці вказують на зменшення значень. Але звітним роком в нашому дослідженні виступає рік, коли розпочалося повномасштабне вторгнення росії в Україну. Звісно, що і показники результатів діяльності в цей рік мають невелике значення. Якщо дослідити результати діяльності підприємства в довоєнні часи, то дохід і чистий прибуток діяльності підприємства з 2018 року по 2021 рік мають, навіть, тенденцію до зростання.

13. Розрахунки свідчать про високий рівень використання трудового капіталу підприємства. Коефіцієнт використання фонду робочого часу складає 1,05 і свідчить, що працівники в СФГ «Дніпровське» працюють більше науково обґрунтованого нормативу, який складає 1925 люд.-год. Фактично працівники працюють в рік майже 2014 люд.-год. Високий показник річного відпрацьованого часу може призвести до скорочення продуктивності праці.

14. Річна продуктивність праці в розрахунку на 1 люд.-год. складає 326,84 грн. доходу від реалізації продукції та всього 4,43 грн. прибутку. В повоєнному році ці показники зазнали суттєвого скорочення, а саме на 41,17% по доходу та на 84,45% по прибутку. В довоєнні роки з періоду нашого дослідження річна продуктивність праці мала відносно сталі

значення і складала 555,59 – 564,71 грн. доходу від реалізації продукції та 28,52 – 31,76 грн. чистого прибутку на 1 люд.-год. В розрахунку на 1 середньорічного працівника річна продуктивність праці у звітному 2022 році склала 657,78 тис. грн. доходу від реалізації продукції та 8,93 тис. грн прибутку. В довоєнні роки цей показник дорівнював 1127,85 – 1149,2 тис. грн. доходу та 57,9 – 64,63 тис. грн. чистого прибутку на 1 працівника.

15. Загальна вартість активів досліджуваного підприємства зросла на 36,58% і складає в 2022 році 15099 тис. грн. В складі активів більшу долю займають оборотні активи, і це є природнім. За період з 2018 року по 2022 рік вартість оборотних активів зросла на 42,6%, а вартість основних засобів – на 26,5%. Слід зазначити, що до початку повномасштабного вторгнення керівництво СФГ «Дніпровське» постійно приймало рішення щодо оновлення технічного складу. В 2022 році жодного обладнання придбано не було. Щодо оборотних активів, їх вартість протягом періоду дослідження постійно зростає. Слід зазначити, що в рік початку війни підприємство заздалегідь придбало запасні частини та інші матеріали аби захистити свою господарську діяльність від порушень логістики запасних частин, палива тощо.

16. Оскільки протягом 2018-2022 років площа угідь підприємства та середньорічна чисельність працівників на ньому не змінились, отже показники фондозабезпеченість та фондоозброєність зросли відповідно зростанню вартості основних засобів – на 26,55%.

17. Показник фондovіддачі, який вказує саме на ефективність використання основних засобів, знизився на 53,89%. Таке різке зниження вказаного показника пояснюється одночасним зростанням вартості основних засобів (на 26,5%) та зменшенням виручки від реалізації продукції (на

41,68%). Як ми вже зазначали раніше, рівень доходу в СФГ «Дніпровське» в повоєнний рік значно зменшився. Але, якщо порівнювати базовий 2018 рік із довоєнним 2021 роком, то фондovіддача все одно має постійну тенденцію до зниження. Обернена динаміка показника фондомісткості. Він має сталу тенденцію до зростання і за досліджувані 5 років зріс більш ніж вдвічі.

18. Показники інтенсифікації 2022 року свідчать про зниження аналогічних показників у порівнянні із 2018 роком. Порівнюючи із довоєнним 2021 роком навпаки, усі показники зросли. Урожайність соняшника зросла на 1,2 ц/га, що складає 5,7%, а урожайність озимої пшениці – на 3,9 ц/га (9,4%). На 100 га сільськогосподарських угідь розмір доходу в 2021 році зріс на 1,89%, що в натуральному вираженні складає 22,7 тис. грн. А розмір чистого прибутку зріс на 11,69%, або 7,2 тис. грн. Річна продуктивність праці також зросла і по валовому доходу і по чистому прибутку.

19. Показники фінансової стійкості та незалежності вказують мінливість фінансового стану. Так, коефіцієнти автономії та фінансової стійкості дещо знижуються. Інші показники даної групи мають тенденцію до зростання. Всі показники даної групи аналізу фінансового стану відповідають нормативним значенням.

20. Усі показники ліквідності та платоспроможності мають тенденцію до зростання, відповідають нормативному значенню та поступово покращуються.

21. Результати розрахунків ділової активності доводять низьку оборотність оборотних коштів та запасів. У звітному 2022 році тривалості оборотів цих груп активів перевищує 1300 днів. Поясненням цьому є зменшення виручки від реалізації продукції у 2022 році і додаткове запасання

підприємством посадковим матеріалом, запасними частинами, паливом та іншими матеріалами. У порівнянні із довоєнним роком ці показники також зростали, тільки поступово.

Стосовно дебіторів аналогічні показники знижуються. Поясненням цьому є зменшення середньої дебіторської заборгованості по розрахункам.

22. Рентабельність виробництва в 2021 році складала 5,96%, що говорить про те, що на кожную гривню витрат виробництва припадає майже 6 копійок прибутку. При чому цей показник протягом останніх 4-х років повільно зростав. Майже такого ж рівня рентабельність продаж. В 2021 році на кожную гривню доходу припадало майже 6 копійок прибутку. Рентабельність усіх активів підприємства дорівнює 1,77%. В тому числі рентабельність основних засобів дорівнює 495%, а рентабельність оборотних активів – 2,77%. Рентабельність власного капіталу складає 1,54%. У звітному 2022 році через різке зменшення розміру прибутку усі показники рентабельності також суттєво зменшуються.

23. СФГ «Дніпровське» має стан фінансового потенціалу вище середнього, що характеризується достатньо високим рівнем фінансової незалежності, ліквідності та платоспроможності, ділової активності і рентабельності.

24. Розрахунок рівня товарності соняшника протягом досліджуваного періоду доводять, що обсяги виробництва цієї культури постійно зростають. За останні 5 років валове виробництво насіння зросло більш ніж в 2 рази. Кількість реалізованої продукції також зростала до 2020 року включно. З 2021 року кількість реалізованої продукції постійно зменшувався. Динаміка зниження реалізації склала 14,09%. Відповідно, знижувався і рівень товарності – на 60,0 в.п.

25. Щодо обсягів виробництва та реалізації пшениці озимої, то по цій культурі спостерігається постійне зменшення валового збору зерна. Загальне зменшення виробництва складає 70,4%. Реалізація пшениці озимої також суттєво зменшується – на 87,82%. Слід зауважити, що на відміну від товарності соняшника, товарність пшениці озимої має дуже низьке значення – від 46,3% у 2018 році до 19,1% у 2022 році.

26. Природньо, що ціни на сільськогосподарську продукцію постійно зростають. Загальне зростання цін реалізації озимої пшениці складає 73,93%, а цін реалізації соняшника – 5,17%. Слід зауважити, що ціни, за якими СФГ «Дніпровське» реалізувало насіння соняшника, нижчі за середні ціни реалізації цієї культури в середньому по Україні. Можемо порекомендувати керівництву приділити більше уваги розробці цінової політики підприємства.

27. Найбільш рентабельним виробництво соняшника було в період з 2018 по 2020 роки. Рівень рентабельності виробництва складав від 28,1% до 35,2%. Слід зауважити, що саме в цей період товарність соняшнику була максимальною. Із зменшенням рівня товарності соняшника зменшується і його рентабельність виробництва.

28. На відміну від соняшника, вирощування пшениці озимої в період з 2018 по 2020 роки було збитковим. Найбільш збитковим вирощування зерна було у 2020 році, коли товарність цієї культури була найменшою – всього 7,7%. За рахунок достатньо високого рівня цін на зерно озимої пшениці СФГ «Дніпровське» мало рівень рентабельності виробництва зерна на рівні 8,9% при товарності всього 19,1%.

29. Розрахунок впливу собівартості та виручки від реалізації на прибуток від вирощування соняшника доводить, що протягом досліджуваного періоду прибуток зменшився на 531,7 тис. грн. В тому числі

на 54,1 тис. грн. підприємство мало збиток через зменшення обсягів реалізації продукції, і 491,7 тис. грн. збитку від зростання витрат на виробництво та реалізацію продукції. Ціни реалізації соняшника зростають і дають можливість підприємстві отримати прибуток на 14,1 тис. грн.

30. Прибуток від вирощування пшениці озимої СФГ «Дніпровське» має тенденцію до зростання. Загальне зростання прибутку складає 335,8 тис. грн. На збільшення прибутку вплинули підвищення цін реалізації (+189,0 тис. грн.) та повільне зростання витрат (+409,7 тис. грн.). Низький рівень товарності озимою пшениці викликає зменшення прибутку на 253,8 тис. грн.

31. З результатів проведених розрахунків курівництву СФГ «Дніпровське» пропонуємо більше приділити уваги питанням вибору каналів реалізації продукції та розробці цінової політики підприємства.

32. Підвищення конкурентоспроможності підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на використання сучасних, більш продуктивних ресурсів; виробництво та виведення на ринок нових сучасних видів продукції, які відповідають усім вимогам споживачів та користуються максимальним попитом; застосування рекламних заходів і отримання максимального прибутку. Застосування усіх перелічених заходів дозволить підприємству зайняти конкурентне місце на ринку.

33. Кукурудза – дуже корисна культура. Усі частини цієї рослини використовуються. Зерна консервують, мелять на крупу, борошно, роблять пластівці, вичавлюють олію. З пророщеного насіння готують салати, алкогольні напої, сиропи. Зелена маса кукурудзи використовується як корм для годування сільськогосподарських тварин та устилання підлоги де утримуються тварини.

34. Пропонуємо СФГ «Дніпровське» під посіви кукурудзи відвести 100 га. При досягнення середньої врожайності цієї культури 80 ц/га, СФГ «Дніпровське» отримає валовий збір насіння кукурудзи 8000 ц.

35. Загальні витрати на вирощування кукурудзи на насіння складають 2400 тис. грн. Найбільшу долю в загальних витратах складають витрати на оренду техніки, оплату праці, насіння та добрива. Якщо в процесі збирання врожаю вологість насіння буде перевищувати нормативне значення вологості в розмірі 30%, тоді знадобляться ще додаткові витрати на сушіння зерна, які складають близько 1,5 тис. грн. на кожну тону зерна.

36. Розрахунок доходів від реалізації ми проводили виходячи із середніх цін реалізації насіння маїсу – 555,0 грн. за 1 ц. Це не найвищий рівень цін, тому при правильній організації маркетингової діяльності, керівництво СФГ «Дніпровське» зможе отримати вищий розмір валового доходу. Відповідно, виручка від реалізації зерна кукурудзи без врахування ПДВ складатиме 4440,0 тис. грн. Звідси, валовий прибуток складатиме 2040,0 тис., грн., а чистий прибуток з відрахуванням податку на прибуток – 1673,0 тис. грн.

37. Рівні рентабельності ми розраховували саме за чистим прибутком після відрахування податку на прибуток. Так, рівень рентабельності виробництва складатиме 69,71%, а рівень рентабельності продаж – 37,68%.

38. Побічна продукція після збирання врожаю насіння кукурудзи дуже часто бентежать аграріїв, оскільки надають клопоту від задерев'янілих кореневищ, пружних фрагментів стебел та цупкого листя. Але ця продукція може бути корисною. В стеблах кукурудзи міститься велика кількість крохмалю та клітковини. Тому стебла кукурудзи використовуються для виробництва корму в тих підприємствах, або особистих господарствах, які

займаються вирощуванням великої рогатої худоби, кіз та нутрій. Також утримувачі тварин можуть використовувати стебла кукурудзи як підстилку для худоби. Новітні технології передбачають переробку залишків рослин кукурудзи в гранули для опалення. Це біопаливо є енергомістким та екологічним продуктом.

39. Отже, можна стверджувати, що вирощування кукурудзи на зерно для СФГ «Дніпровське» є рентабельним і сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О. В., Пілецька С. Т. Просторово-адаптивний підхід до формування конкурентної стратегії підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. № 5. С. 408-415. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-5_0-pages-408_415.pdf
2. Близнюк С. В., Остапенко А. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 7. С. 41-42.
3. Близнюк, С.В. (2019) Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. *Інвестиції: практика та досвід*, (7), 41-45.
4. Богацька, Н. М. Цинкобур, Д. Р. (2017). Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*, (4), 599-603.
5. Богацька Н.М., Христич С.Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений*. 2019. № 11. С. 455-458.
6. Бугас Н.В., Босецька О.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в нестабільному ринковому середовищі. *Ефективна економіка*. 2015. No 11. ULR: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_31
7. Булах І. В., Надтока Т. Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій : монографія. Донецьк : ДРУК-ІНФО, 2017. 244 с.
8. Бурачек І.В. Конкурентоспроможність продукції підприємств: сутність, методи оцінки та зарубіжний досвід управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 288-295.

9. Вакуленко Ю.В., Олійник А.С., Гевленко О.Є. Системна характеристика управління конкурентоспроможністю підприємства. *Агросвіт*. 2018. № 18. С. 10-15.
10. Валінкевич Н.В., Солотвінський О.А. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. 2014. №12 (1). С. 84-89.
11. Васильців Т.Г., Уразалієв Р.М. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник ЛТЕУ України*. 2018. Вип. 21.2. С. 153-158.
12. Васильців Т.Г., Ярошко О.Р. Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки. *Науковий вісник ЛТЕУ України*. 2018. Вип. 21.2. С. 132-136.
13. Васютіна, І.О. (2018) Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємств. *Держава та регіони*, (5), 114-118.
14. Геращенко І.О., Шмадченко О.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник економіки транс-порту і промисловості*. 2015. Вип. 50. С. 297-301.
15. Дашко І.М. Дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. *Запоріжжя*, 2020. С. 108-110.
16. Денисюк Т., Сілічева Н. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2014. № 9. С. 202–205.
17. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.02.2020р)

18. Довбенко, В.І. (2018) Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації. *Зовнішня торгівля: право та економіка*, (6), 29-35.
19. Зось-Кіор М.В., Брижань К.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2017. № 6. С. 62-65.
20. Касич А.О., Глущенко Д.О. Теоретичні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 65-70.
21. Кваско А.В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки*. № 1(54). Харків, 2017. С. 111-118.
22. Кириченко О.М., Мігдальський А.В. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. № 2. Київ, 2017. С. 124-131.
23. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
24. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. для студентів, які навчаються за спец. 051 – Економіка / Е. І. Цибульська ; Нар. укр. акад. – Харків : Вид-во НУА, 2018. – 320 с.
25. Косар Н.С., Селюченко Н.Є., Гринів Н.Т. Оцінювання конкурентоспроможності споживчих товарів у системі заходів щодо її підвищення Львів, 2020. 91 с.
26. Кравчик Ю. В. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому

ринку. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. 2021. № 4. С. 78-83.

27. Крамаренко І.С. Регіональна структура інвестиційного потенціалу: сучасний стан та концептуальні підходи. Вісник ХНАУ. 2019. №4. С. 150-162.

28. Крамаренко І.С., Сенкевич О.Ф., Клецов Є.С., Прокопенко Н.О., КльоцЮ.Ю. Особливості формування інвестиційного потенціалу: регіональний та національний аспект .Вісник ХНАУ. 2019. № 3. С. 343- 357.

29. Литвин Н. Ю. Інноваційне управління формуванням стратегічних орієнтирів конкурентних переваг. Бізнес Інформ. 2021. №1. С. 303-309

30. Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2017. Вип. 20.6. С. 248-252.

31. Михайленко О.В., Орлова К.Г. Система управління конкурентоспроможністю продукції підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13 (2). С. 114-117.

32. Мягких І. М. Теоретико-методичний підхід до комплексної оцінки інвестиційної діяльності авіаційного підприємства. Економічний вісник Дніпровської політехніки. 2016. № 1. С. 110–116. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2016/1/EV20161_110-116.pdf

33. Панасенко, Д.А. (2019) Конкурентоспроможність підприємства: шляхи підвищення. *Львівська політехніка*, (727), 270-276.

34. Побережна З. М. Методичне забезпечення оцінювання ефективності заходів з підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній.

Економіка та держава. 2017. № 1. С. 29-31. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3677&i=5>

35. Савченко Т.В. Вплив факторів зовнішнього середовища на систему управління конкурентоспроможністю підприємства. Науковий вісник Національного гірничого університету. 2015. № 5. С. 142-148.

36. Стратегія підприємства: Підручник. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 390 с.

37. Терехов Д.С., Блідар О.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства. Наука й економіка. 2016. Вип. 2. С. 76-80.

38. Фісуненко П.А. Підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: сутність та еволюція поняття. Дніпро, 2020. 155 с.

39. Фролова В. Ю. Стратегічний підхід в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Вісник Донецького національного університету. 2019. № 1. С. 177-181.

40. Храпкіна В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. № 50. С. 245-248

41. Чебанова Н.В., Ревуцька Л.Є. Стратегічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія: Економічні науки. 2015. № 1. С. 73-79.

42. Чорна Л.О., Чорна Н.Ю. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства – система взаємозв'язку якісних та кількісних показників розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 3. С. 15-18.

43. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2015. Вип. 2 (4). Ч. 2. С. 120-125.

44. Яценко І.В. Управління конкурентними стратегіями та конкурентоспроможністю підприємства. Економіка та управління на транспорті. 2016. Вип. 2. С. 270-274.

45. <https://opendatabot.ua/c/31824766>

46. Berezivskyi Y., Zbarsky V., Zbarska A. Integral evaluation as the basis of analytical support for managing the competitiveness of socially-oriented retailers. Accounting. 2021. № 7 (4). P. 825-836.

ДОДАТКИ

Показники оцінки конкурентоспроможності підприємства

Група	Показники
Земельноресурсний потенціал	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт освоєння, - коефіцієнт розораності, - коефіцієнт використання ріллі, - землезабезпеченість, - ефективність використання землі і інші.
Кадровий потенціал	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт використання прогресивних методів організації праці, - продуктивність праці, - трудомісткість продукції, - рівень річної продуктивності праці і інші.
Потенціал засобів виробництва	<ul style="list-style-type: none"> - фондвіддача, - фондомісткість, - рентабельності основних фондів, - коефіцієнт оборотності, - коефіцієнт завантаження, - термін одного обороту, - рентабельність оборотних активів і інші.
Виробничо-господарська діяльність	<ul style="list-style-type: none"> - рівень якості продукції, - коефіцієнт використання прогресивних методів контролю якості, - асортиментний склад, - собівартість одиниці продукції, - рентабельність продукції, - рентабельність виробництва, - рентабельність продаж, - коефіцієнт спеціалізації і інші.
Фінансовий потенціал	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт фінансової стійкості, - коефіцієнт маневреності, - питома вага залучених джерел, - коефіцієнт автономії, - коефіцієнт ліквідності, - коефіцієнт покриття і інші.